

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ГОЛОВНЕ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОДАТКОВОЇ СЛУЖБИ В ЧЕРКАСЬКІЙ ОБЛАСТІ
УПРАВЛІННЯ ПІВНІЧНОГО ОФІСУ ДЕРЖАВНОЇ АУДИТОРСЬКОЇ СЛУЖБИ
В ЧЕРКАСЬКІЙ ОБЛАСТІ
ДЕПАРТАМЕНТ ОСВІТИ І НАУКИ ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСНОЇ
ДЕРЖАВНОЇ АДМІНІСТРАЦІЇ
ДЕПАРТАМЕНТ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСНОЇ
ДЕРЖАВНОЇ АДМІНІСТРАЦІЇ
ДЕПАРТАМЕНТ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ ЧЕРКАСЬКОЇ МІСЬКОЇ РАДИ
ДЕПАРТАМЕНТ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ ЧЕРКАСЬКОГО МІСЬКВИКОНКОМУ
ДЕПАРТАМЕНТ ОСВІТИ ТА ГУМАНІТАРНОЇ ПОЛІТИКИ ЧЕРКАСЬКОЇ МІСЬКОЇ РАДИ
ЧЕРКАСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІНФОРМАЦІЙНИЙ ЦЕНТР ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ В ЧЕРКАСЬКІЙ ОБЛАСТІ
ЧЕРКАСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО ТЕХНОЛОГІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
КЛАСИЧНИЙ ПРИВАТНИЙ УНІВЕРСИТЕТ, М. ЗАПОРІЖЖЯ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ, М. ХАРКІВ
ДОНЕЦЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УПРАВЛІННЯ, М. МАРІУПОЛЬ
ХЕРСОНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ, М. ХЕРСОН
БАЛТІЙСЬКА МІЖНАРОДНА АКАДЕМІЯ, М. РИГА, ЛАТВІЯ
ЧЕНСТОХОВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ, М. ЧЕНСТОХОВА, ПОЛЬЩА
УНІВЕРСИТЕТ КИРИЛА І МЕФОДІЯ В М.СКОПЬЕ, ПІВНІЧНА МАКЕДОНІЯ
КАРЛОВ УНІВЕРСИТЕТ, М. ПРАГА, ЧЕХІЯ



BALTIJAS
STARPTAUTISKĀ
AKADĒMIJA

«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ»

*Матеріали XVIII міжнародної науково-практичної конференції
молодих вчених, аспірантів і студентів*

27 листопада 2021 року

Черкаси, ЧДТУ, 2021



УДК 336 (477) (063)

А 43

Актуальні проблеми фінансової системи України [Електронний ресурс]: матеріали XVIII міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених, аспірантів і студентів: Черкаський державний технологічний університет, 27 листопада 2021 року. Черкаси, 2021. 195 с.

Основною метою конференції є вирішення актуальних проблем та вдосконалення фінансової системи України, грошово-кредитних механізмів регулювання економіки, управління фінансово-економічним потенціалом суб'єктів господарювання, розвитку банківської системи та інших актуальних проблем економічної науки.

Подані матеріали містять методологічні та методичні підходи, що можуть заслуговувати на увагу широкого кола фахівців.

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ

Голова організаційного комітету: *Григор О.О.* – д.політ.н., професор, ректор Черкаського державного технологічного університету, м.Черкаси.

Заступник голови: *Демиденко В.В.* – к.е.н., доцент, декан факультету економіки та управління Черкаського державного технологічного університету, м.Черкаси.

Члени оргкомітету:

Гончаренко І.Г. – д.н.держ упр., професор, завідувач кафедри фінансів Черкаського державного технологічного університету, м.Черкаси.

Березіна О.Ю. – к.е.н., професор, професор кафедри фінансів Черкаського державного технологічного університету, м.Черкаси.

Петкова Л.О. – д.е.н., професор, завідувач кафедри міжнародної економіки та бізнесу Черкаського державного технологічного університету, м.Черкаси.

Манн Р.В. – д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки та управління Черкаського державного технологічного університету, м.Черкаси.

Покатаєва О.В. – д.е.н., професор, проректор Класичного приватного університету, м. Запоріжжя.

Балуєва О.В. – д.е.н., професор, проректор з наукової роботи Донецького державного університету управління, м. Маріуполь.

Сідельникова Л.П. – д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів, обліку та оподаткування Херсонського національного технічного університету, м. Херсон.

Лебідь О.В. – к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародного бізнесу та економічного аналізу Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця, м.Харків.

Бережна Л.В. – к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів Черкаського державного технологічного університету, м.Черкаси.

Dorota Jelonek, – PhD, Czestochowa University of Technology, Department of Management (Czestochowa, Poland).

Wadim Strielkowski – Ph.D., associate professor at Charles University, Prague, Institute of Economic Studies, Faculty of Social Sciences Charles University in Prague, Prague (Czech Republic), University of Cambridge, Cambridge Judge Business School.

Голова секретаріату: *Шевченко Анна Михайлівна* – к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів Черкаського державного технологічного університету, м.Черкаси.

Організаційний комітет вважає за доцільне повідомити, що не всі положення і висновки окремих авторів є безперечними. Разом з тим, вважаємо можливим їх публікацію з метою обговорення.



СЕКЦІЯ 1. Питання розвитку фінансової науки

УДК 336

Говрас О.О. – здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти

Науковий керівник – к.е.н., професор кафедри фінансів О. Ю. Березіна

Черкаський державний технологічний університет

ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Фінансовий потенціал розвитку підприємства в умовах глобалізації нині є дуже обговорюваною темою та являється для кожного підприємства, не залежно від виду діяльності, основним запитанням яким чином досягати підвищення даного показнику маючи при цьому обмежені ресурси.

Сутність фінансового потенціалу підприємства полягає в отриманні необхідних фінансових ресурсів у визначений період, а основним завданням організації є створення та використання активів у відповідному обсязі, при задіяванні мінімальних витрат за короткий проміжок часу. До того ж, саме від рівня фінансового потенціалу є залежність у показника конкурентоспроможності на ринку відповідно до сфери діяльності підприємства. Саме тому будь-який суб'єкт господарювання конкурує і демонструє свої переваги над іншими, такі як: якість товарів і наданих послуг; доступність ціни; вигідність умови доставки або одержання продукції замовником та інше.

Натомість якщо є у доступі великий об'єм фінансових ресурсів, але при цьому є прогалини по виробничим, маркетинговим та організаційним показникам, то в даній ситуації фінансовий потенціал отримується не ефективно, тому що підприємство не володіє вміннями доцільного використання власними фінансовими ресурсам, які спрямовані на досягнення поставлених цілей. Це демонструє нам, що кожна складова економічного потенціалу підприємства повинна мати взаємозв'язок з іншими та збалансованість всередині даної системи, щоб досягти максимальної ефективності в діяльності та бути конкурентоспроможним на ринку відповідно до сфери діяльності підприємства.

Фінансовий потенціал підприємства розглядається у вигляді:

- системи усіх задіяних фінансових ресурсів;
- можливість підприємства у залученні основних та додаткових фінансових ресурсів з багатьох джерел і оптимальне та раціональне управління ними;
- забезпечення діяльності суб'єкта господарювання на теперішній та майбутній періоди за допомогою досягання тактичних та стратегічних цілей та завдань.



Фінансовий потенціал сьогодні має безліч визначень, але основні є тільки три підходи до трактування [1], а саме:

1. Ресурсний підхід – оцінювання ресурсів, які є в наявності у підприємства. Даний підхід відзначається статичністю оцінки на конкретний період. За цим підходом можна вибрати кількісні показники для аналізу фінансового потенціалу підприємства.

2. Результативний підхід – оцінювання управлінського процесу та скритих можливостей його відтворення в реальності, до того ж і їх джерел.

3. Комплексний підхід – об'єднання рис оцінювання за ресурсним та результативним підходами.

В реальних умовах недостатню увагу звертають на оцінювання фінансового потенціалу підприємства при застосуванні комплексного підходу. А зазвичай виконують тільки вибіркові аналізи деяких фінансових показників та приймають рішення опираючись на ресурсний або результативний підхід.

Отже, фінансовий потенціал підприємства – це сукупність фінансових ресурсів, за допомогою яких реалізується запланований шлях підприємства до обраної цілі, а саме до отримання максимального прибутку при задіюванні мінімальної кількості ресурсів.

Фінансовий потенціал не є самостійною системою, а входить до складу загального економічного потенціалу підприємства, до якого відносяться та інші потенціали (маркетинговий, виробничий, організаційний) [2].

Фінансовий потенціал суб'єкта господарювання має такі риси:

- визначена конкретна роль для якої мети створюється потенціал;
- адаптованість відповідно до реальних умов в момент розвитку;
- дотримання певної відведеної функції у системі;
- взаємозв'язок з іншими потенціалами підприємства.

Фінансовий потенціал підприємства має різноманітні періоди та умови, відповідно до цього він ділиться на короткостроковий і довгостроковий.

Для кожного суб'єкта господарювання головним завданням є створення відповідних умов, при яких буде можливість в досягненні необхідної переваги над конкурентами-підприємствами, використовуючи метод, який буде найбільш оптимально застосовувати їх потенціал і покращувати рівень показнику даного потенціалу створюючи більші темпи, ніж у конкурентів. Для цього необхідно зробити оцінку всіх ключових складників потенціалу суб'єкта господарювання та виокремити фактори, які мають вплив на його формування, а саме: організаційно-управлінські; маркетингові; фінансові; техніко-технологічні; кадрові; інноваційні.

Представлені фактори мають вплив як на внутрішнє середовище (конкурентні можливості, система управління підприємством, умови діяльності), так і на зовнішнє (умови доступу до ресурсів, ризику).

Фактори, які мають вплив на фінансовий потенціал: мультиплікатор капіталу, платоспроможність, фінансова стійкість, менеджмент, інновації, інвестиції, ефективність менеджменту [3].



При організації управління фінансовим потенціалом підприємства ґрунтувалась на принципах, які будуть відображати загальні економічні засади даного процесу і специфіку суб'єкта, що здійснює управління процесом [4]. Вчені виокремлюють такі принципи: цілісності, комплексності, еластичності, безперервності, наукове підґрунтя усіх показників діяльності, ефективність рішень з управління, адаптованість і пристосування до умов і специфічних обставин.

При аналізі фінансового потенціалу підприємства необхідно звернути увагу на такі індикатори оцінки: фінансової безпеки, інвестиційного забезпечення, платоспроможності, загрози банкрутства, резервного забезпечення, фінансової результативності кредитного залучення коштів.

Зазвичай найбільший вплив на фінансовий потенціал підприємства мають фактори із зовнішнього середовища [5]:

1) недосконалість важелів здійснення регулювання економічними відносинами з іншими підприємствами, які мають дію у фінансовій і кредитній сфері;

2) недостатній рівень показнику зростання банківської системи та викривлена структура її бази усіх ресурсів;

3) незначний рівень розвивання фінансових ринків;

4) низька ймовірність одержання кредитів у філіальних банкових установах, через віддалене місце знаходження від адміністративних і регіональних центрів;

5) високий показник діяльності монополізації на товарних/фінансових ринках;

6) відсутність єдиних визначених методів по регулюванню монополій, які б мали високу результативність;

7) відсутність необхідних програм від держави по стимулюванню та фінансової допомоги підприємствам;

8) недостатній рівень попиту через неплатоспроможність.

Для підвищення фінансового потенціалу, наприклад, сільськогосподарського підприємства в умовах глобалізації актуальними є застосування таких підходів у діяльності та управлінні:

1. Відмова від оперативного лізингу чи оренди транспортних засобів через надлишкову витрату та здійснення закупівлі даних основних засобів у автосалоні та взяття на облік.

2. Здійснення ретельної і швидкої перевірки імпортованого насіння або зерна на вміст небезпечної плісняви, мікроорганізмів, бактерій і т.п. У випадку не здійснення даного пункту є ймовірність заразити шкідливим мікроорганізмами інше насіння і відповідно до цього доведеться проводити утилізацію і як наслідок збільшення витратної частини.

3. Оптимізація та раціоналізація часу роботи працівників складу та інших залучених осіб під час відвантаження продукції. Як варіант можна виконати план відвантажень відповідно до робочого графіку відповідальних осіб. У випадку недотримання даних норм та надіслання до складу розпоряджень до



відвантажень продукції більше за норму, то доведеться даних працівників залучати та доплачувати понаднормові години, що, відповідно, збільшує витратну частину.

4. Зниження можливості виникнення недостач під час інвентаризацій за рахунок здійснення попередніх домовленостей з постачальниками сировини і матеріалів, щоб всі одиниці виміру відповідали дійсності. Наприклад, може виникнути ситуація, що постачальник протруювача зазначить у документації одиницю виміру кілограми і одна фіксована густина, але фактично будуть літри і кожна зі своєю густиною. При формуванні акту виробництва з списанням на певну партію, береться до уваги завжди те, що є по бухгалтерському обліку. Відповідно до цього, може виникнути недостача або надлишок даного протруйника.

5. Зменшення документообігу на підприємстві за рахунок використання новітніх технологій. Наприклад, для погодження платіжного доручення можна застосовувати електронну пошту задля економії часу бухгалтера по банку та керівника і, відповідно, такий підхід пришвидшить виплату коштів.

6. Залучення підприємств, які проводять аудиторські перевірки управлінського та бухгалтерського обліку.

7. Виконання якісного і точного прогнозування усіх фінансових показників. Здійснення щомісячного план - фактного аналізу.

8. Застосування новітніх обладнань, устаткувань, основних засобів при виробництві продукції, як при вирощуванні на полі, так і на переробці даного насіння на заводі.

9. Проведення систематичних курсів підвищення кваліфікації персоналу.

10. Підвищення якості контроль за об'єктом заводу для запобігання можливих крадіжок і викрадення конфіденційної інформації.

11. Розширення та оптимізація програм по управлінню та заохоченні працівників підприємства і застосування усіх ймовірних важелів для підтримки потрібного мікроклімату в колективі.

12. Уникнення затримування виплати заробітних плат, щоб знизити ризик можливих штрафних санкцій.

13. Проведення щотижневих нарад задля обговорення поточних питань і вирішення актуальних проблем.

14. Вдосконалення маркетингових заходів.

Отже, фінансовий потенціал розвитку підприємства в умовах глобалізації є досить широким питанням та включає в себе багато можливих важелів, щодо покращення його рівню. Тому керівникам або відповідальним особам підприємства необхідно проводити аналіз фінансових показників, а також звертати увагу на управління виробництвом, адже тільки якщо всі сфери діяльності будуть у гармонії, тільки тоді буде досягатись максимізація прибутку та займання сталих позицій на конкурентному ринку.



Література:

1. Левченко Н.М. Фінансовий потенціал підприємства: сутність та підходи до діагностики. Н.М. Левченко [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.investplan.com.ua/pdf/2_2012/32.pdf
2. Блащак Б.Я. Фінансовий потенціал у структурі потенціал у підприємства. Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського . Серія: Економіка і управління. 2019. Том 30 (69). №3. С. 74-78.
3. Антошкіна Л.І., Горяча О.Л. Потенціал і розвиток підприємства: навч.-метод. посіб. : навч. посіб. для студ.вищ. навч. закл. Донецьк: Юго-Восток, 2012. 450 с.
4. Куліш Г.П., Чепка В.В. Фінансовий потенціал підприємства та його роль в умовах нестабільності економіки. Статистика України. 2017. № 1. С. 29-35.
5. Мельник С.І. Фінансовий моніторинг у системі забезпечення економічної безпеки підприємства. С.І. Мельник, Ю.В. Лисий, В.І. Гирович. Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. 2016. № 1. С. 71–81.

УДК 336.01

Ковальчук Н.О. – к.е.н., доцент

Чернівецький національний університет ім.Ю.Федьковича

НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «АНТИКРИЗОВЕ ФІНАНСОВЕ УПРАВЛІННЯ»

Запобігання фінансовій кризі підприємства, ефективне її подолання і ліквідація негативних наслідків забезпечується у процесі особливої системи фінансового менеджменту, яка отримала назву «антикризового фінансового управління підприємством».

Висока ймовірність виникнення та розвитку кризових ситуацій у розвитку будь-якого суб'єкта господарювання, особливо в умовах пандемії «COVID-19», зумовлює необхідність впровадження спеціалізованого антикризового управління. Використання традиційних підходів до нейтралізації та локалізації явищ кризового характеру у випадку відсутності ефективного антикризового менеджменту може привести до переходу потенційних кризових явищ до ліквідації підприємства.

Тлумачення сутності «антикризове управління» досить неоднозначне, незважаючи на широке використання в економічній теорії та практиці даного поняття. Різні автори по-різному тлумачать його сутність.

Наприклад, Л.О. Лігоненко, А.А. Беляєв, Д.В. Валовой, Е.М. Коротков [1, с. 208; 2, с. 95] розглядають антикризове управління як один із функціональних напрямів управління підприємством, тобто як процес планування, організації, мотивації та контролю, необхідний для того, щоб сформулювати та досягти



поставлених цілей.

Варто відмітити, що антикризове фінансову управління ґрунтується не лише на загальних закономірностях, що характерні для процесів управлінського характеру, а й на специфічних особливостях, притаманних для здійснення антикризових процедур.

Н.Є. Селюченко та О.О. Терещенко [3, с. 108; 7, с. 311] зазначають, що головною задачею антикризового управління є забезпечення такого положення підприємства на ринку, коли про банкрутство мови йти не може, а акцент робиться на ліквідацію одиничних негараздів, зокрема й фінансових, за допомогою використання можливостей сучасного менеджменту. Тобто, антикризове управління повинно бути націлене на запобігання можливих серйозних ускладнень у діяльності підприємства у ринкових умовах господарювання, усунення несприятливих для бізнесу явищ та забезпечення стабільного й успішного господарювання з орієнтацією розширеного відтворення на найсучаснішій основі на власні накопичення. Таким чином, акцент робиться на запобігання кризи, але не враховується те, що змістом антикризового управління є й розробка заходів щодо виходу з неї. Також, дане трактування антикризового фінансового управління не враховує значення аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, що є важливим при розробці заходів антикризового управління.

Такі науковці, як Р.І. Біловол, Л.О. Лігоненко підтримують другий науковий підхід до трактування сутності антикризового фінансового управління підприємством. На їх думку, під антикризовим фінансовим управлінням можна розуміти підсистему загального антикризового управління, зокрема такі вчені як Л.О. Лігоненко [2, с. 102] та Р.І. Біловол [5, с.61] розглядають антикризове фінансове управління як одну із функціональних підсистем фінансового управління.

Таким чином, необхідно антикризове фінансове управління підприємством розглядати у двох аспектах:

– по-перше, як сукупність профілактичних заходів, метою яких є попередження настання фінансової кризи; оцінювання ймовірності банкрутства, зокрема і через системний аналіз сильних і слабких сторін підприємства, виявлення, оцінювання та нейтралізація ризиків, застосування системи заходів запобіжного характеру;

– по-друге, як систему управління фінансами, спрямовану на виведення підприємства з фінансової кризи, зокрема через проведення реструктуризації суб'єкта господарювання або його санації.

Таким чином, можна зробити висновок, що антикризове фінансове управління підприємством – це система заходів щодо управління фінансами, спрямована на запобігання та подолання кризових явищ у процесах функціонування й розвитку підприємства.

Антикризове фінансове управління має бути невід'ємною складовою управління підприємством у сучасних умовах і становити систему заходів,



спрямованих на запобігання виникненню кризи, а не лише на вихід з неї. Оскільки антикризове управління передбачає, що на підприємстві повинна функціонувати система управління, спрямована на своєчасне виявлення ознак кризи, розроблення методів та прийомів по її подолання для недопущення банкрутства та подальшої ліквідації, то антикризове фінансове управління повинно концентруватися на вирішенні цих завдань у фінансовій сфері.

Література:

1. Коротков Э.М., Беляев А.А., Валовой Д.В. Антикризисное управление: учеб. для вузов по экон. спец. М. : ИНФРА-М, 2000. 432 с
2. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001. 580 с.
3. Партин Г.О., Селюченко Н.Є. Фінансовий менеджмент: навч. посібн. Львів: Вид-во НУ «ЛП», 2010. 332 с.
4. Терещенко О. О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2004. 560 с.
5. Біловол Р.І. Методологічні підходи до розробки концепції антикризового управління підприємством. *Регіональні перспективи*. 2003. № 7-8 (32-33). С. 60-63.

УДК 336

**Краснова І.В. – д.е.н., професор,
Шевалдіна В.Г. – к.е.н., доцент**

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРІЙ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ

Сутність сучасного фінансового ринку розкривається в різноманітних теоріях та гіпотезах, які постійно розвиваються та зазнали певної еволюції у часі (рис. 1.).

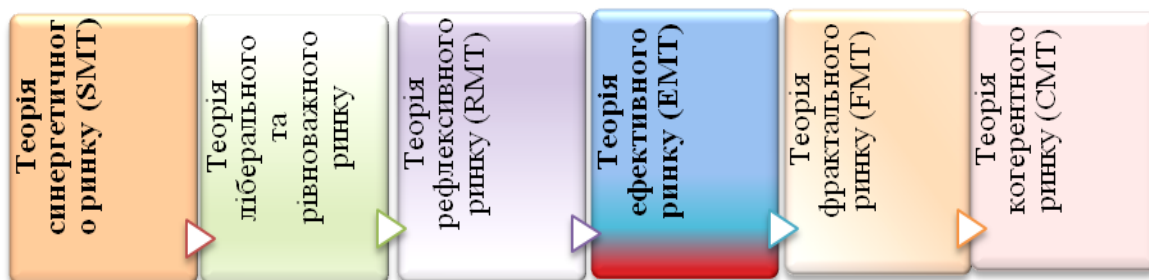


Рис.1. Основні теорії фінансового ринку

Джерело: розроблено авторами



Класична теорія ринку, що базувалася на гіпотезі ліберального та рівноважного ринку, виявилась неспроможна пояснити реальні процеси фінансової інтеграції за умов коли загальними закономірностями розвитку ІФР стає підвищення ролі інституційно-управлінських, регулятивних факторів та інформаційної складової діяльності. Набуває розвитку рефлексивна теорія ринку (*Reflectivity Theory* RMT). Під «рефлексією» розуміємо свідомий раціональний процес, основу якого становить розуміння індивідом своїх дій відповідно до сформованих власних уявлень, цінностей та стереотипів під впливом внутрішніх (психологічних) і зовнішніх факторів. Теорія передбачає наявність подвійного зворотного зв'язку між очікуваннями учасників ринку і фундаментальними умовами, який може бути описаний наступним чином:

$$x = f1(y) \text{ і } y = f2(x), \quad (1.1)$$

де x – вподобання (очікування) інвесторів; y – фундаментальні умови.

Виходячи з рівняння (1.1), а саме відсутність констант які урівноважують процеси, ціни ФА постійно змінюються. Рівноважні процеси на ринку змінюють свою природу, набувають ознак суб'єктивного судження, і є реакцією на події, що виникають в об'єктивній реальності. Очікування учасників можуть змінювати фундаментальні умови так само, як і фундаментальні умови змінюють очікування та дії учасників. Це провокує виникнення процесу самопідсилення, що формує довгостроковий зростаючий тренд. Фінансовий ринок набуває ознак нелінійності та детермінованості. Складність таких систем полягає у їх високій чутливості до вхідних параметрів, а не в існуванні слабких причинно-наслідкових зв'язків. Динаміка ринку та ціни ФА ускладнюються через ірраціональність поведінки економічних суб'єктів, появу нових зовнішніх факторів впливу та наявність численних ринкових аномалій. Передусім це: часові ефекти, стратегії протитрендові та слідування тренду, додатна автокореляція приросту цін у період до шести місяців і від'ємна – у періоді від трьох до восьми років для ринкових індексів, ряд календарних аномалій (ефект «січня», ефект «дня тижня»¹, ефект «повного місяця», ефект «пори року»). Необхідність передбачення негативних впливів та формування стратегічного бачення ставить проблему врахування таких особливостей як саморозвиток, нелінійність, циклічність, невизначеність та вимагає науково обґрунтованих нових підходів та методів аналізу ІФР.

З посиленням взаємопов'язаності фінансових ринків зростає динамічність процесів та явищ, що здійснюються на ринку, який набуває форм фрактального (Б. Мандельброт, А. Херст, Е. Петерс тощо [1,]) (FMT) основу функціонування якого становлять фрактальні (самоподібні) явища і процеси, тобто на різних масштабах ринок зберігає свою структуру. Передбачається, що системи створюють подібних собі. Таке розуміння, на думку Пластун О., потребує нового

¹«Ефект січня» – протягом тривалого періоду часу на ринках спостерігаємо перевищення середньої прибутковості акцій у січні над їх середньою прибутковістю в інші місяці року. «Ефект дня тижня» – коли доходність по понеділках має зазвичай негативну величину, що підтверджується спостереженнями протягом понад 25 років.



теоретико-методичного підходу щодо інтерпретації фінансових ринків як сукупності значної кількості диверсифікованих інвестиційних горизонтів ірраціональних учасників ринку (самоподібна фрактальна структура ринку) [2]. Збалансованість горизонтів є визначальною характеристикою розвитку ринку.

Основу фрактальної теорії становить припущення про те, що інвестори на ІФР розрізняються обраними термінами інвестування, і реакцією на зовнішні фактори: одні покладаються на чутки про майбутні фінансові перетворення на ринку; другі реагують виключно на самі події; треті очікують підтвердження на інформацію, про подію, що відбулася. Подібним же чином інвестори по різному реагують на події за часом і за дією. Деякі події впливають тільки на інвестора, схильного до короткострокового інвестування, інші – до довгострокового. Так само несхожі рішення різних інвесторів. Звідси походить теорія фрактального ринку. Основні постулати ФМТ наступні: основа ринків – це потреба інвесторів у ліквідності, масштаби якої значно зростають на ІФР; основне джерело ліквідності – наявність інвесторів із різними інвестиційними горизонтами, котрі визначають самоподібність структури та мультифрактальність ринку; учасники ринку неоднаково сприймають інформацію, що надходить, суттєвість інформації залежить від інвестиційного горизонту; ціни відображають взаємодію «короткострокових» (операційних) і «довгострокових» (фундаментальних) інвесторів, їх збалансування забезпечує стабільність ринку; величина ризику інвестора не залежить від довжини горизонту його інвестиційного портфелю. Короткострокові цінові рухи є більш волатильними, тому що є наслідком поведінки натовпу; якщо актив не пов'язаний з економічним циклом, в змінах його ціни не буде спостерігатися довгострокових тенденцій. Важливим вкладом гіпотези фрактального ринку є пояснення феномену стабільності ринку, яка підтримується наявністю інвесторів з різними інвестиційними горизонтами. Фрактальність, зокрема ІФР, є стохастичною (ймовірнісною), як результат мультиплікативної взаємодії трьох складових:

- детермінована, або об'єктивна закономірність, що описується деякою відомою залежністю - трендом ($T(t)$);
- періодична (циклічна), яка змінюється у певній послідовності з деяким відомим лагом ($C(t)$);
- випадкова, яку заздалегідь неможливо передбачити, зважаючи на деякий рівень її складності, або непередбачуваності ($R(t)$).

$$y(t) = f(T(t), C(t), R(t)), \quad (1.2)$$

Отже, ІФР є закономірним, циклічним та, в певній мірі, випадковим явищем. З позицій ФМТ це означає що інформація та інвестиційний горизонт в стратегії інвесторів, які реагують тільки на ту інформацію, що стосується їх інвестиційного горизонту вносять випадковість та нерегулярність в динаміку ІФР. Динаміка руху ФА у стохастичних моделях є випадковою, але не хаотичною, передбачає вирівнювання ціни, і для інвесторів важливішим є не сама по собі ефективність ринку, та навіть не «справедлива» ціна, а ліквідність



ринку, можливість купити або продати активи, яка зростає за умов інтеграції. Звідси, стабільний ринок – це ліквідний ринок на якому ціна найбільш наближена до «справедливої». Тим не менш ринки не завжди ліквідні. В умовах недостатньої ліквідності інвестор згоден продати актив навіть за ціною, що не дорівнює «справедливій». Ліквідність існує через вплив інформації на інвесторів, які по-різному її оцінюють виходячи із власних інвестиційних стратегій. Тобто, фрактальним є не тільки простір, але і час, якому притаманна локальна випадковість та глобальний детермінізм. Випадковість відповідає інформації, а детермінованість тому, як система сприймає цю інформацію. В реальних умовах ризику та невизначеності інвестор не може застосувати теорію максимізації очікуваної корисності для управління активами. М. Алле провів експеримент («Парадокс Алле»), за яким замість отримання максимально очікуваної корисності раціонально діючий інвестор віддає перевагу абсолютній надійності.

Рух ліквідних ресурсів у прагненні до доходності вкладень, заклав основу розвитку у 70-90-х роках процесів лібералізації та дерегуляції руху капіталу. Ключовим компонентом політики лібералізації є дозвіл іноземним інвесторам на внутрішні інвестиції у ФА та дозвіл вітчизняним інвесторам купувати іноземні ФА. Відкриття нових ринків і подальше зниження бар'єрів для іноземних інвестицій сприяє фінансовій інтеграції ринків. Ці процеси заклали основу для появи у 1991 р. гіпотези Т. Вега щодо когерентного ринку (*Coherent Market Theory* СМТ), що поєднує статистичну динамічну модель з гіпотезою фрактальності. Основне положення СМТ полягає в тому, що ймовірнісний розподіл ставок прибутковості на ринку капіталів базується на фундаментальних зміщеннях і групових настроях учасників інтеграційних процесів. Зокрема відкриття кордонів руху капіталів. Ця гіпотеза стверджує, що реальні процеси на ринках – це результат співвідношення нелінійного зв'язку зовнішнього середовища з внутрішньої організацією та дії групової свідомості [3]. Ці співвідношення динамічні, нелінійні, мають фази розвитку (рис.2).

Ринковою властивістю, що оцінюється в межах цієї гіпотези є персистентність ринку (ситуація за якої певний стан ринку триває довше, ніж процес, що його спричинив, відклик ринку). Фактично йдеться про наявність у ІФР довгострокової пам'яті, ціни на ФА не підпорядковуються нормальному закону розподілу. Навпаки, спостерігається невизначеність (випадковість), як додатна кореляція цін (тренд) – персистентні ряди (набагато частіше), так і від'ємна кореляція – антиперсистентні ряди (значно рідше). За А. Херстом, часові ряди, що відображають стан ІФР, є рядами з довготривалою пам'яттю, їм притаманні циклічність, трендовість, якісні переходи з одного стану до іншого, дрібна розмірність та опис у категоріях детермінованого хаосу.



XVIII міжнародна науково-практична конференція
молодих вчених, аспірантів і студентів
«Актуальні проблеми фінансової системи України»

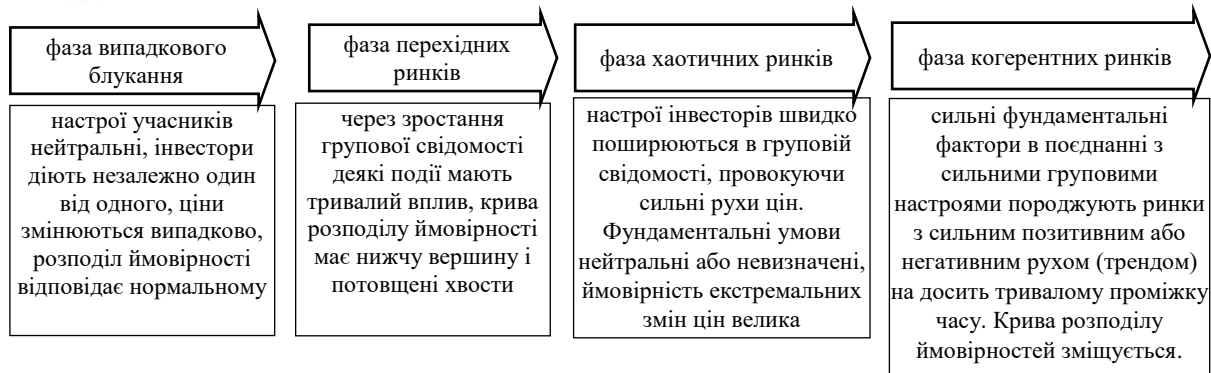


Рис.2. Фази розвитку фінансового ринку за когерентної теорією

Джерело: побудовано авторами

Узагальнення результатів дослідження теоретичних підходів та трактування економічної природи фінансового ринків дозволяє стверджувати про домінування поведінкових теорій фінансового ринку, які змінюють акценти. Систематизація теорій ФР виявила особливості, що впливають на формування його динаміки: очікуваннях цінових змін, внутрішні установки і цінності індивідуумів.

Література:

1. Mandelbrot B. The Fractal Geometry of Nature. W.H. Freeman. San Francisco, 1982.
2. Пластун О., Макаренко І. Моделювання поведінки фінансових ринків під час фінансової кризи із застосуванням фрактальної гіпотези ринку. Вісник НБУ. 2014. №4. С.34-41
3. Максишко Н. К., Шаповалова В.О. Аналіз ринку нерухомості України з огляду теорій фінансового ринку. Проблеми економіки. 2013. № 2. с. 31-38 URL: http://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2013-2_0-pages-31_38.pdf



СЕКЦІЯ 2. Проблеми податкової, інвестиційної, бюджетної політики в Україні та шляхи її вдосконалення

УДК К 330.15:330.322

Горlach А. С. – ст.викладач кафедри фінансів та обліку

Таврійський національний університет ім. В.І. Вернадського

РИНОК «ЗЕЛЕНИХ» ОБЛІГАЦІЙ: ЗАРУБІЖНИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД

В умовах «зеленої» економіки соціальне благополуччя та справедливість забезпечуються за умови скорочення екологічного дефіциту та зниження ризиків для довкілля. «Зелена» економіка є стійкою економікою, яка покращує якість життя населення в межах екологічних обмежень планети. Натомість «зелене» фінансування – це фінансування державних та приватних «зелених» інвестицій, які включають підготовчі та капітальні витрати за наступними сферами: екосистемні товари та послуги, захист біорізноманіття та природних ландшафтів, профілактика, мінімізація та компенсація екологічної шкоди та зміни клімату. Актуальність дослідження полягає в тому, що на сьогодні екологізація економіки є предметом підвищеної уваги, що підтверджується збільшенням обсягу емісії «зелених» облігацій в розвинених і країнах та країнах, що розвиваються.

Необхідність «зеленого» фінансування у світовому масштабі обумовлена тим, що збитки світового господарства в результаті тих чи інших кліматичних змін або катастроф досягають майже 1,5% від світового ВВП. До 2030 р. прогнозується обсяг фінансування «зелених» проєктів у розмірі 93 трлн дол., для чого необхідне застосування специфічних фінансових інструментів.

У грудні 2019 р. Європейська комісія представила інвестиційний план під назвою «Зелений пакт для Європи». Цей документ має на меті мобілізувати державні інвестиції та розблокувати приватні кошти через фінансові інструменти Європейської комісії, що призведе до вкладення інвестицій обсягом не менше 1 трлн євро [3]. Приватні інвестори все частіше прагнуть вкладати кошти в кліматозберігаючі проєкти на ринках, які розвиваються. Одним з найбільш актуальних і привабливих інструментів «зеленого» фінансування в світі є «зелені» облігації.

«Зелені» облігації – це один із основних способів надання емітентам довгострокового капіталу з метою сприяння розвитку кліматозберігаючого підприємництва. «Зелені» облігації є найбільш привабливим фінансовим інструментом для проєктів у галузі інфраструктури, оскільки вони потенційно є дешевим та довготривалим джерелом капіталу [1].

Розглядаючи «зелені» облігації як новий інструмент фінансового ринку,



можна виділити їх основну рису – спрямованість залучених коштів на фінансування екологічних проєктів, наприклад пов'язаних з відновлюваною енергією, підвищенням енергоефективності, екологічно чистим транспортом або низьковуглецевою економікою. Функціонування «зеленого» фінансування і «зелених» облігацій у світовій економіці залежить від багатьох факторів (рис. 1).

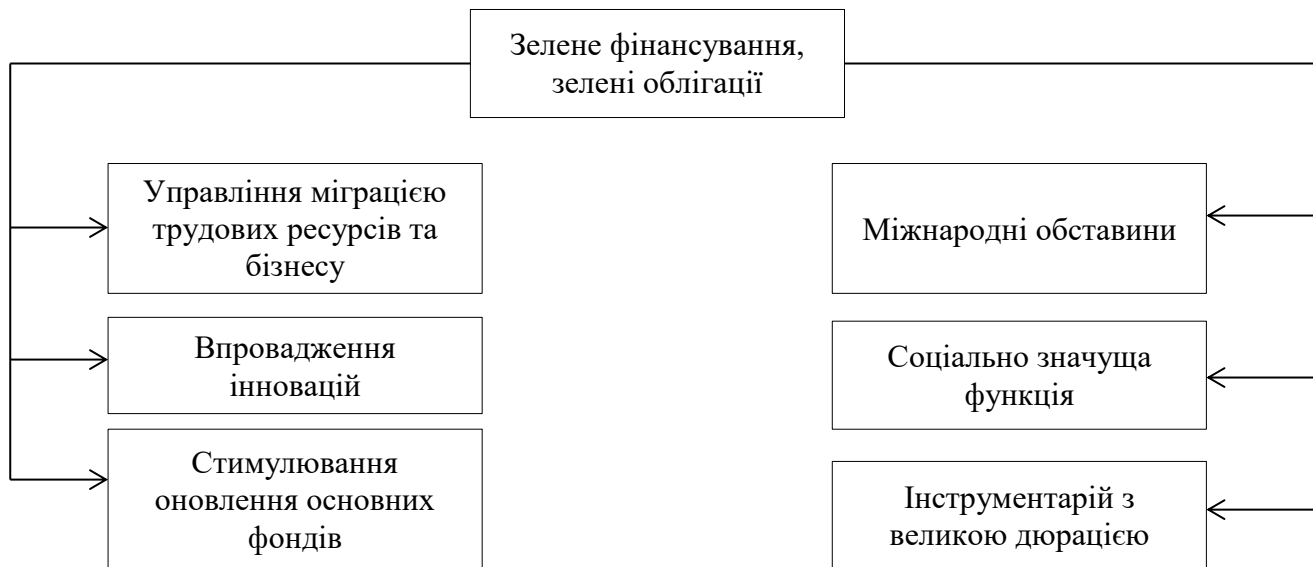


Рис. 1. Роль «зеленого» фінансування та «зелених» облігацій у світовій економіці [3]

Стрімкий розвиток ринку «зелених» облігацій останнім часом спричинений зростанням уваги світових інвесторів до фінансування проєктів зі сталого розвитку, що пов'язано з реалізацією цілей сталого розвитку ООН, серед яких є безліч екологічних питань. Емітентами «зелених» облігацій є корпорації, муніципалітети, уряди держав, наднаціональні інститути. Здебільшого «зелені» облігації поділяють на два типи:

1) класичні казначейські облігації з фіксованою купонною ставкою і 100% виплатою номіналу в разі погашення;

2) цінні папери, в забезпечення яких закладені активи інфраструктурних проєктів екологічного сектора [2, с. 316].

Крім того, «зелені» облігації бувають сек'юритизованими, тобто забезпеченими одним або декількома конкретними «зеленими» проєктами чи активами, включаючи іпотечні проєкти. Початковим джерелом виплат за облігаціями такого типу буде грошовий потік, отриманий від використання активів, які лежать в основі випуску таких цінних паперів.

Перша «зелена» облігація, яка була випущена Європейським інвестиційним банком у 2007 р., дозволила залучити кошти на фінансування проєктів в галузі відновлюваних джерел енергії та енергоефективності. Протягом наступних п'яти років випуском «зелених» облігацій займалися інші наднаціональні інститути (Світовий банк, ЄБРР, МФК). У динаміці спостерігається щорічне збільшення обсягу ринку «зелених» облігацій (рис. 2).

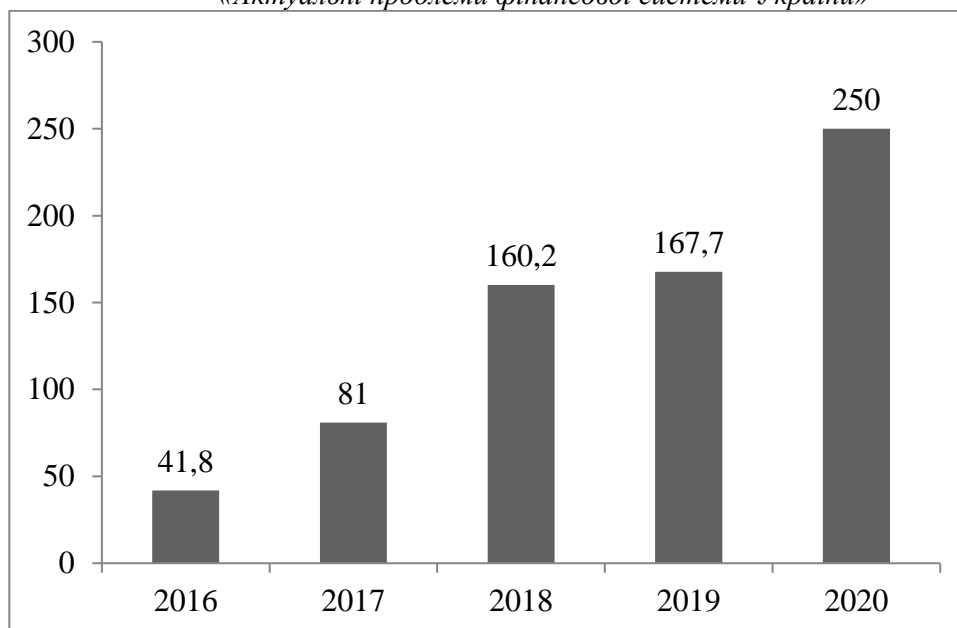


Рис. 2. Динаміка випуску «зелених» облігацій у світі за 2016-2020 рр., млрд дол. США [3]

За даними рис. 2 зазначимо, що якщо у 2016 р. обсяг емісії «зелених» облігацій становив 41,8 млрд дол. США, то до 2020 р. він збільшився та склав 250 млрд дол. США. У загальному обсязі за весь період використання в 2016-2020 рр. було випущено «зелених» облігацій на суму 700,7 млрд дол. США.

В Україні ринок «зелених» облігацій почав розвиватися відносно недавно. Розвиток ринку «зелених» облігацій стримується недосконалістю законодавства, а також недостатньою мотивацією інвесторів. Тому експерти прогнозують зростання цього ринку тільки в разі підтримки з боку держави, наприклад, у вигляді певних пільг або компенсацій. На сьогодні в Україні ведеться активна робота з коригування законодавства з метою розвитку ринку «зелених» облігацій.

Отже, сучасну світову ситуацію у сфері «зеленого» фінансування слід оцінити як вкрай сприятливу та максимально перспективну. Однак в Україні розвиток ринку «зелених» облігацій стримується багатьма чинниками, подолати негативний вплив яких неможливо без підтримки держави.

Література:

1. Алексєєв І., Мазур А., Гурін К. Фінансові інструменти підвищення соціально-екологічної відповідальності: міжнародна практика та перспективи реалізації в Україні. *Економічний аналіз*. 2021. № 2. С. 7-13.
2. Маркевич К. «Зелені» інвестиції у сталому розвитку: світовий досвід та український контекст: аналітична доповідь. Київ, 2019. 316 с.
3. The European Green Deal Investment Plan and Just Transition Mechanism explained. URL: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/qanda_20_24.



УДК 336.1

Карманікова І.Ю. – здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

Науковий керівник – к. е. н, доцент М. Б. Рінна

ННІ фінансів, банківської справи Університету ДФС України

ПРОБЛЕМИ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ

Бюджет є одним з основних інструментів макроекономічної політики. Через бюджет виявляється вплив на інфляцію, на курсову політику, на економічне зростання та інвестиційну привабливість країни. Якість бюджетної політики багато в чому визначає поступальний, динамічний розвиток будь-якої держави, її стійкість перед різними фінансово-економічними кризами. Законодавчо закріплені бюджетні правила дозволяють мінімізувати залежність бюджетної системи від волатильності цін на світовому ринку товарів та послуг, підвищити значення довгострокового фінансового прогнозування доходів і витрат бюджетної системи і сформувати в необхідних обсягах суверенні фонди України.

Якщо витрати дорівнюють доходам бюджету, в державі здійснюється сприятливий розвиток економіки, тобто даний бюджет є збалансованим. Можлива ситуація, коли доходи бюджету перевищують видатки (профіцит бюджету). Але через вплив різних чинників, виникають ситуації, коли витрати бюджету перевищують доходи. Таке явище може негативно вплинути на економіку країни, викликаючи, як інфляцію, так і виникнення державного боргу [1, с. 739-750].

Бюджетний дефіцит - це одне з фінансових явищ, яке можна розглядати не тільки з негативної точки зору, але і знаходити будь-які плюси для економіки в країні. Наявність дефіциту - невід'ємні фактор в економіці держави. Він може бути пов'язаний з тим, що держава регулює економіку.

Якщо дефіцит бюджету становить не більше 3% ВВП, то можна його подолати, даний дефіцит називається тимчасовим. Якщо бюджетний дефіцит не перевищує 10%, його називають допустимим дефіцитом, а якщо досягає більш 20% - це критичний дефіцит [2].

Наявність бюджетного дефіциту не завжди свідчить про негативну ситуацію в економіці держави. Є допустимі межі, коли дефіцит позитивно впливає на економіку, але його кількість не повинна перевищувати допустимі межі [3].

Бюджетна система України знаходиться у високому ступені залежності від ситуації на світових сировинних ринках. Через це обмежені можливості для бюджету з метою суттєвого збільшення бюджетних витрат за напрямками, що обумовлює економічний розвиток країни, навіть при розумінні об'єктивної



необхідності цих витрат. Значна частина витрат носить соціальну спрямованість, і тому вони не можуть бути істотно скорочені [4].

Відповідно головними та актуальними перешкодами у бюджетній системі України на сьогодні є постійно зростаючий дефіцит у державному бюджеті та значний обсяг заборгованості країни. Нестача надходжень у державний бюджет призводить до погіршення добробуту людей. Тому проблема бюджетного дефіциту потребує вирішення.

Отже, для більш ширшого розуміння проблеми дефіциту бюджету України пропонуємо проаналізувати його доходи та видатки по відношенню до ВВП за період 2011-2019 рр (див. рис. 1).

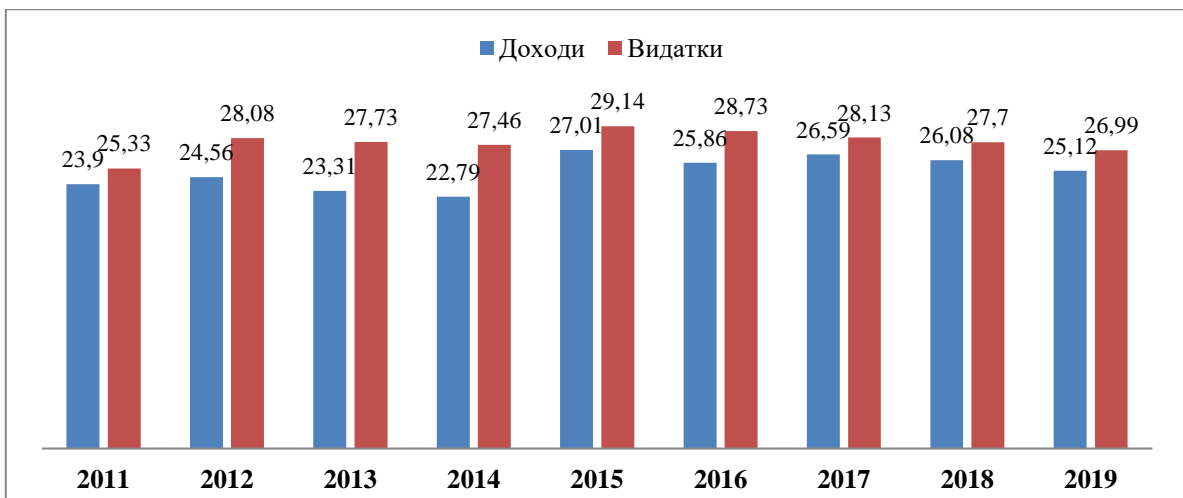


Рис. 1. Бюджет України по відношенню до ВВП з 2011 по 2019 рр. (млн. грн.)

**зроблено автором на основі аналізу джерела [4]*

Ми спостерігаємо значне перевищення допустимих норм дефіциту державного бюджету, що може призвести до настання негативних наслідків для нашої держави, які ми пропонуємо детально дослідити на рисунку 2.

Отже, дані наслідки будуть мати негативний вплив як на економіку нашої країни так і на загальний добробут населення, так як відтік іноземної спричинятиме ріст цін на внутрішньому ринку та сприятиме розвитку інфляції.

Таким чином, проаналізувавши вплив бюджетного дефіциту на розвиток як економіки України так пропонуємо наступні шляхи по його скороченні та покращення бюджетної політики нашої держави:

1. Так як Україна не має незалежної фінансової інституції, необхідним є забезпечення перевірки аудиторського процесу незалежним органом і встановлення якісного контролю за витрачанням державного бюджету
2. Також необхідним є встановлення жорстких заходів відповідальності за порушення бюджетного законодавства.
3. Так як бюджетна політика, в основному, є непередбачуваною для населення: платники податків не знають, які податки будуть запроваджені найближчим часом; державні установи не знають, який обсяг коштів буде їм доступний у середньостроковій перспективі, а громадяни – на які цілі будуть



виділятися бюджетні кошти та на які послуги з боку держави вони можуть розраховувати – важливо підвищити повноту попереднього надання інформації щодо бюджету, представивши додаткову інформацію про політику, пріоритетні напрями поступлень на наступний рік, оцінки, пов’язані з державними позичками і боргами, а також багаторічні прогнози використання коштів [5].

4. Для подолання дефіциту державного бюджету доцільно збільшити доходи держави, а також зменшити видатки. Щоб зменшити видаткову частину державного бюджету, потрібно визначити, які витрати перш за все є доцільними і ефективними для розвитку держави.

5. Необхідним є вдосконалення податкової системи, адже податки - головний засіб надходження державного бюджету.

6. Важливим є контроль максимального рівня державного боргу та гарантійних зобов’язань уряду.

Чіткий розподіл зобов’язань та відповідальності між розпорядниками коштів на усіх державних рівнях є також необхідним елементом вдосконалення бюджетної системи.

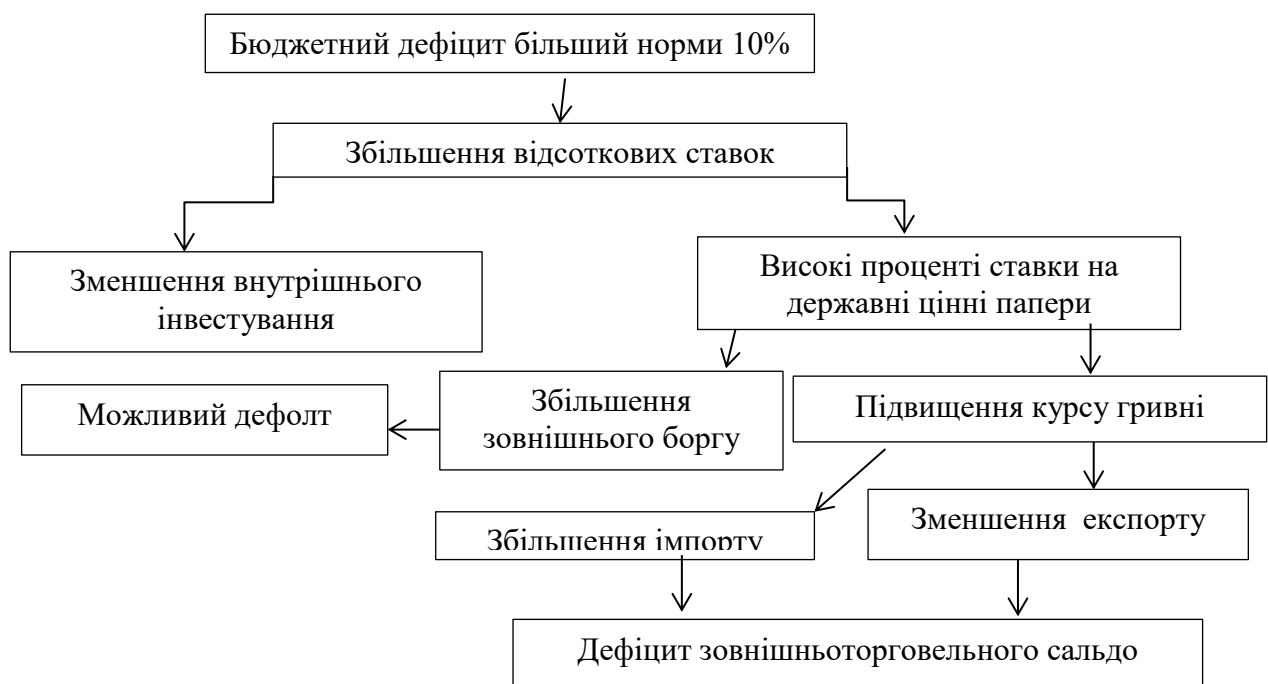


Рис. 2 Наслідки дефіциту бюджет для економіки України

**зроблено автором на основі власного аналізу*

Отже, вирішення зазначених проблем шляхом здійснення необхідних заходів сприятимуть ефективності бюджетного процесу та оздоровленню державних фінансів. Підвищення раціональності розподілу та використання бюджетних коштів призведе до достатності коштів для фінансування пріоритетних завдань, що стоять перед державою.



Бюджетна система України характеризується безліччю можливостей та перспективних напрямків її вдосконалення. Незважаючи на те, що поки що фінансовий потенціал бюджетної системи України, доходи громадян та держави суттєво обмежені, а зведений бюджет нашої держави значно менший за обсягом від бюджетів окремих європейських країн, які є за територією меншими за нашу державу, проте в Україні прихований величезний потенціал, який можна розвинути шляхом подолання актуальних перешкод та впевненого руху до зазначених цілей розвитку бюджетної системи України.

Бюджетна політика повинна визначатися на довгострокову перспективу і бути спрямована на зміцнення макроекономічної стабільності та забезпечення бюджетної стійкості. Макроекономічна стабільність стане реальністю для України, якщо уряд буде використовувати досвід провідних світових держав. Адже це узагальнений досвід країн СНД і Центральної Європи. Пріоритетом бюджетної політики України на найближчі роки в сфері економіки повинна бути фінансова підтримка масштабних економічних перетворень, спрямованих на формування нової моделі економічного зростання. Кінцева мета перетворень - забезпечення Україною гідного місця серед країн СНД, Євросоюзу. При цьому Україна може стати володарем прав на передові технології в ряді секторів економіки

Література:

1. De Haan, J., and E. Sturm (1997), "Political and Economic Determinants of OECD Budget Deficits and Government Expenditures: A Reinvestigation", *European Journal of Political Economy*, 13, pp. 739-750.
2. Harrison D and Davidson K (2019) 'Worry About Debt? Not So Fast, Some Economists Say', *The Wall Street Journal*, 17 Feb.
3. Richardson D (2011a) Surplus Fetish: The political economy of the surplus, deficit and debt Policy Brief No. 26.
4. Зведений бюджет України (2019) URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/cons/> (дата звернення 16.11.2021).
5. Міністерство Фінансів України. URL: <https://minfin.com.ua/ua/>

УДК 330.3

Лещенко М.М. – к.е.н., доцент
Пасенко В.М. – к.е.н., доцент

Черкаський державний технологічний університет

РЕЙТИНГОВА ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В УКРАЇНІ

Процес оцінки і прогнозування інвестиційної привабливості передбачає дослідження складових економічного середовища, таких, як



загальноекономічний стан, демографічна характеристика, рівень розвитку ринкових відносин і комерційної інфраструктури, ступінь безпеки інвестиційної діяльності. В ході оцінки інвестиційного клімату інвестори часто звертають увагу на рейтингові показники національної економіки за рядом відомих індексів, що розраховуються авторитетними рейтинговими агентствами.

Найвідомішими з тих рейтингів, що відображають рівень інвестиційної привабливості національних економік прийнято вважати такі, як: «Doing Business» від експертів Світового банку, індекс привабливості країн від «The European House – Ambrosetti», індекс довіри від «AT Kearney», індекс економічної свободи від «Wall Street Journal і Heritage Foundation», індекс інвестиційної привабливості International Business Compass від компанії «BDO». В ході складання рейтингів збираються вихідні дані, необхідні для розрахунку результатів, наприклад: дані по окремим респондентам по будь-яким показником, статистичні дані в натуральних величинах, оцінки експертів.

Так, Згідно оцінок рейтингу «Doing Business», Україна значно покращила власні позиції за індикаторами ділового середовища за підсумками 2020 р., а саме – перемістилась на сім позицій вгору, зайнявши 64 місце серед 190 [1]. Варто відзначити, що це найвищий показник України в даному рейтингу за останні роки. (рис. 2.4). Позиції України вважалися світовою спільною не самими найкращими, найнижчі показники зафіксовані у 2012 році – 152 позиція серед включених до переліку 183 держав, а лише після 2015 р. нашій країні вдалося потрапити по першій сотні країн у загальному рейтингу. Порівнюючи з показниками 2019 р. (71 позиція серед 190 країн) Україна значно зміцнила власні позиції.

В цілому, даний рейтинг включає в себе аналіз ділового середовища за такими показниками, як: отримання дозволів на будівництво – за показниками 2020 р. Україні опинилась на 20 місці у загальному рейтингу, в порівнянні зі 30 місцем у 2019 році; підключення до електромереж – за показниками 2020 р. Україні опинилась на 128 місці у загальному рейтингу, в порівнянні зі 135 місцем у 2019 році; реєстрація власності – за показниками 2020 р. Україні опинилась на 63 місці у загальному рейтингу, в порівнянні з 60 місцем у 2019 році; захист міноритарних інвесторів – за показниками 2020 р. Україні опинилась на 45 місці у загальному рейтингу, в порівнянні з 72 місцем у 2019 році; міжнародна торгівля – за показниками 2020 р. Україні опинилась на 74 місці у загальному рейтингу, в порівнянні з 78 місцем у 2019 році; отримання кредитів – за показниками 2020 р. Україні опинилась на 37 місці у загальному рейтингу, в порівнянні з 32 місцем у 2019 році; реєстрація бізнесу – за показниками 2020 р. Україні опинилась на 61 місці у загальному рейтингу, в порівнянні з 56 місцем у 2019 році; забезпечення виконання контрактів – за показниками 2020 р. Україні опинилась на 63 місці у загальному рейтингу, в порівнянні з 57 місцем у 2019 році; оподаткування – за показниками 2020 р. Україні опинилась на 65 місці у загальному рейтингу, в порівнянні з 54 місцем у 2019 році; вирішення питань неплатоспроможності – за показниками 2020 р. Україні опинилась на 146 місці у загальному рейтингу, в



порівнянні з 145 місцем у 2019 році [1].

Індекс довіри іноземних інвесторів за оцінками консалтингової компанії «A.T. Kearney» складається на основі опитувань 300 компаній з оборотом від 1 млрд. дол. США, причому на ці корпорації припадає 75 % глобального потоку прямих іноземних інвестицій. Індекс не враховує фактично зроблені інвестиції, а лише оцінює майбутні наміри інвесторів вкласти кошти в проекти в інших країнах світу. Рейтинг відображає перспективи іноземних вкладень. В Європі середній показник за 2020 рік склав 1,84 індексних балів. Найвище значення було 2,15 індексних балів (Німеччина), найменше – 1,65 індексних балів (Норвегія). Україна не потрапляє до числа країн для яких розраховується індекс [2].

Глобальний індекс інвестиційної привабливості за дослідженням BDO International Business Compass (IBC) – оцінює привабливість країн світу для бізнесу у вигляді єдиного індексу, що поєднує загальний статус соціального та ділового розвитку різних країн та регіонів. Україна за рік піднялася на 3 позиції і займає 131 місце в рейтингу інвестиційної привабливості країн світу BDO International Business Compass (IBC) за 2018 рік. Також за даними дослідження Україна посіла 82 місце у рейтингу індексу використання ресурсів [3].

Додатковою оцінкою інвестиційної привабливості може також слугувати Індекс економічної свободи (англ. The Index of Economic Freedom) – показник, який щорічно розраховується Wall Street Journal і Heritage Foundation для більшості країн світу з 1995 року. За результатами 2020 року Україна опинилася в групі країн з низькими показниками економічної свободи. Оцінка економічної свободи України складає 56,2, що робить її економіку 127-ю за рейтингом 2020 року. Його загальний бал збільшився на 1,3 бали, головним чином через збільшення показника податкового навантаження. Україна посідає останнє місце серед 45 країн європейського регіону, і її загальний бал нижчий за регіональний та світовий показники [4].

Таким чином, показники інвестиційної привабливості України є доволі мінливими, але в загальному ще не достатньо високими при привабленні іноземних інвесторів. Саме тому є потреба у вдосконаленні вказаних напрямів інвестиційної привабливості.

Література:

1. DOINGBUSINESS. Measuring Business Regulations. World Bank Group. URL: <https://www.doingbusiness.org/en/doingbusiness>
2. The FDI Confidence Index. A.T. Kearney URL: https://ru.theglobaleconomy.com/rankings/fdi_confidence_index/
3. International Business Compass. Update and Subject Focus: Energy and resource consumption URL: https://www.bdo.gr/getattachment/%CE%9D%CE%B5%CE%B1/2018/BDO-International-Business-Compass-2018/BDO_IBC_2018_EN_20180524_v4.pdf.aspx?lang=el-GR



4. Index of Economic Freedom. The Heritage Foundation.
Country Rankings URL: <https://www.heritage.org/index/ranking>

УДК 339.564

Нагорний Д. О. – здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти

Науковий керівник – д.е.н., професор Л. О. Петкова

Черкаський державний технологічний університет

НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

В сучасних глобалізаційних умовах розвитку економічних відносин міжнародна торгівля відіграє важливу роль у системі формування господарських зв'язків між країнами. Найбільш важливим фактором здійснення зовнішньої торгівлі країнами є міжнародний поділ праці, що визначає спеціалізацію тої чи іншої держави, її місце на світових ринках, а також створює передумови для інтернаціоналізації виробничо-логістичних операцій.

Зовнішньоторговельна діяльність є найдавнішою формою організації економічних відносин між країнами, яка зародилася в стародавні часи і пройшла чималий шлях еволюції, в результаті, ставши однією з найрозвинутіших сфер міжнародної економіки. Однак, наразі для сучасного світового господарства характерною є тенденція, відповідно до якої темпи приросту міжнародна торгівлі поступається транскордонному руху капіталу, однак випереджає темпи росту світового ВВП.

Зовнішня торгівля – це торговельний обмін однієї держави з іншими країнами світу, який складається з вивозу і ввозу матеріальних та нематеріальних активів. Сукупність зовнішньоторговельних операцій різних держав і формує міжнародну торгівлю, – комплекс процесів організації купівлі-продажу товарів або послуг між економічними суб'єктами, які належать до юрисдикції різних держав.

Наразі, існує чимала кількість форм та способів здійснення міжнародної торгівлі, які систематизуються за різними критеріями. Основними ж методами ведення зовнішньої торгівлі є [1, с. 92]:

- прямий – організація іноземних торговельних операцій безпосередньо між виробником/продавцем та кінцевим споживачем/користувачем;
- непрямий – купівля-продаж матеріальних та нематеріальних активів за допомогою використання послуг торгових посередників.

В межах сучасної системи міжнародних економічних відносин все більшої популярності набуває електронна комерція. Використання різних Інтернет-технологій сприяє прискореному розвитку світових торговельних відносин, надає



можливість виробникам (посередникам) оперативніше реагувати на запити клієнтів, підвищувати якість післяпродажного сервісу, а також значно спрощує процес вибору та придбання необхідних товарів кінцевими споживачами.

Наразі, сучасною проблемою у площині міжнародної торгівлі є сировинна спрямованість експортного кошику чималої кількості країн. Відповідно, постає питання щодо диверсифікації їх національних економік, яка передбачає збільшення кількості джерел доходу від виробництва (подальшого продажу закордон) продуктів і послуг за рахунок розвитку низки конкурентоспроможних і ефективних галузей вітчизняного господарства. При цьому, залежність країн від виробництва та експорту продукції з низькою доданою вартістю їх уразливими від шоків на світових сировинних ринках, коливань цін та умов торгівлі, особливо враховуючи низьку еластичність попиту з доходу на дані категорії товарів.

Розглядаючи систематизацію підходів до диверсифікації зовнішньоторговельної діяльності країни, то основною класифікаційною ознакою в зазначеному аспекті є структура торговельних потоків, згідно якої існує товарний та географічний (збільшення кількості торговельних країн-партнерів) методи зниження концентрації зовнішньої торгівлі. Відповідно до товарної категорії виділяють наступні види [2, с. 18]:

- горизонтальна – додавання нових типів продукції в межах наявного експортного асортименту певної товарної групи;
- вертикальна – зміщення акценту між галузями національного господарства, в результаті якого відбувається розвиток обробних секторів промисловості, а також інших супровідних сфер підприємницької діяльності;
- діагональна – розширення імпортного кошика країни за рахунок придбання іноземних технологій, комплектуючих, обладнання та іншого устаткування, що використовуватимуться вітчизняними компаніями переробної промисловості для підвищення ефективності господарсько-виробничого процесу.

Україна є аграрно-промисловою країною, яка спеціалізується переважно на виробництві продукції з низькою доданою вартістю. Саме тому питання розробки стратегії диверсифікації економіки та освоєння нових блоків експортного простору, зокрема за рахунок випуску більш складної продукції, є актуальним для вітчизняного господарства.

Розглянемо динаміку товарної структури експорту України (рис. 1).

Дані рисунка 1 свідчать, що український експорт є дуже залежним від продукції агропромислового комплексу. Так, у 2020 році частка товарів сільськогосподарської галузі становила 42,0%, металургійної промисловості – 26,4%, машинобудівної – 10,7%, а хімічної – 2,9%. Окрім того, доля сировинних товарів у 2020 році становила 45%, що вказує на достатньо низький рівень розвитку переробних галузей вітчизняної економіки, а відповідно і невисоку конкурентоспроможність української готової продукції на міжнародних ринках.

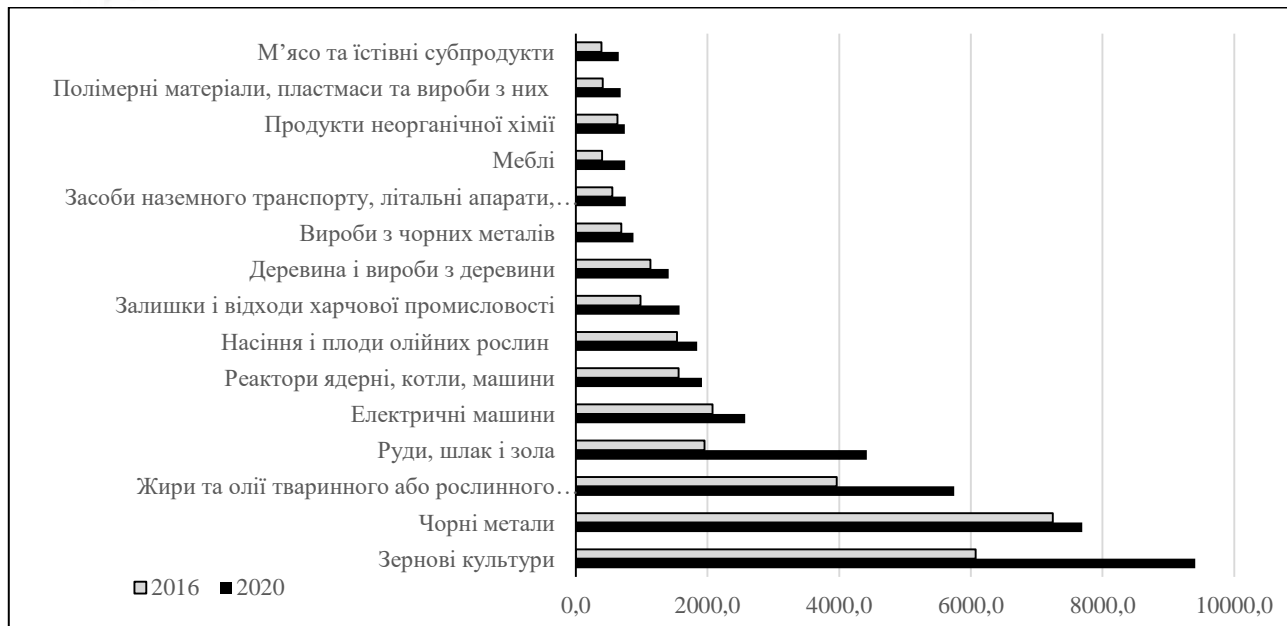


Рис. 1. Товарна структура експорту України у 2016 та 2020 рр., млн. дол. США
Джерело: складено автором на основі [2]

Також, про збільшення концентрації експортного кошику України свідчить той факт, що протягом досліджуваного періоду частка досліджуваних товарних категорій агропромислового комплексу мала тенденцію до зростання. Так, за 2016-2020 роки питома вага аналізованої сільськогосподарської продукції зростає 3,2 в. п., при цьому частка металургійної продукції знизилася на 0,8%, а машинобудівної галузі – 0,9%.

Відповідно, для більш швидкого підвищення рівня складності української економіки, на думку автора, є використання методів горизонтальної диференціації в межах найбільш конкурентоспроможних галузях національної економіки. Так, до зазначених інструментів слід віднести:

- проведення відкритих та прозорих аукціонів щодо приватизації державних підприємств, за умов погашення боргів даних компаній та комплексної модернізації їх матеріально-технічної бази (необхідним є допуск до участі даних торгів іноземних інвесторів);

- розвиток транспортної інфраструктури (автомобільні, залізничні та річково-морські з'єднання) для поглиблення інтеграції до світового логістичного простору;

- можливе підняття ставки ввізного мита на деякі види товарів, що дасть стимул вітчизняним переробним підприємствам можливість наповнити внутрішній ринок аналогічною якісною і згодом почати експортувати її за кордон;

- удосконалення фінансових умов господарської діяльності переробних підприємств в зазначених галузях, зокрема за рахунок підвищення доступності кредитних ресурсів та покращення умов взаємодії національного бізнес-середовища з банківськими установами. Це дасть змогу підвищити ефективність



виробничого процесу внаслідок отримання доступу до більш технологічних засобів виробництва, зокрема за рахунок використання інноваційних ІТ-рішень;

- запровадження ефективного діалогу приватного сектору з урядом з метою покращення законодавства та податкових умов щодо діяльності компаній в зазначених сферах, а також створення дієвої системи підтримки (у вигляді окремих державних інституцій) експортоорієнтованих галузей);

- вирішення нагальних питань корупції та бюрократії, що значно ускладнюють розвиток перспективних національних експортних підприємств ще на початкових етапах їх діяльності (зменшення тиску з боку контролюючих органів, спрощення дозвільних процедур тощо).

Важливим питанням більш ефективного розвитку пріоритетних галузей економіки є географічна диверсифікація експорту. Так, згідно з даними Державної служби статистики, у 2020 році частка країн СНД в регіональній структурі національного експорту складала 11,4%, на долю ЄС припадало 37,8%. Щодо першої групи країн, то місткість їх внутрішніх ринків є значно обмеженою, і тому в рамках можливої експортної експансії вітчизняної продукції з більшою доданою вартістю дані держави СНД є малоперспективними.

Розглядаючи другу групу країн, то їх національні ринки є насиченими дуже якісною продукцією розвинених країн світу, а також мають високі стандарти якості, що в сучасних реаліях є недосяжними для вітчизняних товаровиробників. Саме тому, країни Європейського Союзу імпортують з України не готові товари, а якісні сировинні ресурси.

Проте, підписання Угоди про оцінку відповідності та прийнятність промислових товарів (“промисловий безвіз”) між ЄС та Україною надасть додаткові можливості для активізації взаємної торгівлі та відповідного ускладнення вітчизняного експортного кошику в майбутньому.

На думку автора, найбільш перспективними іноземними ринками для України є: Індія, Китай, країни Близького Сходу та Аравійського півострову, країни АСЕАН, а також ПАР.

Також можливим фактором диверсифікації українського експорту є перехід національної економіки на інноваційний шлях розвитку. Для реалізації даної політики необхідно розробити програму індустріалізації вітчизняних підприємств, яка поряд з розвитком традиційних галузей забезпечуватиме створення нових напрямків, методів та форм організації промислового виробництва – технопарки, кластери та інноваційні парки. Одним із яскравим прикладом реалізації підходу до технологічного розвитку національної економіки є інноваційний парк Unit city [3], який є платформою для заснування та подальшого просування українських інноваційних стартапів. В довгостроковій перспективі зазначений механізм розвитку національного бізнес-середовища значно підвищить складність експортного кошику України.

Таким чином, успішна реалізація стратегії диверсифікації українського експорту в перспективі забезпечить стабільність вітчизняного господарства та



*XVIII міжнародна науково-практична конференція
молодих вчених, аспірантів і студентів
«Актуальні проблеми фінансової системи України»*

його стійкість до зовнішніх викликів, підвищення темпів росту валового національного доходу, а також можливості для переорієнтації національної економіки в напрямку більш конкурентоспроможних галузей.

Література:

1. Лук'яненко Д. Г., Поручник А. М., Столярчук Я. М. Міжнародна економіка: підручник. Київ : КНЕУ, 2014. 762 с.
2. Іванов Є. І. Теоретичні основи диверсифікації зовнішньої торгівлі. Науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор», 2018. Вип. 4(47). С. 17-20. URL: http://business-navigator.ks.ua/journals/2018/47_2018/04.pdf
3. Державна служба статистики України: веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Unit city: веб-сайт. URL: <https://unit.city/>



СЕКЦІЯ 3. Фінансова підтримка розвитку підприємницького сектору в Україні в реаліях сьогодення

УДК 338.5

Говрас О.О. – здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти

Науковий керівник – к.е.н., доцент, доцент кафедри економічної кібернетики та маркетингу Т.І. Бурцева

Черкаський державний технологічний університет

МЕТОДИ ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО ПРОДУКЦІЇ

Сьогодні дуже актуальною проблематикою для кожного підприємства є перевищення витрат на виробництво продукції, тому важливо знати і вміти використовувати методи щодо їх зниження.

В першу чергу необхідно зрозуміти саму сутність витрат. Взагалі до поняття «витрати» є трактування зі сторони економічної теорії та з бухгалтерського обліку.

Витрати – це використані ресурси/гроші, які необхідно віддати за отримані товари, сировину, матеріали та послуги (трактування економічної теорії) [1].

Витрати – це зниження рівню активів або підвищення рівня зобов'язання, які призводять до зниження власного капіталу підприємства (трактування бухгалтерського обліку) [2].

На виробничі витрати, які відображаються в грошовому еквіваленті використаних під час виготовлення продукції чи надання послуг, мають вплив кількісний та якісний фактори. Саме тому доцільним є проведення порівняння витрат прирівнюючи їх до одного вимірника. Завдяки цьому є можливість достовірно співставити витратну частину по різних статтям при тому, що вони мають різний зміст і призначення.

Загальновідомо, що здійсненні витрати підприємства у своїй діяльності та під час виготовлення чи збуту продукції чи надання послуг мають вплив на рівень ефективності та продуктивності і, відповідно, на такі показники: валовий прибуток; рентабельність; витрати на 1 гривню чистого доходу від реалізації продукції та надання послуг.

Відповідно, щоб досягти максимізації прибутку при використанні під час виробництва мінімально можливих витрат та одержанні економічного ефекту, важливим для будь-якого підприємства є розгляд методів зниження витрат на виробництво продукції та їх запровадження. Тому необхідно звернути увагу перш за все на чинники та резерви, а вже тільки після цього розглянути методи зниження витрат виробництва, які будуть найбільше підходити для виду діяльності підприємства та його ситуації.



Під час визначення найбільш оптимального методу зниження витрат необхідно розглянути чинники, що впливають на вибір. Адже в залежності від умов, які зображуються в технічному або економічному вигляді, відбувається зміна в показниках діяльності підприємства. Відповідно до цього, потрібно оглядати економічні чинники, які найбільше вміщують в собі елементи виробництва: засоби, предмети праці та праця. Представлені чинники вказують на рівень [3]:

- продуктивності праці;
- використання новітньої техніки, обладнання, устаткування, технологій під час виробництва;
- застосування обладнання, період експлуатації та його зношення;
- оптимального та раціонального задіювання предметів праці;
- зниження ціни заготівель, напівфабрикатів;
- зменшення різних видів витрат, таких як: адміністративні, витрати на збут, витрати під час виготовлення продукції та інші;
- браку та псування продукції.

Отже, чинники зниження витрат на виробництво продукції – це певний мотив, що зумовлює зменшення витратної частини під час виготовлення продукції та відповідні умови при яких це може відбутись.

До чинників зниження витрат на виробництво продукції відносяться такі групи [4]:

1. Підвищення технічного рівня на стадії виробництва продукції.
2. Раціональне використання існуючих матеріальних і трудових ресурсів.
3. Здійснення корективу відносних величин відрахування по амортизації основних засобів.
4. Поліпшення організування виробництва та умов праці.
5. Вчасне коригування обсягів виготовлення продукції, відповідно до актуальних умов та ситуацій.
6. Зміна структури товарів, що виробляються, та наданню послуг.
7. Галузеві та інші чинники.

Резерви зниження витрат – це кількісний вимірник певних можливостей зниження застосування існуючих ресурсів під час перебігу всього циклу виробництва товарів та послуг. Інакше кажучи, це об'єднання можливостей щодо збільшенню об'ємів виготовлення продукції та зниження витратної частини при підвищенні рівня раціонального та оптимізаційного застосування різноманітних видів ресурсів (трудових, фінансових, сировини, матеріалів та інших).

До резервів зниження витрат на виробництво продукції відносяться [5]:

- розширення меж спеціалізації і кооперації;
- зниження рівня застосування трудових затрат;
- збільшення продуктивності праці здійснюючи поліпшення показнику норми виробітку;



– оптимізація та раціоналізація використання матеріалів, сировини, фінансових та трудових ресурсів при виконанні економії на кожній ділянці виробничої і господарської діяльності суб'єкта господарювання;

– безперервність постачання матеріалів та сировини на виробництво, щоб здійснювати рентабельне використання обладнання/устаткування та не допустити виникнення простоїв у виробничому процесі;

– здійснення та дотримання у діяльності цільової та ефективної амортизаційних заходів та політики;

– зменшення кількості у вартісному та натуральному вираженні витрат на утримання та застосування обладнання/устаткування, адміністративних, виробничих, операційних та загальних витрат;

– здійснення ефективного розподілу затрат на перевезення продукції, зберігання продукції, сировини, напівфабрикатів та запасів у складських приміщеннях та ін.

До методів зниження витрат на виробництво продукції відносяться [3]: функціонально-вартісний аналіз (ФВА); «Just in time»; «Target costing»; «Kaizen».

Функціонально-вартісний аналіз – це певний вид діагностики усієї системи діяльності підприємства та його складників (підрозділів, цехів і їх функцій) до яких включається аналіз: раціональності та ефективності застосування всіх статей витрат при виконанні кожної функції маючи на меті визначення неефективних і недоцільних затрат; об'ємів внутрішніх резервів та підготовка нових програм, які націлені на поліпшення діяльності та підвищення рівню прибутковості. В результаті застосування ФВА одержується зниження витрат на 1 у. о. корисності, що може відобразитись у: збільшенні кількості споживчих властивостей товарів при зменшенні, збільшенні чи стійкості витратної частини; пониження рівню затрат при зберіганні або аргументованого зменшенні функціональних параметрів товарів до необхідно показника.

«Just in time» («саме вчасно») – це вид японської системи управління виробництвом, а саме праці. Сутність даного методу зводиться до того, що якщо необхідно знизити витратну частину, то здійснити оптимальну та раціональну організацію вчасного постачання ресурсів у відповідне місце конкретної кількості. Якщо стається ситуація, коли отримали неякісні матеріали чи сировину, то виробничий процес зупиняється і побудована система організації виробництва відходить від плану, адже не буде здійснено вчасну доставку необхідної готової продукції замовнику. Така система організації виробничого процесу забезпечує у замовника та виробника зниження витратної частини на зберігання напівфабрикатів, продукції, сировини, матеріалів та інших запасів. Застосування методу «Just in time» неможливе у випадку наявного не добросовісного постачальника, який постачає неякісну, браковану або дефектну сировину та матеріали.

«Target costing» (цільова калькуляція витрат) – це метод зниження витрат на стадії розробки плану новітніх товарів чи послуг та містить такі стадії:



здійснення розрахунку ціни нової номенклатури; визначення цілей щодо досягнення певного рівня прибутковості та використання певних статей витрат під час виробництва; встановлення реально здійснених витрат під час виготовлення продукції і зрівняння з плановими показниками; розробка певних заходів, які будуть стимулювати зниження фактичних затрат до необхідного рівня.

«Kaizen» – це метод зниження витрат під час здійснення виробництва продукції. Основною відмінністю від інших методів є те, що тут звертається увага до видів продукції, які вже виробляються, використовуючи підвищення рівня ефективності та результативності бізнес-процесів. Використовуючи такий метод, потрібно виокремити суми витрат, які потрібно знизити, а вже після цього інформація передається відповідальним особам та підрозділам задля досягнення цільових витрат. Стадії по методу «kaizen» щодо зниження витрат на виробництво продукції: провести дослідження по яким статтям витрат можна здійснити скорочення; керівники фінансового та виробничого підрозділів повинні сформувати поетапний список дій щодо зменшення даних статей і передоручити на менеджерів, які здійзнять дані зміни.

Усім підприємствам, незалежно від їх виду діяльності, потрібно здійснювати аналізування ринку, щоб мати інформацію по можливому отриманому прибутку в майбутньому внаслідок реалізації товарів чи послуг. Після проведення аналізу необхідно вирахувати обсяг можливого виробництва продукції, враховуючи свої потужності, щоб перекрити всі заплановані витрати під час виготовлення товарів та отримати прибуток у визначеному відсотку націнки. Відповідно до цього, важливим є визначення точки беззбитковості підприємства і, звичайно, визначення собівартості продукції.

Головне для кожного підприємства є правильно обрати метод, згідно якого хоче здійснити зниження витрат. Адже не всі методи підійдуть відповідно до певної ситуації чи виду виробництва. Наприклад, для виробничого підприємства, що займається вирощуванням та виробництвом сільськогосподарської продукції не підійде метод «Just in time», адже сировина надходить на завод тільки після збору урожаю і здійснюється зберігання у відповідних умовах до відправки на лінії обробки насіння згідно графіку виробництва.

Отже, всі вищезазначені методи зниження витрат на виробництво продукції допоможуть кожному підприємству отримати більшу прибутковість, ефективність, рентабельність і зайняти сталі позиції на конкурентоспроможному ринку.

Література:

1. Політична економія: [навч. посіб.]. К.Т. Кривенко, В.С. Савчук, О.О. Беляєв [та ін.]; за ред. д.е.н., проф. К.Т. Кривенка. К.: КНЕУ, 2005. 508 с.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: Наказ Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318 [Електронний



ресурс]. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0027-00>.

3. Методи зниження витрат на виробництво продукції підприємства [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://economics.net.ua/files/archive/2013/No3/16-21.pdf>

4. Шляхи зниження витрат на підприємстві [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1959>

5. Основні фактори зниження витрат [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://pidru4niki.com/17910211/politekonomiya/osnovni_faktori_znizhennya_vitrat_virobnitstva

УДК 336.63

**Денисенко Я.С. – здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
ННІ фінансів, банківської справи**

Науковий керівник – к.е.н., с.н.с., доцент Т.А. Коляда

Університет державної фіскальної служби України

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

На сьогоднішній час малі та середні підприємства є індикатором розвитку економіки України та визначним елементом, на який базується господарська система. Це помічається передусім у великій кількості суб'єктів господарювання, що отримують підтримку з боку держави, зокрема через спрощений режим оподаткування. Роль малого та середнього бізнесу для України не можна недооцінювати, тому в умовах пандемії COVID-19 ці суб'єкти господарювання потребують невідкладну підтримку. Достатньо гостро це питання постає у теперішніх надскладних соціально-економічних умовах, коли рівень нестабільності високий не тільки в економічній, а й в законодавчій і політичній площині. На сьогодні набуває актуальності проблема не тільки прибутковості, а й виживання малого та середнього бізнесу.

Доведено, що малий та середній бізнес є основною складовою економіки держави. При цьому малі та середні підприємства, а також фізичні особи-підприємці (ФОП) виконують, крім іншого, соціальну функцію, а саме – створення робочих місць для населення та професійне навчання. Також малий бізнес – мобільний, швидко реагує на потреби і зміни ринку, є прибутковим, пропонує унікальні товари та послуги [1].

Нині на малих та середніх підприємствах в Україні зайнято більше 50% працюючого населення, причому статистика за останні кілька років коливається. Незважаючи на те що частка малого та середнього бізнесу у створенні ВВП в



Україні становить більше 96%, на цих підприємствах зайнято лише близько 59-61% працюючих, тоді як в Японії, наприклад, цей показник наближається до 80%, а в більшості європейських країн знаходиться на рівні 50-70% [2].

В сучасних умовах господарювання прогрес малого та середнього бізнесу забов'язаний бути основним вектором політико-економічного прогресу держави, адже це вирішує запитання та проблеми як соціально-економічного, так і суспільного характеру в Україні. Уряд України повинен розуміти всю важливість розвитку малого та середнього підприємництва в умовах подолання кризових явищ, а особливо діяльність ФОПів, їх роль та місце у розбудові економіки держави. Сьогодні юридичні та фізичні особи-підприємці зустрічаються із низкою проблем, зокрема: національна політика у податковій сфері є недосконалою, відсутністю планів підтримки українського малого та середнього бізнесу, високими відсотковими ставками за кредитами, які обмежують компанії та підприємців у залученні коштів для своєї діяльності [3]. Ці та деякі інших проблем призводять до створення та функціонування тіньової економіки.

Держава розглядає малий та середній бізнес, а також індивідуальне підприємництво лише як один із шляхів поповнення державної казни. Проте слід зазначити, що малий та середній бізнес виконують низку важливих економічних і соціальних функцій, найважливішими з них є такі [4]:

- вирішення проблеми зайнятості населення;
- надання гнучкості та адаптивності ринку;
- формування конкурентного середовища в ринковій економіці, стимулювати;
- виробництво товарів, послуг та робіт, затребуваних ринком, створювати конкуренцію для монополістів
- здійснюють структурну перебудову економіки, мають свободу ринкового вибору;
- формування середнього класу, що дає можливість для розвитку громадянського суспільства в країні, послаблює тенденцію соціальної нерівності, знижує соціальну напругу, прискорює демократизацію ринкових відносин.

Основну функцію підтримки МСП було покладено на Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. У 2016 році запроваджена «Стратегію розвитку малого та середнього підприємництва до 2020 року», засновану на стратегії формування політики та стратегії регіонального розвитку на регіональному рівні. У 2017 році Міністерство запустило COSME, портал ЄС для підтримки малого та середнього бізнесу України. Згідно з планом, Україні виділено 900 млн євро. Програма забезпечує полегшений доступ до ринків ЄС та міжнародних ринків, доступ до інформації про бізнес, навчання та стажування (у тому числі за кордоном), а також конкуренцію з боку органів державної влади за покращення бізнес-середовища. Для інших країн також планується полегшити доступ до фінансових ресурсів для малих і середніх підприємств, але в Україні



наразі цього напрямку немає. Євроінтеграційний процес певною мірою покращив ситуацію: за допомогою іноземних фондів та європейських програм підприємці можуть отримати більше коштів, інформації чи іншої підтримки.

Національний нагляд та підтримка розвитку малого підприємництва в Україні здійснюють відповідні національні, регіональні та місцеві органи влади для узгодження інтересів держави та малого бізнесу. В останні роки уряд надає великого значення створенню національної системи підтримки малого бізнесу. Про це свідчать нещодавно прийняті закони та постанови. За останні роки Український комітет з питань національної регуляторної політики та підприємництва, різні міністерства та відомства провели велику роботу для розвитку малого підприємництва, зокрема:

- врегульовано процедуру державної реєстрації;
- введено спрощену систему оподаткування та звітності суб'єктів малого підприємництва;
- упорядковано систему перевірок фінансово-господарської діяльності.

Таким чином, на основі цієї інформації можна з упевненістю стверджувати, що хоча МСП є відносно незалежними та автономними в організації діяльності в складних економічних умовах та мають більшу стійкість до негативних загроз мінливого середовища завдяки простоті організаційної структури та можливості для швидкої перебудови сучасних тенденцій, однак потребують державної підтримки у вирішенні фінансових, організаційно-правових питаннях. Це передбачає фінансування та забезпечення проникнення новітніх технологій у систему малого бізнесу та створення адекватної, чіткої та зрозумілої основи для законодавчої та адміністративної системи та побудови виваженої податкової політики. Водночас, на підставі наведених прикладів можна зробити висновок, що держава не лише не надає достатньої прямої та непрямої підтримки підприємствам, а подекуди, навпаки, створює додаткові ризики для функціонування МСП. Враховуючи поглиблення економічної кризи під впливом соціальної та військово-політичної кризи, це неприйнятно для одного з найбільш вразливих учасників економічних відносин.

Література:

1. Мірошник Р.О., Прокоп'єва У.О. Розвиток малого та середнього бізнесу в Україні: проблеми і перспективи розвитку. *Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Серія "Проблеми економіки та управління"*. 2020. Т. 4, № 1. С. 63-71.
2. Дергачова В.В., Колешня Я.О. Державна підтримка малого та середнього бізнесу в Україні. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. Вип. 20. С. 130-133.
3. Коляда Т.А. Тенденції податкового регулювання малого підприємництва в умовах посткризового періоду розвитку України. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. 2012. № 139. С.42-45.



4. Поповенко Н.С., Ганенко О. В. Державна підтримка розвитку малого бізнесу в Україні. *Економіка: реалії часу*. 2012. № 1 (2). С. 126-132.

УДК 338.2

Лихоманова А.П. – здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти

Науковий керівник – д.н.держ упр., професор І.Г. Гончаренко

Черкаський державний технологічний університет

ОЦІНКА КОНТРОЛІНГУ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Фінансова діяльність підприємства пов'язана з багатьма ризиками. Вплив цих ризиків став особливо відчутним із переходом до ринкової економіки. Серед усіх ризиків діяльності суб'єктів господарювання, фінансові ризики є основними, оскільки ставлять під загрозу подальшу успішну діяльність підприємства. Їхня дія зумовлює зниження фінансових результатів і фінансової стійкості підприємства.

Кожний із цих етапів передбачає здійснення багатьох різноманітних заходів організаційно-фінансового характеру, що є актуальним на даному етапі розвитку [2].

Під класичними торговельно-посередницькими операціями розуміють операції, пов'язані з купівлею і продажем товарів, які виконуються за дорученням виробника-резидента незалежним від нього торговельним посередником (резидентом чи нерезидентом) на основі угоди або доручення.

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. Більш детально охарактеризуємо окремі аспекти якісного аналізу ризиків.

Ідентифікація фінансових ризиків полягає у виявленні всіх видів можливих ризиків, пов'язаних з кожною конкретною операцією. При цьому важливо у складі портфеля фінансових ризиків виділити ризики, які залежать від самого підприємства, і зовнішні ризики, які визначаються макроекономічною діяльністю.

Виявлення факторів ризику доцільно здійснювати за зовнішніми і внутрішніми фінансовими ризиками. Зовнішні фінансові ризики можуть бути зумовлені загальноекономічними та ринковими факторами.

До загальноекономічних факторів слід віднести: загальний спад обсягів виробництва в країні, збільшення рівня інфляції, уповільнення платіжного обороту, недосконалість і нестабільність податкового законодавства, зменшення рівня реальних доходів і купівельної спроможності населення та ін. [1].



Серед ринкових факторів ризику можна виділити: зменшення місткості внутрішнього ринку, падіння ринкового попиту, збільшення пропозиції товарів-субститутів, нестабільність фінансового і валютного ринків, недостатню ліквідність фондового ринку тощо.

Управління фінансовими ризиками підприємства являє собою процес передбачення і нейтралізації їх негативних фінансових наслідків, пов'язаних з їх ідентифікацією, оцінкою, профілактикою і страхуванням []. Політика управління фінансовими ризиками являє собою частину загальної фінансової стратегії підприємства, яка полягає в розробці системи заходів по нейтралізації можливих фінансових наслідків ризиків пов'язаних із здійсненням різноманітних аспектів фінансової діяльності.

Ідентифікація окремих видів ризиків пов'язаних з фінансовою діяльністю підприємства. Процес ідентифікації окремих видів фінансових ризиків здійснюються за наступними трьома етапами [4]:

На першому етапі в розрізі кожного напрямку фінансової діяльності (окремих видів фінансових операцій) визначають властиві їм зовнішні чи систематичні види фінансових ризиків.

На другому етапі визначається перелік внутрішніх або несистематичних (специфічних) фінансових ризиків, які властиві окремим видам фінансової діяльності або намічених фінансових операцій підприємства (ризик зниження фінансової стабільності, ризик неплатоспроможності, структурний ризик, кредитний ризик).

На третьому етапі формується запропонований загальний портфель фінансових ризиків, що пов'язані з майбутньою фінансовою діяльністю підприємства (що включають можливі систематичні і несистематичні фінансові ризики).

Оцінка широти і достовірності інформації, необхідної для визначення рівня фінансових ризиків. Вибір методів оцінки рівня фінансових ризиків, а також надійності її результатів багато в чому визначають використовувану в цих цілях інформаційну базу.

В процесі оцінки якості цієї інформаційної бази перевіряється її повнота для характеристики окремих видів ризиків; можливість побудови необхідних рядів динаміки (для оцінки рівня ризику, що проявляються в динаміці інфляційного валютного, процентного); можливість співставної оцінки сум фінансових збитків на єдиному рівні цін; надійність джерел інформації (власна інформаційна база, статистичні дані, що публікуються) [3].

Отже, недостовірна чи неякісна інформаційна база, яка використовуються в процесі оцінки рівня фінансових ризиків посилює суб'єктивізм такої оцінки, а відповідно знижує ефективність всього наступного процесу ризик-менеджменту.

Література:

1. Вітлінський В.В., Шарапов О.Д., Наконечний С.І. Економічний ризик і методи його вимірювання: підручник. Київ. ІЗМН. 2020. 358 с.
2. Прут М. О. Основні методи оцінки рівня фінансового ризику. Ринок праці



3. Вишнівська Б.М. Концептуальні засади кількісної оцінки ризиків *Економіст*. 2017. № 6. С. 58-59.

4. Страхарчук В. П. Методи мінімізації фінансових ризиків. *Збірник ЛБІ*. 2018. № 6. С. 96-104.

УДК 339.17(477)

Ломако Є.П. – к.е.н., викладач

Черкаський державний технологічний університет

ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ФІНАНСОВИЙ СТАН МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

У сучасних умовах однією з основних проблем, що виникають при оцінці фінансового стану українських підприємств, є виявлення факторів, що впливають на фінансовий стан підприємства.

Факторний аналіз є процесом виявлення причинно-наслідкового зв'язку, ідентифікації та оцінки значимості факторів, що беруть участь у ній. Основним варіантом факторного аналізу є пошук жорстко детермінованої факторної моделі. Однак пошук факторів може виконуватися й у неформалізованому форматі (на інтуїтивній основі, накопиченому досвіді).

Більшість авторів поділяють фактори на внутрішні та зовнішні. При цьому зовнішні фактори мають сильний вплив на фінансове становище підприємств, проте підприємства не можуть безпосередньо на них впливати, і їм залишається під них підлаштовуватися. В даний час існує велика кількість факторів, що впливають на діяльність підприємств.

Розглянувши підходи деяких авторів до визначення факторів, можемо дійти невтішного висновку, що розглянуті фактори у тій чи іншій мірі впливають на фінансовий стан підприємств. Однак, серед розглянутої великої кількості факторів необхідно виділити основні. При цьому особливу увагу слід приділити особливостям впливу факторів на діяльність підприємств.

Пропонується багаторівнева модель факторів (рис.1).

Фактори розподілені на три ієрархічні групи: фактори глобального рівня, макrorівня та мікрорівня залежно від належності до ближнього та далекого оточення компанії. Глобальні та макро-фактори слід відносити до факторів зовнішнього середовища.

Фактори, що належать до глобального рівня, мають непрямий вплив на фінансовий стан українських підприємств, проте їх вплив не можна недооцінювати.

Економічна ситуація у світі останні десятиліття визначається зростанням взаємозалежності країн у світовій економіці, виникненням та загостренням



глобальних проблем.

Інвестиції, впливаючи на розмір необоротних та оборотних активів, визначають фінансову стійкість підприємств. Таким чином, при ухваленні рішень щодо доцільності інвестицій, необхідно провести аналіз структури капіталу, прогнозування грошових потоків, оцінку амортизаційних відрахувань.

Митно-тарифні відносини пов'язані з розвитком міжнародних економічних відносин та є чинником розвитку національних економік. Регулюючи митно-тарифні відносини, держава стимулює чи перешкоджає припливу іноземних інвестицій, прискорює чи стримує іноземну конкуренцію.



Рис. 1 Фактори, що впливають на фінансовий стан підприємства

На думку деяких аналітиків, зниження тарифних ставок, лібералізація імпортного режиму в короткостроковій перспективі може призвести до зростання ймовірності банкрутства, зниження рентабельності неконкурентоспроможних підприємств.

Ступінь впливу мікроекономічних чинників визначається загальним станом економіки нашої країни, грошово-кредитної політики, податкової системи. Малі підприємства більш чуйно реагують на зміну саме цієї групи чинників, у зв'язку з чим особливої значущості набуває система державного регулювання малого підприємництва.



Серед факторів, що стримують зростання виробництва, на думку керівників, найбільший вплив має рівень оподаткування. За допомогою механізму надання (або скасування) пільг регулювання податкової ставки держава стимулює (або стримує) інвестиційну активність. У разі фінансової нестабільності, спаду виробництва підприємствам стає складніше сплачувати податки, гостро починає відчуватися податкове навантаження. Розмір податкових платежів значно впливає на фінансовий стан організації у зв'язку з тим, що має безпосередній зв'язок з фінансовими результатами і, отже, з рентабельністю. Українські підприємства найчастіше стикаються з проблемою зношеності обладнання, нестачею коштів на купівлю нового. У зв'язку з тим, що власний капітал у малих підприємств невеликий, доводиться розраховувати лише на залучення позикових коштів. У разі основна увага зосереджується на аналізі такого чинника, як умови кредитування. Цей чинник значно впливає на всі сторони діяльності організації: ліквідність, фінансову стійкість, ділову активність, рентабельність, ймовірність банкрутства.

Від можливості правильно організувати та позиціонувати себе на ринку товарів та послуг і від рівня професіоналізму конкурентів залежить успішність діяльності підприємства у довгостроковій перспективі. Конкурентне середовище для малих підприємств досить жорстке, що пов'язано з діяльністю на ринку великої кількості гравців.

Однією із проблем, з якою стикається нині Україна, є значний обсяг відтоку капіталу, а отже, недостатність внутрішніх інвестицій для розвитку виробництва вітчизняних товарів та послуг. Українські інвестори часто воліють вкладати капітал за кордон, що негативно впливає на технологічний розвиток країни.

Розвиток малого підприємництва значною мірою в залежності від державної підтримки цього сектора економіки. Нині розроблено та реалізуються різні заходи підтримки, такі як застосування спеціальних податкових режимів, спрощених способів ведення бухгалтерського обліку, створення спеціальних економічних зон, надання пільг з оренди приміщень та інших.

Вплив глобальних та макро-факторів підприємство не може регулювати. Чинники, що діють на мікрорівні (чинники внутрішнього середовища), безпосередньо впливають на фінансовий стан організацій.

Більшість існуючих методик фінансового аналізу не враховують впливу таких факторів як тип підприємства (мікро-, мале, середнє, велике підприємство) та вид економічної діяльності.

У сучасних умовах структура ресурсів (джерел фінансування) є фактором, що безпосередньо впливає на фінансову стійкість організацій. Джерелами фінансування діяльності може бути як власні кошти (самофінансування), і позикові. Для малих організацій гостро стоять проблеми нестачі власного капіталу (переважно статутний капітал досягає мінімального значення, закріпленого в законодавстві), недоступності позикових коштів.

Важливим під час проведення фінансового аналізу є визначення стану основних фондів. Однією з основних проблем, з якою стикаються організації, та



одним із факторів, що обмежують зростання виробництва, є значний ступінь зносу обладнання. У малих підприємств дана проблема погіршується нестачею для фінансування власних коштів, недоступністю позикових коштів, відсутністю необхідного забезпечення підлогового кредиту. У зв'язку з цим потрібне проведення аналізу амортизаційних відрахувань, які є одним із джерел самофінансування діяльності.

Від ефективності діяльності персоналу організації та її професіоналізму залежить безпосередньо діяльність організації, проте зовнішньому користувачеві важко оцінити вплив цього чинника. Важливо, що однією з особливостей малих підприємств є спрощена організаційна структура, що призводить до неефективного управління персоналом, високого рівня плинності кадрів і, отже, використання праці низькокваліфікованих працівників.

Рівень розвитку підприємства також безпосередньо залежить від життєвого циклу підприємства (терміну функціонування). Прийнято виділяти такі основні стадії життєвого циклу: створення, інтенсивне зростання, стабілізація (зрілість), спад чи старіння (ліквідація бізнесу та звільнення з ринку).

На стадії створення в умовах закріплення над ринком, пошуку покупців на товари, основним цільовим показником є обсяг продажу за обов'язкового контролю над витрачанням коштів. На стадії зростання, що характеризується значним збільшенням обсягу продажу, і, отже, необхідністю інвестицій в основний та оборотний капітал, виникає загроза платоспроможності та, у зв'язку з цим, цільовим індикатором стає точка беззбитковості. На стадії стабілізації (зрілості) необхідними є аналіз оборотності оборотного капіталу, операційного та фінансового циклу, удосконалення на цій основі політики управління запасами, дебіторської та кредиторської заборгованості, а також розгляд показників рентабельності.

Таким чином, досліджені основні фактори, що впливають на фінансовий стан малих підприємств, а також особливості їхнього впливу на діяльність малих підприємств.

Література

1. Бланк І. А. Управління фінансовою безпекою підприємства. І. А. Бланк. Київ : Ніка-Центр. 2014. 784 с.
2. Горячева К. С. Фінансова безпека підприємства. Сутність та місце в системі економічної безпеки. К. С. Горячева. Економіст. 2003. № 8. С. 65–67.
3. Ілляшенко С. Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке. С. Н. Ілляшенко. Актуальні проблеми економіки. 2003. № 3. С. 12–19.
4. Пожарицкая И. М. Особенности анализа финансовых результатов субъектов малого предпринимательства с учетом изменений в его информационной базе [Электронный ресурс]. И. М. Пожарицкая, Т. Н. Пилатова. Режим доступа:



http://archive.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvfb/2009_1/Magazine_01_2009_st5_p35-39.pdf

5. Розвиток і підтримка підприємництва [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://www.dkrp.gov.ua/>.

УДК 334.7

Судакова О.І. - к.т.н., доцент

Лазебна А.А. - здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти

Бардадим М.О. - здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ ДЕРЖАВОЮ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ COVID-19

Пандемія COVID-19 заподіяла чималу шкоду не лише в сфері охорони здоров'я, а і сфері господарювання. Було розірвано значну кількість виробничих ліній і торгівельних зв'язків. Обмеження карантину та локдаун негативно вплинули на більшість суб'єктів господарювання: скоротилися обсяги товарообігу та продаж, підприємці зазнали збитків. Тому першочерговим завданням держави має стати модернізація сфери господарювання та правового забезпечення відповідних відносин, щоб мінімізувати ризики та втрати вітчизняного товаровиробника й захистити як населення нашої держави, так і національних виробників продукції та послуг. COVID-19, безперечно, став фактором, що суттєво впливає майже на всі сфери національної економіки.

Підтримка діяльності підприємств малого бізнесу у розвинутих зарубіжних країнах є невід'ємною складовою економічної політики, ознакою врахування їх вагомого внеску у ВВП, а також позитивного впливу на соціально-економічний стан. Необхідно підкреслити, що підтримка та стимулювання малого бізнесу у ЄС здійснюється на двох рівнях, а саме безпосередньо у країнах та шляхом реалізації програм, що розробляються під егідою ЄС та фінансуються зі структурних фондів. З метою підтримки та стимулювання розвитку малого бізнесу діє система наднаціональних та національних органів влади, що дозволяє враховувати загальні цілі ЄС та інтереси кожної країни-члена. Вагому роль у підтримці та стимулюванні розвитку малих підприємств грають спеціально утворені структури, зокрема Бюро зі зближення підприємств, Європейська асоціація венчурного капіталу, Комітет зі спрощення процедур у сфері підприємництва, а також мережа інформаційних підприємницьких центрів.

Як свідчить досвід розвинених країн, здійснення виваженої державної фінансової політики підтримки малого бізнесу є необхідною складовою сучасної



фінансової політики в публічній сфері. В кризових умовах розвитку економіки саме допомога держави малому підприємництву може призвести до поліпшення економічної ситуації як в регіонах, так і в країні в цілому. Сьогодні саме з малим та середнім підприємництвом держава пов'язує надію на швидкі позитивні структурні зміни в економіці, вихід з економічної кризи та створення умов для економічного зростання.

Мале підприємництво є рушійною силою всієї економіки держави. Цю тезу підтверджує практичний досвід України та зарубіжних країн. Останні два десятиліття, все частіше економіки держав підпадають під вплив світових фінансових криз, які їх виснажують і змушують шукати нові способи підтримки, раціонального та економного використання бюджетних коштів. Великий бізнес досить швидко адаптується до викликів криз, але мале підприємництво не завжди адекватно реагує на них і є найуразливішою сферою, оскільки суб'єкти малого підприємництва переважно не мають фінансового резерву, який би дозволив утриматися і не збанкрутіти при настанні фінансової кризи.

Саме тому, країни, що мають розвинену економіку, максимально намагаються сприяти розвитку малого підприємництва шляхом створення сприятливого економічного клімату для його існування, розробляють та здійснюють різні заходи фінансової підтримки державою.

У той же час, функціонування малого підприємництва має багато переваг. Зокрема, такі суб'єкти швидко прилаштовуються до зміни кон'юнктури ринку, економічних і політичних перетворень в державі. Суб'єкти малого підприємництва максимально реагують на появу нових потреб споживача та їх зміну, оскільки зазвичай їхня діяльність відбувається у сфері послуг, саме від якості їхньої роботи залежить комфорт нашого життя. Мале підприємництво визначає темпи економічного розвитку, структуру та якісну характеристику ВВП. Мале підприємництво дає можливість «економити» державі на соціальних виплатах по безробіттю, на створенні та облаштуванні нових робочих місць - якщо особа вирішує стати підприємцем, всі фінансові питання по своєму забезпеченню, оснащенню, придбанню необхідного обладнання та організації бізнес-процесів, лягають на плечі саме суб'єкта малого підприємництва.

Крім значної економії фінансів, держава від суб'єктів малого підприємництва має додаткові доходи у вигляді податкових надходжень, надходжень до фонду соціального страхування та пенсійного фонду. Суб'єкти малого підприємництва складають основну частину середнього класу. Соціологічні дослідження свідчать, що ті країни, які мають найбільший прошарок середнього класу, мають найбільш стабільну економіку та фінансову систему. Відповідно, чим більше такий прошарок, тим більше податкових та неподаткових надходжень до бюджетних фондів та фондів соціального страхування він забезпечує.

Стале функціонування підприємств малого бізнесу у будь-якій країні світу вимагає дієвих заходів підтримки з боку держави. За умови виникнення негативних явищ, що утруднюють діяльність малих підприємств, значущість



державної підтримки набуває більш вагомого значення. В свою чергу це вимагає розробки та реалізації специфічних засобів підтримки, що нівелюють наслідки впливу негативних факторів, яким в сучасних умовах є поширення коронавірусної інфекції. Досвід розвинених країн свідчить, що здійснення виваженої державної фінансової політики підтримки малого бізнесу є необхідною складовою сучасної фінансової політики в публічній сфері. В кризових умовах розвитку економіки саме допомога держави малому підприємництву може призвести до поліпшення економічної ситуації як в регіонах, так і в країні в цілому. Сьогодні саме з малим та середнім підприємництвом держава пов'язує надію на швидкі позитивні структурні зміни в економіці, вихід з економічної кризи та створення умов для економічного зростання.

УДК 332.2.025

Судакова О.І. - к.т.н., доцент

Мальцев С.В. - здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти

Данов М.С. - здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ COVID-19

Пандемія COVID-19 змінила життя, змусила обмежити права громадян у всіх галузях життєдіяльності суспільства і негативно вплинула на рівень економічного та соціального розвитку країни, міжнародні зв'язки та добробут її громадян. Стале функціонування підприємств малого бізнесу у будь-якій країні світу вимагає дієвих заходів підтримки з боку держави. За умови виникнення негативних явищ, що утруднюють діяльність суб'єктів господарювання, значущість державної підтримки набуває більш вагомого значення. В свою чергу це вимагає розробки та реалізації специфічних засобів підтримки, що нівелюють наслідки впливу негативних факторів, яким в сучасних умовах є поширення коронавірусної інфекції.

Певні специфічні риси державної політики у сфері підтримки та стимулювання розвитку суб'єктів господарювання можна визначити таким чином:

- спеціальне законодавче та нормативно-правове забезпечення, що регламентує напрями державної підтримки суб'єктів господарювання;
- функціонування установ, утворених з метою координації та стимулювання розвитку суб'єктів господарювання, як структурних підрозділів центральних та



місцевих органів виконавчої влади;

– надання широкого спектра повноважень територіальним філіям установ з підтримки суб'єктів господарювання з метою найбільш повного врахування місцевих особливостей функціонування малих підприємств;

– формування програм державної підтримки розвитку суб'єктів господарювання в якості основи сталого соціально-економічного розвитку відповідних адміністративно-територіальних утворень;

– застосування спеціальних методів фінансування, започаткування банківських, страхових та інвестиційних установ, створених з метою сприяння діяльності суб'єктів господарювання;

– постійне співробітництво представників органів державної влади різних рівнів з об'єднаннями підприємців з метою врахування їх пропозицій при розробці відповідного законодавчого забезпечення.

Вбачається за доцільне приділити увагу особливим засобам підтримки малого бізнесу у деяких країнах, які пов'язані із виникненням специфічних умов, що ускладнюють його функціонування. Такою умовою на сучасному етапі є стрімке поширення коронавірусної інфекції, що спричинило низку негативних тенденцій соціально-економічного розвитку держав і, зокрема, малого бізнесу як найбільш уразливого виду підприємницької діяльності. У зв'язку з цим уряди здійснюють заходи з нівелювання наслідків пандемії COVID-19, що перешкоджають діяльності малих підприємств. Зазначені заходи мають багато спільних рис у різних країнах, зокрема, наявність спеціально розроблених антикризових програм, що передбачають виокремлення коштів з метою подолання негативних наслідків впливу пандемії на результати функціонування суб'єктів підприємницької діяльності. Сутність зазначених заходів можна розглянути на прикладі Німеччини, де основними напрямками антикризової програми, що є найвагомішою за всю історію держави, є такі: додатковий бюджет в обсязі 156 млрд. євро., що є на 43 % більше затвердженого бюджету Німеччини на 2020 р. і свідчить про відмову від політики бездефіцитних бюджетів, якої німецький уряд притримувався близько 7 років. Слід зазначити, що необхідний обсяг коштів буде отримано завдяки розміщенню державних облігацій на фондовому ринку. Крім того, Європейський центральний банк гарантував країнам ЄС купівлю облігацій на суму 750 млрд. євро з тимчасовою відміною дії європейського пакту стабільності, що обмежує обсяг бюджетного дефіциту та державного боргу; допомога малим, середнім та мікропідприємствам. Всім підприємствам з чисельністю персоналу менш, ніж 5 осіб, передбачено виплату у розмірі 9 тисяч євро, підприємства, що мають чисельність до 10 осіб, отримують допомогу в обсязі до 15 тисяч євро. Зазначені кошти мають бути спрямовані на сплату оренди приміщень, устаткування, що експлуатується на умовах лізингу, та кредитів. За попередніми розрахунками зазначеним видом допомоги, що за сутністю є субсидією, користуватиметься близько 3 млн. підприємців.

Динаміка внутрішніх цін в Україні у 2020 році, не зважаючи на період



певної невизначеності в настроях суб'єктів господарювання, пов'язаної із карантинном, в цілому більшою мірою є нижчою ніж за останні роки. Тимчасове зниження попиту внаслідок карантинних обмежень економічної діяльності (особливо щодо торгівлі) за умови збереження потенціалу пропозиції товарів та послуг, що мають необхідність відносно швидкої реалізації, переважно обмежувало зростання споживчих цін, за виключенням точкових позицій у продуктах харчування.

Загалом середньомісячна номінальна заробітна плата штатних працівників в Україні за січень-червень 2020 року становила 10 928 грн, реально зросла – на 6,5%. Саме збереження позитивної динаміки заробітної плати та відповідно споживчого попиту населення пом'якшило негативний ефект від раптової «карантинної зупинки» економіки. Також, в світі та в Україні упродовж періоду карантину спостерігалось зростання безробіття. Частина компаній, проводила скорочення працівників або відправляла у відпустку за власний рахунок.

«Раптова зупинка на карантин» в Україні та світі викликала не лише очікуване логічне скорочення інвестування в умовах непередбачуваності подій, але й перебої в постачанні ряду товарів, що виснажило запаси. Україна, як і інші країни світу, зазнає відчутного негативного впливу як світової пандемії та, відповідно, скорочення світового попиту, так і карантинних заходів, запроваджених всередині країни.

Стале функціонування суб'єктів господарювання у будь-якій країні світу вимагає дієвих заходів підтримки з боку держави. За умови виникнення негативних явищ, що утруднюють діяльність суб'єктів господарювання, значущість державної підтримки набуває більш вагомого значення. В свою чергу це вимагає розробки та реалізації специфічних засобів підтримки, що нівелюють наслідки впливу негативних факторів, яким в сучасних умовах є поширення коронавірусної інфекції.

УДК 338.43

Тохтамиш Т.О. – к.е.н., доцент

Харківський національний університет будівництва та архітектури

СТАНДАРТИЗАЦІЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ ЯК ВАЖЛИВИЙ АСПЕКТ ЇЇ ВИХОДУ НА МІЖНАРОДНИЙ РИНОК

Сільське господарство є однією з найважливіших галузей господарства України. Матеріальне виробництво в цій сфері задовольняє попит населення на продукти харчування та товари народного споживання. Потенціал сільського господарства є достатнім для закріплення за Україною відповідного статусу на світовому ринку сільськогосподарської продукції.

Сільськогосподарське підприємство необхідно розглядати як відкриту



систему, яка пов'язана з зовнішнім середовищем певним комплексом взаємовідносин та має певні особливості [2, с. 123]. Результати діяльності аграрних підприємств залежать від врахування як загальних економічних законів, так і специфічних особливостей галузі сільського господарства, пов'язаних з характером його виробництва [1; 3; 4]:

- головним засобом виробництва є земля та інші природні ресурси;
- залежність діяльності підприємств від природно-кліматичних умов;
- сезонність і переробки сільськогосподарської продукції внаслідок незбігання робочого періоду;
- значна територія здійснення діяльності;
- потреба в енергетичних ресурсах і кількості техніки;
- предметом діяльності сільськогосподарських підприємств виступає передусім виробництво продукції;
- основним завданням сільськогосподарських підприємств виступає задоволення потреб у соціальних потребах;
- поширеність кооперативних форм організації виробництва;
- важливість участі сільськогосподарських підприємств у соціальній сфері [1; 3; 4].

В Україні стандартизація та сертифікація є обов'язковою практично для усієї продукції, водночас через застарілі нормативи вони не забезпечують якість, гарантію безпеки. Обов'язкові стандарти змушують виготовляти та реалізовувати продукцію, яка відповідає встановленим державою нормам.

Важливим аспектом діяльності учасників світової торгівлі сільськогосподарської продукцією є стандартизація. В Україні приділяється велика увага впровадженню вимог міжнародних стандартів, оскільки це одна з умов вступу до Європейського Союзу. Розглянемо рівень гармонізації стандартів на сільськогосподарську продукцію (табл. 1).

Аналіз табл. 1 свідчить, що із загальної кількості чинних в Україні ДСТУ і РСТ УРСР – 566 стандартів – гармонізовано 362, або 64,8%. Можна вважати рівень гармонізації задовільний, але він є не однаковим за різними класами сільськогосподарської продукції. Найвищий рівень гармонізації (100%) національних стандартів на тютюн та тютюнові вироби, де гармонізовано стандарти на методи визначення показників якості та безпечності продукції. На 69,2% гармонізовані стандарти на продукцію рибництва і рибальства, а це також стандарти на методи контролю і матеріали.

Значний вплив на підвищення продуктивності сільськогосподарських тварин і покращання продукції тваринного походження мають стандарти на корми, комбікорми. Стандартизація кормів, білково-вітамінних добавок, виготовлених промисловим способом, має велике значення для промислового вирощування тварин і птиці. Таких стандартів в Україні 218: ДСТУ і РСТ УРСР – 86, ГОСТ – 132, тобто частка міждержавних стандартів, які є нерідко застарілими, припадає 60,5%. Якщо національні стандарти гармонізовано на 41,9%, то міждержавні всього на 2,3%, а загальний рівень гармонізації дуже



низький і складає 17,9%, причому всі стандарти – на методи контролю показників якості та безпечності продукції.

Таблиця 1

Стандарти на сільськогосподарську продукцію та рівень їх гармонізації з міжнародними і європейськими

Показник	Кількість чинних стандартів			Із них гармонізовано				Середній рівень, %
	ДСТУ	РСТ УРСР	ГОСТ	ДСТУ, РСТ УРСР		ГОСТ		
				Кіль-ть	%	Кіль-ть	%	
Тваринництво	24	3	45	2	7,4	-	-	2,8
Сільськогосподар. будівлі	7	3	7	4	4	-	-	23,5
Сільськогосподар. машини	337	4	93	263	77,1	9	9,7	62,7
Добрива та агрохімікати	43	5	67	33	68,7	4	6	32,2
Корми для тварин	83	-	2	-	-	-	-	-
Бджільництво	20	-	2	-	-	-	-	-
Мисливство	1	-	3	-	-	-	-	-
Рибальство та рибництво	10	3	-	9	69,2	-	-	69,2
Тютюн, тютюнові вироби	20	-	18	20	100	4	22,2	63,1
Усього	545	21	367	367	64,8	20	4,3	41,5

Джерело [5]

Сьогодні існують значні розходження в стандартизації. Відповідно до умов Угоди про асоціацію передбачено механізм поступового впровадження нових правил і стандартів протягом періоду від двох до п'яти років залежно від виду продукції. У середньому підприємства для забезпечення переходу на нові міжнародні стандарти витрачають суми, еквівалентні 14% собівартості продукції. Тестування такої продукції вимагає додаткових витрат в обсязі ще 4% собівартості.

З огляду на кризовий стан вітчизняної економіки, підприємствам буде важко залучити необхідні кошти для фінансування переходу на нові технічні стандарти. До того ж Угода про асоціацію не передбачає спеціальної програми фінансової допомоги для вирішення цієї проблеми. Отже, актуальним є створення системи фінансової підтримки переходу на нові європейські стандарти.

З огляду на все вищесказане, можна зробити висновок, що в Україні стандартизація та сертифікація є обов'язковою практично для усієї продукції, водночас через застарілі нормативи вони не забезпечують якість, гарантію безпеки. Обов'язкові стандарти змушують виготовляти та реалізовувати продукцію, яка відповідає встановленим державою нормам.



Література:

1. Артамонова Г.В. Зовнішня торгівля України з ЄС: можливості та виклики. *Журнал європейської економіки*. 2019. № 3(70). URL: <http://jeej.wunu.edu.ua/index.php/ukjee/article/view/1398/1389>.
2. Брензович К.С. Сучасні тенденції світової торгівлі сільськогосподарською продукцією. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2016. № 8. С. 18-22. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2016_8%281%29__7.
3. Бурнукіна О.А. Інноваційні аспекти контролінгу якості продукції підприємств. *Інтелект XXI*. 2010. № 6. С. 19-23.
4. Горбонос Ф.В. Економіка підприємств: підручник. К.: Знання, 2010. 463 с.
5. Єрмоленко В.М., Гафурова О.В., Гребенюк М.В. Аграрне право України: підручник. К.: Юрінком Інтер. 2010. 608 с.



СЕКЦІЯ 4. Фінансові ринки, фінансові посередники

УДК 368:330

Lyudmyla Alekseyenko – Dr. of Econ., Prof.

Ivano-Frankivsk Research and Development Institute of Management

Oksana Tulai – Dr. of Econ., Prof.

West Ukrainian National University

Gennadiy Kalashnikov

**REFORMATION OF CAPITAL MARKETS IN THE CONTEXT
OF THE BEST INTERNATIONAL PRACTICES**

In Ukraine, in accordance with the best international practices, modernization of capital markets is carried out: stock market, derivatives market and money market. The entry of state economies into the world economy needs to systematize the research of problems connected with the search of effective methods and directions for the country's adaptation to the structure of the world financial system.

Taking into account the real opportunities of international cooperation, it is necessary to ensure the formation of a post-industrial segment of high-tech production of innovative products in the real sector of the economy and develop innovative structures that are competitive in the world market and require financial resources in both national and global markets. Optimization of financing is important considering that the development of the so-called “credit expansion” can cause global financial shocks [1].

To determine the economic policy of the state and justify specific measures for formation of a corporate segment of financial and insurance services, it is advisable to coordinate state efforts to ensure a stable proportional relationship between the level of institutional structure of the financial market, its volume and efficiency on the one hand, and the degree of social and economic development on the other hand. In accordance with the Association Agreement between Ukraine and the European Union on the need to harmonize Ukrainian legislation with EU standards in the field of financial services, companies and corporate governance, Ukraine has adopted legislation that promotes further development of capital markets [2]. These regulations bring the legislation of Ukraine in correspondence with the provisions of MiFID II, MiFIR, EMIR, Settlement Finality Directive and Financial Collateral Directive in particular.

Since the dynamism and riskiness of financial markets are a segment that requires professional skills to implement effective management and take measures to



prevent financial crises, it is necessary therefore to determine guidelines in order to improve internal corporate standards, in conditions of increasing demand and increasing the pace of the financial segment of the economy, take measures to increase the level of protection of the rights of owners of financial assets and to legally ensure the development of the derivative securities market; lowering the risks in the segment of rendering corporate financial services will ensure the analysis of systematic and non-systematic risks which precede investments; limit acquisition of securities of one of the segments in particular. The National Commission on Securities and Stock Market has intensified the admission of foreign securities to circulation on the territory of Ukraine; in 2021, Ukrainian investors could take the opportunity to invest in 73 securities of foreign issuers [3]. Securities of world-famous leading companies are now in circulation in the Ukrainian regulated and unregulated market: Bank of America Corporation, Chevron U.S.A. Inc., Citigroup Inc., the Coca-Cola Company, the Goldman Sachs Group, Inc., McDonald`s Corporation, Johnson & Johnson and others.

In the economic system, financial capital plays the role of a market of economic development [4, p. 67], since it balances the influence of a regulated state market, in which government bonds and investments are in circulation with the private sector, which is characteristic of the integration of the industrial and financial link, which is primarily due to the requirements and needs of ensuring the availability and speed of movement of financial capital. The intensification of the use of the repurchase agreement promotes the intensification of operations and the number of open contracts by interested participants in the financial capital market segment. Repo is a transaction of purchase and sale of securities with the obligation to resell them (purchase) after a certain period at a predetermined price. Thus, according to the results of the first decade of November 2021, the average daily number of open contracts amounted to 42 agreements totaling about UAH 500 million at interest rates in the range of 8.98 per cent – 9.52 per cent [5]. This helps increase the liquidity of the financial market. Currently, repo agreements with risk control are concluded with three trade organizers – PFTS, “Ukrainian Exchange” and “Perspectyva”.

Summing it up, it should be noted that the issues of functioning of derivative financial instruments markets, capital markets and organized commodity markets are regulated; the development of their infrastructure will contribute to the development of the post-industrial segment in the real sector of the economy.

References:

1. Brunnermeier Markus, Darius Palia, Karthik A. Sastry, Christopher A. Sims (2021). Feedbacks: Financial Markets and Economic Activity. *American Economic Review*, 111 (6): 1845-79. DOI: 10.1257 / aer.20180733.
2. On reformation of Amendments to Certain Legislative Acts of Ukraine Concerning Simplification of Attracting Investments and Introduction of New Financial Instruments: Law of Ukraine of June 19, 2020 No 738-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/738-20#Text> (access date: 21.11.2021).
3. 73 foreign securities: the NSSMC added to the list of securities of foreign



issuers admitted to circulation in Ukraine. URL:

<https://www.nssmc.gov.ua/73-inozemnykh-tsinnnykh-papera-nktspr-popovnyla-spysok-dopushchenykh-tsinnnykh-paperyv-inozemnykh-emitentiv-do-obihu-v-ukraini/> (access date 21.11.2021).

4. Alekseenko L.M. Financial capital market: formation, problems and prospects: Monograph. K.: the "Maximum" Publ. house; Ternopil: Econ. dumka, 2004.

5. Active development and new participants: The NSSMC summed up the results of the repo market for six months. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/aktyvnyi-rozvytok-ta-novi-uchasnyky-nktspr-pidbyla-rezultaty-robotu-repo-rynku-za-pivroku/> (access date: 22.11.2021).

УДК 336.71:336.73(477)

Башинська А.В. – здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

Науковий керівник – д.е.н., доцент, професор кафедри фінансів І.М. Пріхно

Черкаський державний технологічний університет

РОЗВИТОК ФІНАНСОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА В УКРАЇНІ

Фінансові посередники – це самостійні і рівноправні суб'єкти ринку. Вони є ключовою фігурою на будь-якому з сегментів ринку і чим більше їх різновидів є на фінансовому ринку, тим більш розвинутою є економіка країни. Посередники займаються створенням нових фінансових інструментів та перерозподілом ресурсів шляхом проведення операцій з грошима або цінними паперами.

Фінансові посередники поділяються за видами фінансових установ [1]:

1. Суб'єкти банківської системи:
 - банки;
 - ощадні і кредитні асоціації;
 - банківські об'єднання.
2. Небанківські фінансові та кредитні установи:
 - компанії: лізингові, факторингові;
 - кредитні спілки;
 - каси взаємодопомоги.
3. Контрактні фінансові установи:
 - інститути спільного інвестування;
 - фонди: пенсійні, благодійні;
 - компанії: страхові, фінансові;
 - позичково-ощадні асоціації.
4. Суб'єкти депозитарно-клірингової системи:
 - депозитарії;
 - зберігачі;



– реєстратори.

В Україні основними фінансовими посередниками є банки, страхові компанії, кредитні спілки, фінансові компанії та ломбарди. Вони поділяються на банківські та небанківські.

Виділяють такі основні функції фінансових посередників [2, с. 155-156; 3, с. 95]:

- акумуляцію грошових коштів одних суб'єктів та їх подальше інвестування в проекти інших суб'єктів;
- регулювання процесу організації ринку фінансових послуг;
- забезпечення рівноваги на ринку через погодження пропозиції і попиту на фінансові ресурси;
- захист прав споживачів фінансових послуг від внутрішніх та зовнішніх загроз;
- забезпечення руху фінансових ресурсів до найбільш ефективних, з економічної точки зору, споживачів шляхом використання різноманітних спеціальних інструментів;
- надання можливості, з одного боку, власникам капіталу ефективно та в короткий строк розмістити свої ресурси в прибуткові активи, а з іншого боку, позичальникам швидко отримати вільні кошти для фінансування певних виробничих або власних потреб на зворотній основі;
- координація взаємовідносин між регулюючими органами державної влади;
- мінімізація фінансових ризиків за рахунок їх перерозподілу між учасниками посередницьких операцій;
- перерозподіл фінансових ресурсів із традиційних галузей економіки в нові сфери та галузі діяльності, сприяння інноваційній діяльності.

Проаналізуємо склад фінансових посередників в Україні (табл. 1) та розмір їхніх активів (табл. 1, 2).

Таблиця 1

Кількість фінансових посередників в Україні у 2017-2021 рр.

Фінансові посередники	2017	2018	2019	2020	2021	Відхилення	
						абсолютне, од.	відносне, %
Банки	86	77	75	74	71	-15	-17,4
Страхові компанії	294	281	233	215	181	-113	-38,4
Кредитні спілки	378	358	337	327	286	-92	-24,3
Фінансові компанії	818	940	986	1031	971	153	18,7
Ломбарди	427	359	324	292	287	-140	-32,8
Разом	2 003	2 015	1 955	1 939	1 796	207	-10,3

Примітки: 2017-2020 рр. – дані наведено на кінець року; 2021 р. – дані наведено станом на 01.11.2021 р. **Джерело:** Побудовано на основі [4]



Активи фінансових посередників в Україні у 2017-2021 рр., млн грн

Фінансові посередники	2017	2018	2019	2020	2021	Відхилення	
						абсолютне, млн грн	відносне, %
Банки	1 282 748	1 320 112	1 404 000	1 754 736	1 931 916	649 168,0	50,6
Страхові компанії	57 381	63 493,3	63 866,8	62 512,0	65 186,0	7 805,0	13,6
Кредитні спілки	2 169,0	2 205,5	2 441, 1	2 281,5	2 394,1	225,1	10,4
Фінансові компанії	107 533,9	125 322,3	162 197,0	187 400,0	179 536,2	72 002,3	67,0
Ломбарди	3 493,9	4 054,1	4 104,0	3 822,6	4 118,8	624,9	17,9
Разом	1 453 325,8	1 515 187,2	1 636 608,9	2 010 752,1	2 183 151,1	729 825,3	50,2

Примітки: 2017-2020 рр. – дані наведено на кінець року; 2021 р. – дані наведено станом на 01.11.2021 р. **Джерело:** Побудовано на основі [4]

За даними НБУ, банки є найбільш малочисельними серед фінансових посередників, а фінансові компанії – найбільш чисельною групою. Але якщо аналізувати активи фінансових посередників, то протягом досліджуваного періоду комерційні володіли найбільшими активами. Найменша вартість активів спостерігається у кредитних спілках.

Загалом, зауважимо, що прослідковується тенденція до зменшення кількості фінансових посередників, але при цьому їх активи зростають.

Загальна кількість фінансових посередників зменшилась з 2 003 до 1 796, тобто на 207 одиниць (на 10,3 %). Серед загальної кількості фінансових посередників комерційні банки є малочисельною групою. Так у 2021 р. питома вага банків становила лише 4 % від загальної кількості фінансових посередників. Найчисельніша ж група – фінансові компанії – займають 54,1 % у структурі.

Якщо порівняти активи, то загалом вони зросли на 729 825,3 млн грн (на 50,2 %). Найбільшу частку активів мають банки. Станом на 2021 р. вона становить 88,5 %. Найменшу ж частку мають ломбарди – всього 0,2 %.

В Україні діє дворівнева банківська система. НБУ – перший рівень, а всі інші банки відносяться до другого рівня.

Національний банк здійснює регуляторну діяльність відповідно до вимог Закону України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» від 11.09.2003 № 1160-IV, Закону України «Про Національний банк України» від 20.05.1999 № 679-XIV та Закону України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 № 2121-III.

Серед головних проблем діяльності фінансових посередників можна виділити наступні:

- 1) нестабільність фінансового сектору економіки, через що валютний курс також є нестійким;
- 2) недосконалість законодавчої бази, що ускладнює регулювання діяльності посередників;



3) низька якість послуг, яка не влаштовує клієнтів;

4) недовіра населення, через що кількість клієнтів є меншою, ніж могла бути.

Якщо звернутись до Стратегії фінансового сектору України до 2025 року, що була розроблена низкою організацій, серед яких Міністерство фінансів України та НБУ, то головними напрямками є [5]:

1. Фінансова стабільність.
2. Макроекономічний розвиток.
3. Фінансова інклюзія.
4. Розвиток фінансових ринків.
5. Інноваційний розвиток

У кожного стратегічного напрямку є ряд стратегічних цілей. Серед них можна виділити наступні:

- прозорий фінансовий сектор;
- стійкість фінансового сектору до викликів;
- забезпечення стійкості державних фінансів
- посилення захисту прав кредиторів, інвесторів, споживачів фінансових послуг;
- підвищення рівня фінансової грамотності населення;
- сприяння розвитку ринків небанківських фінансових послуг.

Вважаємо, що дії за цими напрямками будуть сприяти як стабільності фінансового ринку в цілому, так і діяльності посередників зокрема.

Отже, фінансові посередники є важливою ланкою в діяльності фінансового ринку і серед заходів запланованих до 2025 року для розвитку фінансового сектору, також є дії направлені на розвиток фінансових посередників, як банківських, так і небанківських. Низька інфляція, зростання ВВП, збільшення кредитування економіки, забезпечення стабільності економіки та збільшення платоспроможності населення сприятимуть ефективному розвитку фінансових посередників.

Література:

1. Еш С.М. Фінансовий ринок. Навч. посіб. 2-ге вид. Київ : Центр учбової літератури, 2011. 528 с. URL: https://shron1.chtyvo.org.ua/Esh_Svitlana/Finansovyi_rynok.pdf.
2. Фаріон В.Я., Фаріон Я.М. Роль посередників на фінансовому ринку України. *Економічний аналіз: збірник наукових праць*. 2016. № 1. С. 153-160.
3. Пріхно І.М., Частоколенко І.П., Марченко А.П. Проблеми та перспективи розвитку фінансового посередництва в Україні. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. Вінниця : Вінницький національний аграрний університет, 2019. № 4 (44). С. 92-100. URL: <http://efm.vsau.org/storage/articles/November2019/8cgej2xGbS9il7S5YAmc.pdf>.
4. Офіційний сайт Національного Банку України. URL: <https://bank.gov.ua/>



5. Стратегія фінансового сектору України до 2025 року.

URL: https://mof.gov.ua/storage/files/Strategija_financovogo_sectoru_ua.pdf.

УДК 336.71

**Гончаренко А. С. – здобувач третього (освітньо-наукового) рівня
кафедри банківської справи**

Науковий керівник – д.е.н., доцент Жердецька Л.В.

Одеський національний економічний університет

БАНКІВСЬКА КОНКУРЕНЦІЯ НА КРЕДИТНОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

Протягом останніх п'яти років діяльність банків України знаходиться під впливом процесів цифрової трансформації на фінансовому ринку: збільшується кількість фінансових посередників, що пропонують кредитні послуги на кредитному ринку, скорочується кількість банків, з яких певна кількість має значну частку проблемних позичок, підвищуються вимоги до прозорості банківської діяльності. Зазначене призводить до загострення конкуренції між банками та іншими фінансовими посередниками на кредитному ринку. За таких умов банки вимушені активно реагувати на зміни попиту на кредитні продукти та формувати стратегії для підвищення якості діяльності, з метою зниження кредитних ризиків і збереження своїх конкурентних переваг.

Проблемам розвитку кредитних відносин на фінансовому ринку присвячена велика кількість наукових праць як вітчизняних дослідників: О. Вовчак, Л. Жердецька, Л. Кузнецова, С. Тульчинська, так і зарубіжних: Paolo E. Giordani, P. Murro, M. Petersen та ін.

Дослідження різних наукових підходів до визначення сутності сучасного кредитного ринку доводить висновку, що він є складним економічним явищем, яке пов'язує між собою інтереси кредиторів й позичальників, є головним чинником цілісності всієї ринкової системи і основним її елементом, що, в свою чергу, забезпечує економічне зростання та ефективне функціонування економіки в умовах цифрової трансформації.

На сучасному кредитному ринку існує велике розмаїття фінансово-кредитних посередників, головними з них є банківські установи (саме на них припадає найбільша частка всіх кредитних операцій) та небанківські кредитні установи (кредитні спілки, ломбарди, лізингові й страхових компаній) (рис.1).

На кредитному ринку функціонують такі небанківські кредитні установи, як: кредитні спілки. Вони відносяться до високо ризикових небанківських фінансових установ, тому що залучають фінансові кошти від свої членів спілки. НБУ визначив ознаки ризиковості кредитних спілок: дострокове повернення вкладів пов'язаним особам на умовах, що відрізняються від умов залучення



коштів; недостатність доходів або надмірні витрати, які призводять до погіршення фінансового стану та генерують кредитний ризик; штучне поліпшення фінансового результату або викривлення звітності [2]. Тому вони займають найменшу частку ринку та найуразливіші до кризових явищ.



Рис. 1. Небанківський фінансовий ринок станом на 1 липня 2021 р., од.
Джерело: складено на основі [1]

З початком коронавірусної кризи зниження платоспроможності позичальників, а також заборона на стягнення штрафів за несвоєчасне обслуговування позичок призводять до пониження якості кредитного портфелю кредитних установ. Крім того, оскільки кредитні портфелі таких небанківських установ повільно збільшуються, а обмежений перелік виконуваних послуг та недостатньо розвинена лінійка онлайн-продуктів погіршують умови їх діяльності, конкурентні позиції кредитних спілок на кредитному ринку втрачаються у порівнянні з іншими кредиторами.

Наступним видом небанківських кредитних установ, що надають послуги кредитора – є фінансові компанії, котрі не відносять до кредитних спілок, ломбардів чи страхових компаній. Цей сегмент фінансового ринку значно розширився, та склав майже половину всіх фінансових установ за рахунок послуг з мікрокредитування з низькими стандартами контролю та надійності позичальників в порівнянні з банками. Це такі фінансово-кредитні посередники, як швидко гроші, готівочка, moneygo та інші.

Ще одним видом кредитних установ є ломбарди, що надають кредитні кошти під заставу майна. Найчастіше ломбарди працюють з малозабезпеченою часткою населення. Попри активний розвиток ломбарди набули поганої слави через завищені надмірні ставки по кредитах та майбутні відсотки за користування кредитними коштами.

У банківській діяльності існує кілька напрямків діяльності, які під впливом цифровізації перебувають під загрозою заміщення новими фінансовими посередниками. Розглянемо деякі фінтех-стартапи за такими напрямками.

Одним з них, де банки можуть втратити від 40% до 60% доходів до 2025 року – є споживчі фінанси. У грошовому еквіваленті втрата прибутку банків



може становити 274 млрд. доларів. Такий напрямок вважається найбільш уразливим, оскільки традиційні депозитарні та кредитні послуги такі, як видача нецільових кредитів, зберігання сертифікатів цінних паперів, облік та перехід прав за цінними паперами під впливом цифровізації замінюються на нові фінансові технології.

Мікропозики – це невеликі кредити у розмірі кількох десятків тисяч гривень. На відміну від банківських кредитів, для надання таких послуг, клієнт не потребує поручителів і застав і не потрібний великий пакет документів.

Коронавірусна криза стала рушійною силою, що спонукала українців користуватися онлайн-сервісами, а саме спеціальні цифрові технологічні платформи р2р-кредитування, яка забезпечує стандартизований процес надання позики та полегшує пряме узгодження та здійснення операцій між позичальниками та кредиторами (інвесторами). Її характерною ознакою є те, що саме кредитор, а не оператор платформи, приймає на себе усі ризики, пов'язані із наданням кредиту. «Позики надаються онлайн на веб-сайтах спеціальних кредитних організацій через різноманітні платформи кредитування та інструменти перевірки кредитоспроможності. Більшість таких кредитів відносяться до незабезпечених особистих позик, тобто позичальники не надають заставу за отриманими кредитами» [3]. Перевагами такого кредитування є гнучкі умови кредитування на відміну від традиційних банківських установ, можливість профінансувати декілька заявок, нижчі ставки по кредитах на відміну від мікрозаймів [4].

З 1 липня 2020 року Національний банк України перейняв на себе функції регулятора ринку небанківських фінансових послуг та затвердив вимоги до розкриття небанківськими фінансовими установами інформації про споживче кредитування та повну вартість кредиту для споживача. Це стосується веб-сайтів, поширення інформації в рекламі, інформування під час користування кредитом, а також особливостей розкриття інформації щодо мікrokредитів. [2].

За результатами проведеного дослідження зроблено такі висновки.

Не сучасному кредитному ринку функціонують як банки, так і небанківські кредитні інституції, між ними існує конкуренція. Небанківські фінансові установи мають конкурентні переваги: мобільність, можливість надання нецільових позичок, більш ліберальні умови кредитних угод, відсутність жорстких норм регулювання. Зазначені переваги генерують кредитні ризики. Тому важливим є прийняття Національним банком України функцій регулятора кредитних послуг небанківських фінансових інституцій.

Сприятиме захисту конкурентних позицій банків на кредитному ринку наступне: зниження вартості позик для стимулювання споживачів та інвестиційної діяльності; оптимізація законодавчої бази щодо споживчого кредитування та ін.



Література:

1. Офіційний сайт Мінфін. URL: <https://index.minfin.com.ua/banks/stat/count/>
2. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/>
3. А. Гончаренко. «Оцінка конкурентного середовища на ринку Р2Р-кредитування» у збірнику наукових праць «Науковий Вісник Одеського національного економічного університету» № 1-2 (274-275), 2020 р С. 93-105. ISSN 2415-3869.
4. Кузнецова Л.В. Ділова репутація банку: цифрові виклики та управління: монографія. За ред. Л.В. Кузнецової. Харків, «Діса Плюс». 2020. С. 327. Офіційний сайт НАБУ.
5. Підсумковий звіт «Дослідження ринку кредитування в Україні». URL: <https://nabu.ua/ua/doslidzhennya-rinku-kredituvannya-v-ukrayini.html>

УДК 336.1

Збараська Д.Ю. – здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

Науковий керівник – к.е.н., доцент Н.В. Дудченко

Черкаський державний технологічний університет

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НАКОПИЧУВАЛЬНОГО ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Одним з пріоритетних напрямів соціальної політики держави в умовах розвитку ринкових відносин є удосконалення системи соціального страхування як основи соціального забезпечення населення, де найбільш складним та значущим процесом на даному етапі розвитку суспільства є пенсійне забезпечення.

Пенсія – одноразова або регулярна грошова виплата (у розрахунку на місяць), яка призначається у встановленому державою порядку як захід матеріального забезпечення певних категорій осіб за принципами пенсійного страхування, загальнолюдської солідарності та субсидування [1].

Питання пенсійного забезпечення постійно перебували і продовжують залишатись у центрі уваги науковців.

В провідних країнах світу з розвинутою економікою і високим рівнем життя проблема ефективної зайнятості вже давно вирішена, а для нашої ж країни це питання є досить актуальним, і, мабуть, ситуація зміниться лише за умови ефективної політики зайнятості [2].

Пенсійна система в Україні включає комплекс інститутів, які поєднані між собою економічними, соціальними та правовими формами й призначені для



задоволення потреб населення. Сучасні проблеми функціонування пенсійної системи виникають під час формування пенсійних внесків. Пенсійний фонд України є учасником системи пенсійного забезпечення, який функціонує на першому рівні, який складають солідарні пенсійні системи, де акумулюються та використовуються фінансові ресурси. Проаналізуємо динаміку доходів і видатків бюджету Пенсійного фонду України протягом 2015–2020 рр., яка наведена в табл. 1.

Бачимо з табл. 1, негативна тенденція збільшення протягом 2015–2017рр. видатків бюджету, що пояснюється фінансуванням дефіциту Пенсійного фонду. У 2017–2018 рр. збільшився розмір як доходів, так і видатків бюджету Пенсійного фонду України на 120 602,48% та 122 934,2% відповідно. Зазначимо, що доходи бюджету Пенсійного фонду України відіграють важливу роль у забезпеченні громадян. Проте у 2018 р. порівняно з 2019 р. доходи Пенсійного фонду зменшились на 99,88%, що пов'язано зі зниженням частки розподілу на пенсійне страхування.

Таблиця 1

Аналіз пенсійної системи в Україні за 2015-2020 рр.

Показник	Темпи приросту, %				
	2016/ 2015 рр.	2017/ 2016 рр.	2018/ 2017 рр.	2019/ 2018 рр.	2020/ 2019 рр.
Доходи бюджету Пенсійного фонду, млн. грн	0,67	10,02	120602,5	-99,88	10,71
Видатки бюджету Пенсійного фонду, млн. грн.	-4,6	15	122934,22	-99,88	10,41
Чисельність пенсіонерів, тис. осіб	1,23	-2,77	-1,93	-2,17	-1,18
Мінімальна пенсія, грн.	13,17	16,11	10,1	9,03	9,42
Мінімальна заробітна плата, тис. грн.	13,14	132,22	16,34	12,09	13,18
Чисельність працюючих, тис. ос.	-0,79	-0,56	0,48	0,71	-
Прожитковий мінімум в Україні, грн.	13,1	16,09	10,1	9	9,39

Проаналізовано чисельність пенсіонерів протягом 2015–2020 рр., бачимо, що існує зниження кількості учасників пенсійної системи, а також спостерігається збільшення рівня мінімальної пенсії. Необхідно відзначити збільшення рівня мінімальної заробітної плати на 13,18%, що має вплив на стабільні надходження до Пенсійного фонду. У 2015–2020 рр. відбулося збільшення розміру прожиткового мінімуму. Так, у 2019 р. порівняно з 2020 р. він зріс на 9,39%. Зазначено, що зміни в дисбалансі між доходами і видатками бюджету та ВВП забезпечать нарощення доходів і збалансування бюджету Пенсійного фонду України [3].

Позитивними результатами у покращенні пенсійного забезпечення України має стати досягнення таких результатів: зниження рівня безробіття шляхом



створення нових робочих місць; підвищення розміру заробітної плати та інших доходів населення; зниження соціального навантаження; розроблення заходів, які сприяли б призупиненню “тінізації” заробітної плати, у тому числі доходів населення.

Література:

1. Пенсія. Електронний доступ: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Пенсія>
2. Сучасний стан та проблеми системи пенсійного забезпечення в Україні. Електронний доступ: <http://kor-rada.gov.ua/informuye-pensijnij-fond-ukrayini/suchasnyj-stan-ta-problemy-systemy-pensijnogo-zabezpechennya-v-ukrayini>
3. Нарожна Н.І. Доходи пенсійного фонду: оптимізація формування та резерви зростання. Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. 2013. № 16 (205). С. 145–149.
4. Стан та перспективи розвитку системи пенсійного забезпечення в Україні. Електронний доступ: <http://econom.chnu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/02/STAN-TA-PERSPEKTYVY-ROZVYTKU.pdf>
5. Липич Л.В., Теслюк С.М. Структура фінансових ресурсів недержавних пенсійних фондів в Україні та їх аналіз. Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. 2018. № 3. С. 21–30.

УДК 336.743(477)

Лопушанська Т.П. – здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

Науковий керівник – д.е.н., доцент, професор кафедри фінансів І.М. Пріхно

Черкаський державний технологічний університет

ВАЛЮТНИЙ РИНОК УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗВИТКУ

Валютний ринок у широкому розумінні – це сфера економічних відносин, що виявляється у здійсненні бізнесу з купівлі-продажу іноземної валюти та тимчасово вільних валютних депозитів, а також бізнесу з інвестування валютних коштів [1].

На українському валютному ринку здійснюється торгівля безготівковою та готівковою іноземною валютою та банківськими металами. Учасниками валютного ринку України є банки та небанківські установи, клієнти банків, Національний банк. Регулятори діють на валютному ринку для усунення надмірної волатильності та накопичення міжнародних резервів. Національний



банк України розраховує офіційний курс гривні до іноземних валют та курс банківських металів.

У нинішній період, коли економічна ситуація в Україні ускладнюється через коронавірусну економічну кризу, внутрішньополітичні конфлікти та розвиток зовнішньоекономічних зв'язків, валютний ринок країни переживає не найкращий, але й не найгірший період. Співвідношення гривні до долара хвилює не лише вузькопрофільних експертів, а й усіх користувачів іноземною валютою, виробників та постачальників товарів і послуг, а також споживачів товарів і послуг.

Інтеграція України в сучасне міжнародне суспільство зумовлює необхідність удосконалення функціонування внутрішнього валютного ринку як механізму забезпечення внутрішніх та світових економічних зв'язків. Тому нині актуальним є питання вдосконалення та розвитку механізму регулювання національного валютного ринку, оскільки його наслідки мають значний вплив на економіку та відносини між світовою економікою.

Успішний розвиток валютних відносин можливий за умови наявності спеціального ринку, де можна вільно проводити валютні операції. Без такої можливості економічний контрагент взагалі не може реалізувати свої валютні відносини – без іноземної валюти для виконання своїх зовнішніх зобов'язань не можливо конвертувати валютний дохід у національну валюту для виконання внутрішніх зобов'язань.

Валютний ринок в Україні є переважно міжбанківським, оскільки основні валютні операції здійснюються в процесі міжбанківських операцій. Шляхом проведення міжбанківських операцій на валютному ринку забезпечується обслуговування міжнародного обороту товарів, послуг і капіталів (міжнародних платежів). Восени зазвичай спостерігається збільшення попиту на валюту для фінансування імпорту (рис. 1.). У 2018-2019 роках це було пов'язано зі зростанням імпорту енергоносіїв, а в 2020 році – із зростанням споживчого імпорту.

Іншим важливим фактором формування попиту в першій половині осені є купівля валюти для погашення боргів (у тому числі закордонних країн) і репатріація дивідендів. Грошова маса в осінньому місяці залежить від кількості нових врожаїв та початку активних продажів, що в свою чергу залежить від неекономічних факторів (погода тощо).

Незважаючи на наявність певної нервозності на ринку, населення продовжує формувати чисту пропозицію іноземної валюти, обсяг якої, утім, має тенденцію до помірної, але стійкого зменшення. Поступове зменшення пропозиції іноземної валюти з боку населення є наслідком зменшення обсягів переказів із-за кордону, зменшення заощаджень у період карантину та впливом психологічних чинників, пов'язаних із девальвацією.

Попри розвиток безготівкових каналів купівлі/продажу валюти, обсяг готівкових операцій населення (валовий) все ще перевищує обсяг безготівкових (рис. 2).

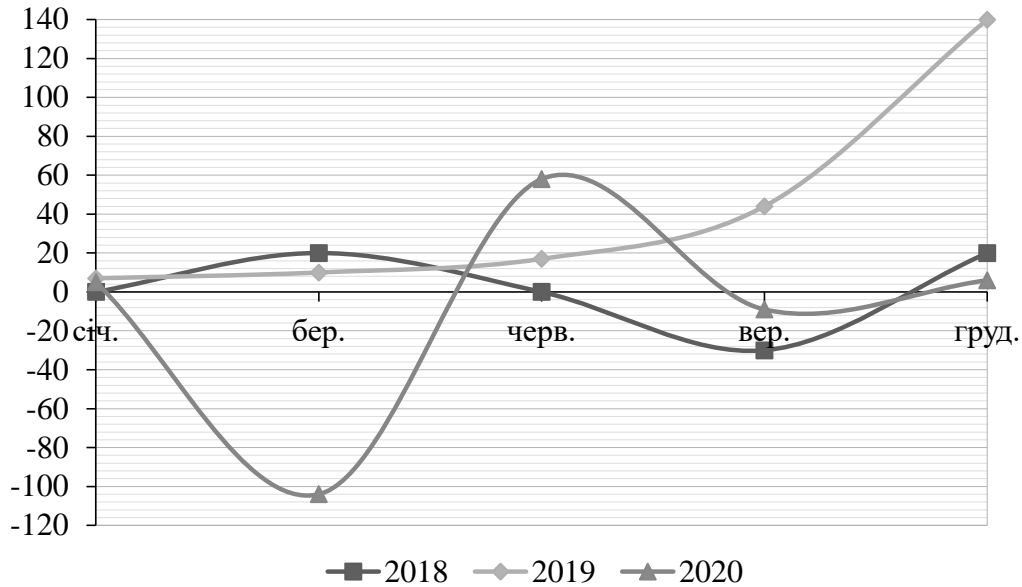


Рис. 1. Показники чистого попиту (-) або пропозиції (+) на міжбанківському валютному ринку України у 2018-2020 роках, млн \$
Джерело: Побудовано за даними [2]

Зниження курсу гривні на початку осені все ще є особливістю українського ринку. Осінь 2020 року не є винятком, хоча імпаکت-фактор дещо відрізняється від попередніх років. У контексті активного припливу коштів нерезидентів на ринок ОВДП, масових продажів НАК та дострокового початку експорту нового врожаю минулий рік став винятком із цієї тенденції.

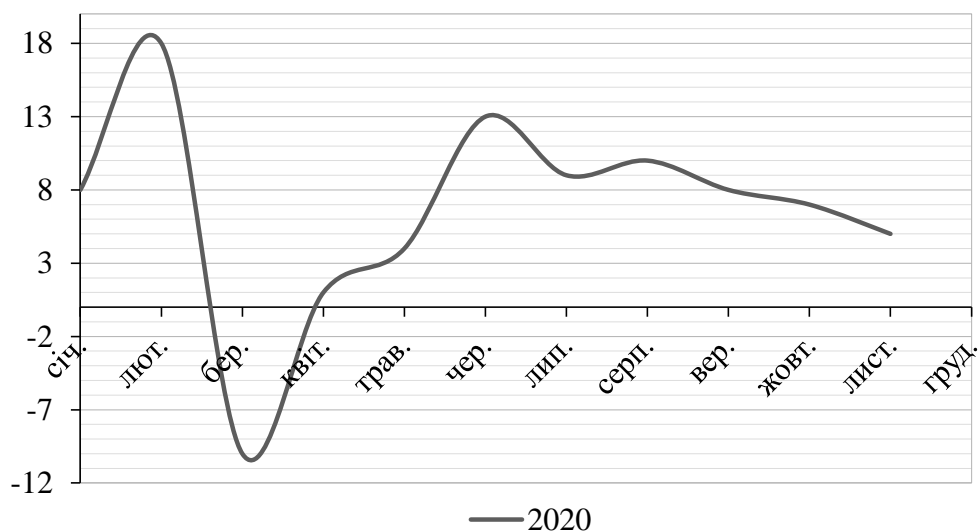


Рис. 2. Сальдо готівкових і безготівкових операцій з купівлі/продажу валюти у 2020 році, (еквівалент млн \$)
Джерело: Побудовано за даними [2]

У короткостроковому періоді динаміка курсу гривні визначається попитом



і пропозицією іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку (рис. 3). У довгостроковому періоді – фундаментальними факторами, зокрема співвідношенням внутрішніх і зовнішніх цін та відсоткових ставок, рівнем продуктивності праці, структурою зовнішньої торгівлі та станом платіжного балансу.

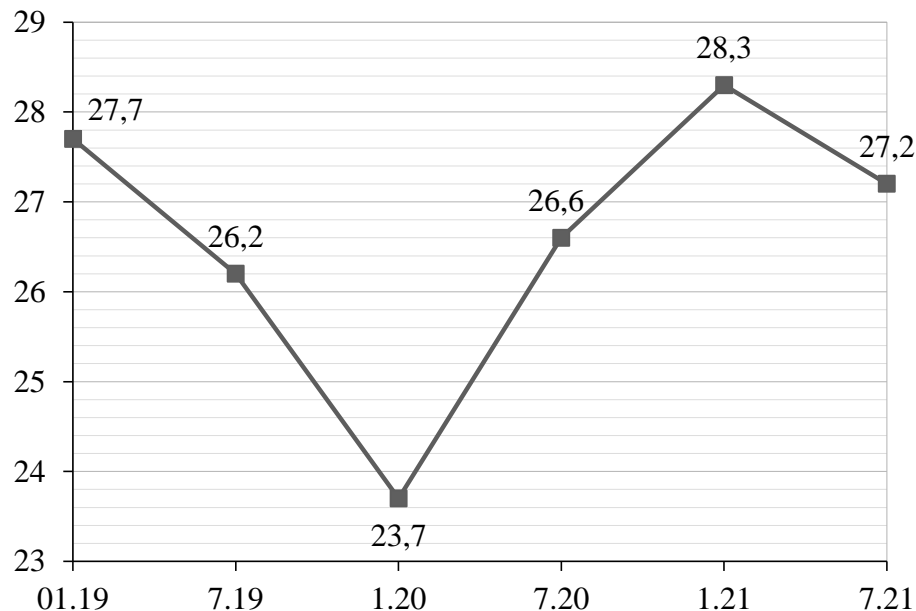


Рис. 3. Офіційний курс гривні до долара США у 2019-2021 роках
Джерело: Побудовано за даними [2]

За плаваючих валютних курсів правильною стратегією для компаній є хеджування валютних ризиків. Найпростіший спосіб хеджування – зафіксувати обмінний курс. Цього можна досягти за допомогою фінансових інструментів, у даному випадку за допомогою форварда. Цей інструмент допоможе визначити майбутні ціни (ставки) для купівлі та продажів. Тому основний ефект та результат, який необхідно та можливо досягти – це мати можливість планувати свою діяльність за фіксованою ставкою.

Отже, аналізуючи стан українського валютного ринку, можна побачити, що в сучасних умовах ринок є недостатньо стабільним. Існують внутрішні та зовнішні фактори, які впливають на обмінний курс. Проте, використовуючи такі методи, є можливість покращити роботу валютного ринку. Серед них: удосконалення правил діяльності учасників ринку та дотримання чітких принципів; поліпшення моніторингу валютних ризиків; модернізація механізму контролю та боротьби з валютними спекуляціями; стимулювання експорту та забезпечення платіжного балансу; оптимізація механізму взаємозв'язку між попитом національної та іноземної валюти, що надасть змогу прогнозувати спрямування гривневих потоків насамперед у реальний сектор економіки, вагомими важелями чого мають бути інструменти фінансової політики.

Тому можна сказати, що, незважаючи на нестійкість валютного ринку України в сучасних умовах, позитивною тенденцією буде впровадження



валютної лібералізації. Адже лібералізація валютного законодавства – це довгоочікувана необхідна зміна банківського нагляду, а її мета – створення системи вільного руху капіталу.

Література:

1. Барановський О.І. Валютний ринок. Енциклопедія Сучасної України: електронна версія. Гол. редкол. : І.М. Дзюба, А.І. Жуковський, М.Г. Железняк та ін. ; НАН України, НТШ. Київ: Інститут енциклопедичних досліджень НАН України, 2005. URL: https://esu.com.ua/search_articles.php?id=33053.
2. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/>.

УДК 336.1

Орел А.О. – здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти

Науковий керівник – к.е.н., доцент Н.В. Дудченко

Черкаський державний технологічний університет

ПЕРСПЕКТИВА РЕФОРМУВАННЯ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Розмір мінімальної пенсії сьогодні - це 1854 грн. З 1 грудня 2021 року, у зв'язку зі зростанням мінімальної заробітної плати, мінімальна пенсія за віком для пенсіонерів від 65 років за наявності стажу 30-35 років зростає з 2 400 до 2 600 грн. (40% від збільшеної мінімальної заробітної плати з 6 500). Тож, не зважаючи на підвищення, люди, які пропрацювали все життя, з виходом на заслужений відпочинок без додаткових джерел – все одно опиняться на межі виживання [1].

В Україні на одного працюючого зараз припадає, згідно статистичних даних, один пенсіонер. Міністр фінансів наголосив, що «основна причина реформи пенсійного забезпечення - це демографічний тренд. Він не є чимось унікальним в Україні, це світовий тренд, коли у нас менша народжуваність, більше населення похилого віку, яке живе довше. Для них треба знайти ресурс, а він знаходиться шляхом сплати єдиного соціального внеску діючими робітниками. В Україні майже 11 мільйонів пенсіонерів, а осіб, які сплачують соціальний внесок, 9,7 мільйона.

Чимало людей влаштувалися за кордоном, оскільки їх не задовольняє розмір оплати праці в Україні. Багато підприємств у приватному секторі, зважаючи на стан справ з податками і доходами, офіційно сплачують своїм працівникам тільки мінімальну заробітну плату, а решту видають «у конвертах». Проблемою залишається й те, що значна кількість працюючих не виходять з «тіні», тобто працюють нелегально, не сплачуючи податків. Їхні роботодавці економлять на податкових відрахуваннях. Звісно, це вихід для працюючих і роботодавців, але -



тут і зараз. А в перспективі працівники з економічної «тіні», потрапляючи на пенсійне «світло», перебиваються мінімальними виплатами.

Перебороти стійке небажання роботодавців та працюючих сплачувати податки та внески до соціальних фондів покликана низка комплексних заходів, що їх має намір запровадити уряд, у разі прийняття Верховною Радою запропонованих законів.

Працюючим, що не досягли 50 років, потрібно буде відраховувати від своєї заробітної плати один чи два відсотки до накопичувального пенсійного фонду. Такий самий відсоток відрахувань пропонується встановити й від роботодавця, можливо, за рахунок зменшення інших відрахувань на фонд заробітної плати або й податків. Гроші акумулюватимуться на особистих рахунках працюючих, які отримають до них доступ після виходу на пенсію. Це може стати суттєвим додатком до солідарної, державної пенсії.

Міністр соціального захисту у своїх виступах наголосила, що про повне скасування солідарної системи не йдеться. Накопичувальна пенсійна система не є заміною солідарної, а має стати доповненням до неї [2].

Планується створення принаймні одного державного накопичувального пенсійного фонду та кількох недержавних фондів. Вони акумулюватимуть кошти та підбиратимуть такі способи інвестування коштів, що дозволять, щонайменше, зберегти їхню купівельну спроможність, уберегти від інфляції та ризиків падіння курсу валют, акцій та облігацій.

За нинішнього стану справ з відрахуваннями до Пенсійного фонду, наповненням бюджету та відношення кількості працюючих до кількості пенсіонерів потрібно діяти так, щоб дати сьогоднішнім сорокарічним перспективу захищеної старості.

Альтернативи змінам у системі пенсійного забезпечення немає, питання стоїть лише у тому, коли і як це зробити найкращим чином. Наступний 2022 рік не стане роком реформи. Зміни до пенсійного законодавства планується ввести, за згоди Верховної Ради, з 2023 або 2024 року.

Стан справ у пенсійному забезпеченні, справді, застаріла проблема. Внаслідок еволюції пенсійного законодавства від радянської системи до теперішньої, величина пенсій, у відношенні до заробітної плати, деградувала від 60-65 % (щоправда, не для усіх пенсіонерів) до 30 % від зарплати і наразі має неухильну тенденцію до зменшення [3].

Реформи пенсійного забезпечення, що їх пропонують профільні міністерства та комітет Верховної Ради, мають на меті забезпечити майбутнім пенсіонерам пристойний рівень життя. Держава не збирається відмовлятися від своїх соціальних зобов'язань перед громадянами. Проте й громадяни повинні усвідомлювати, що їхні теперішні сьогодні «білі зарплати» та відрахування з них на майбутнє – це страхівка від злиднів по досягненні пенсійного віку.

Система накопичувальних пенсій не є чимось новим та унікальним, у світовій практиці є чимало прикладів такого способу забезпечення людей похилого віку.



Проблеми України не унікальні. Демографія як фактор

реформ.

Тепер рівень народжуваності критично знизився, і це сильно обмежує можливості людям похилого віку скористатися допомогою рідних. Взагалі, демографічна ситуація в Україні уже давно катастрофічна, чимало сімей не збираються народжувати більше як одну дитину. Коли ці батьки досягнуть пенсійного віку, їх обох, за умови збереження солідарної системи, повинна буде утримувати одна їхня дитина.

Уявімо собі можливий рівень соціальних відрахувань з працюючого та роботодавця, коли на одну працюючу особу припадатиме двійко пенсіонерів. Тож реформа пенсійної системи та запровадження, поряд з солідарною, накопичувальних пенсій, на часі – без жодного сумніву. Питання лише в тому, як скоро ці зміни буде впроваджено та чи не призведе це до ще більшого відходу у тінь низки бізнесів.

Варто відмітити, що старіння населення та зменшення економічно активної його частини є загально світовою проблемою. Прогноз Світового банку для усіх економік світу до 2050 року свідчить, що дефіцит пенсійних систем складатиме фантастичні 400 трильйонів доларів США. Діюча солідарна система потребує певної перекалібровки. З 29 млн. осіб (працездатного віку і дітей), за даними податкової служби, лише 14 млн. отримують якісь доходи. Умовно віднімемо заробітчан – 2,5-3 млн., віднімемо безробітних, близько 2 млн. осіб. «Пропало» близько 10 млн. осіб, які економічно активні, але ніде не проходять по базах даних податкової. Якби ми вивели з тіні більшу частину доходів, можливо, і не було б таких суттєвих перекосів з фінансуванням Пенсійного фонду і не була б така мізерна пенсія.

У країнах, де вже працюють накопичувальні пенсійні системи, на збільшенні рівня відрахувань роботодавців наполягають профспілки при укладанні колективних галузевих та виробничих угод. Якщо ефективно розпоряджатися коштами пенсійних фондів, це може сприяти як розвиткові внутрішнього фондового ринку, так й залучанню інвестицій з цих фондів у промислове виробництво та видобувні галузі. Усе це, зрештою, сприятиме підвищенню загальної економічної активності, підвищенню рівня заробітних плат, отже – підвищенню й рівня споживання. Реформа, якщо її провести правильно та, зважаючи на ризики, поставити під суворий контроль пенсійні накопичення громадян, спроможна привести у рух маховик української економіки. [4]

Чи справдяться сподівання на це українських міністрів – покаже час та щомісячні відрахування майбутніх пенсіонерів.

Як захистити від інфляції кошти в накопичуваних фондах. Вважається, що дохідність у три відсотки річних дає впевненість тримачам коштів. Проте, під час круглого столу, не було згадано про декілька важливих моментів, які можуть стати на заваді у цілому прогресивній та потрібній реформі.

По-перше, немає жодної гарантії того, що протягом накопичення коштів не



відбудеться стрімкої девальвації гривні, як це, наприклад, відбулося у 1998, 2008 та 2014 роках.

По-друге, важливий момент – не заявлено про механізми стовідсоткової компенсації накопичених коштів, в разі банкрутства або невідповідного використання цих коштів.

Плани щодо майбутнього потрібно узгоджувати з актуальною ситуацією, адже доки реформа запрацює, мільйони теперішніх пенсіонерів житимуть на межі бідності, а багато хто навіть за цією межею.,

Запровадження обов'язкової накопичувальної пенсійної системи стане чи не найважливішим тестом щодо довіри державі з боку населення, причому його найбільш соціально, політично та економічно активної частки – людей працюючих.

Отже, треба збільшувати відрахування для Підтримки Пенсійного фонду – надходження ЄСВ, податків. Треба придумати, як стимулювати роботодавців і працівників до виходу із «тіні». Тобто ключова проблема реформи: не стільки її зміст (з цим, ніби все ясно), скільки її ефективне виконання.

Література:

1. <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/3320985-pensijna-reforma-ce-bude-u-2023mu-najpiznise-u-2024-roci.html>
2. <https://www.slovoidilo.ua/2021/10/11/stattja/suspilstvo/nakopychuvalna-pensijna-systema-yak-koly-pracyuvatyme-ukrayini>
3. Виклики сучасної пенсійної реформи. Інфраструктура фінансового ринку. 2021. № 55. URL: <http://www.market-infr.od.ua/uk/55-2021>.
4. <https://www.slovoidilo.ua/2021/04/29/stattja/polityka/analizuyemo-vykonannya-prezidentskoyi-prohramy-perexid-nakopychuvalnoyi-pensijnoyi-systemy>

УДК 336.7

Сисоєнко І.А. - к.е.н., доцент,

Карлюка Д.О. - к.е.н., доцент,

Продан В.М. – здобувач вищої освіти

Херсонський національний технічний університет

АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ З УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ

Діяльність недержавних пенсійних фондів в Україні регулюється Законом України «Про недержавне пенсійне забезпечення» [1]. Законом передбачається,



що недержавне пенсійне забезпечення здійснюється [1]:

- пенсійними фондами шляхом укладення пенсійних контрактів між адміністраторами пенсійних фондів та вкладниками таких фондів;
- страховими організаціями шляхом укладення договорів страхування довічної пенсії з учасниками фонду, страхування ризику настання інвалідності або смерті учасника фонду;
- банківськими установами шляхом укладення договорів про відкриття пенсійних депозитних рахунків для накопичення пенсійних заощаджень у межах суми, визначеної для відшкодування вкладів Фондом гарантування вкладів фізичних осіб.

В Україні розрізняють наступні недержавні пенсійні фонди (рис. 1) [1].

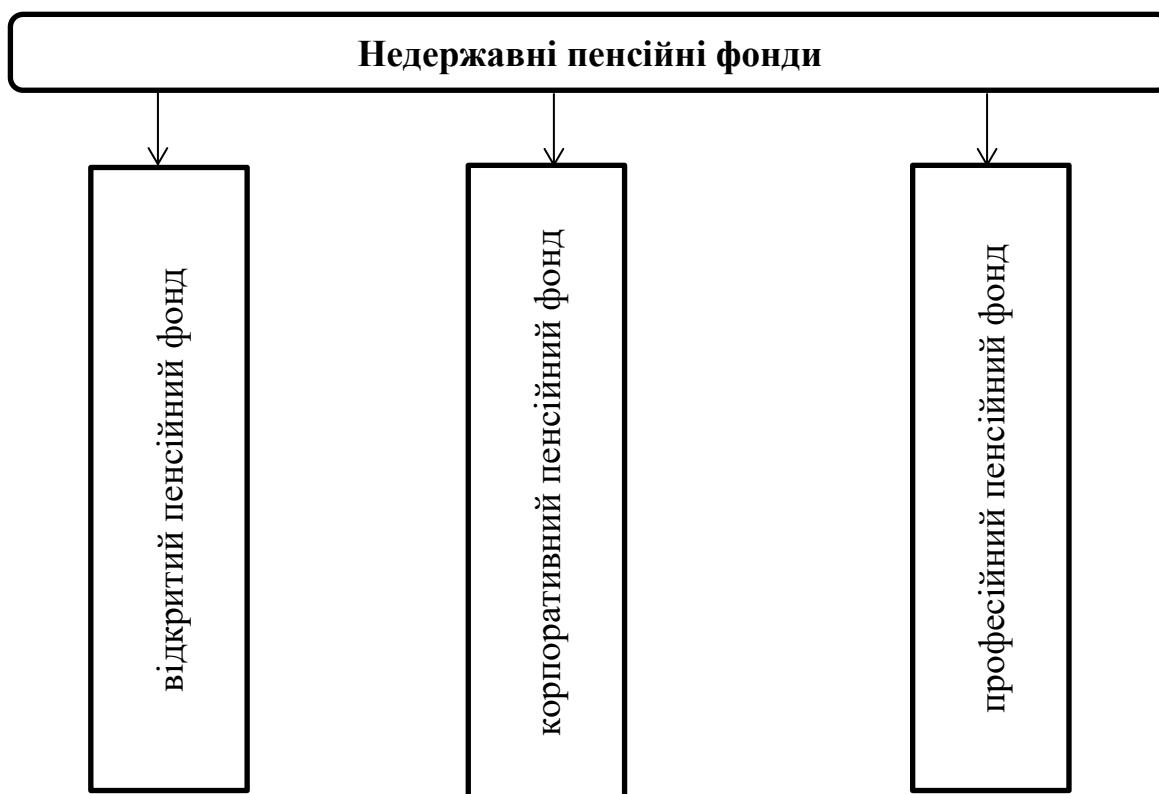


Рис. 1. Групи недержавних пенсійних фондів

Кількість недержавних пенсійних фондів за 2016-2020 роки наведено на рис. 2 [2].

Як бачимо, найбільше недержавних пенсійних фондів є відкритими, тобто їх учасниками можуть бути будь-які фізичні особи незалежно від місця та характеру їх роботи. Найбільша кількість недержавних пенсійних фондів зосереджена в м. Києві – 40.

Загальна вартість активів недержавних пенсійних фондів за 2016-2020 роки наведена на рис. 3 [2].

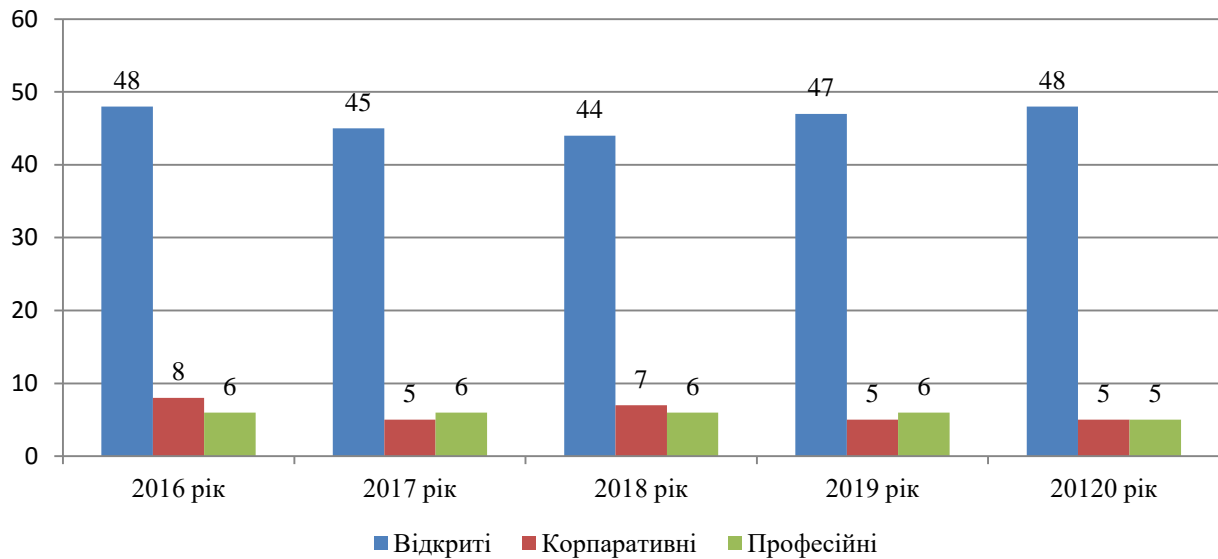


Рис. 2. Кількість недержавних пенсійних фондів за 2016-2020 роки, шт.

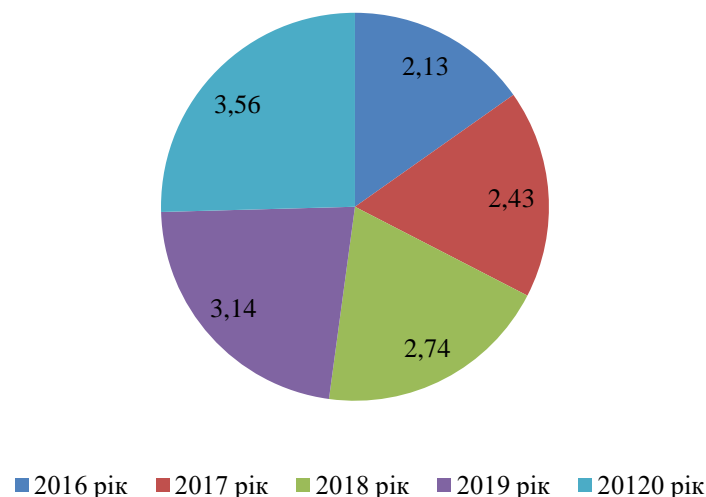


Рис. 3. Загальна вартість активів недержавних пенсійних фондів за 2016-2020 роки, млрд. грн.

Як бачимо, загальна вартість активів недержавних пенсійних фондів поступово зростає. За аналізований період їх вартість зросла на 67,14%.

Література:

1. Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України від 09.07.2003 р. №1057-IV. Дата оновлення: 01.04.2021 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1057-15#n3>. (дата звернення: 25.11.2021).
2. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/>. (дата звернення: 25.11.2021).



СЕКЦІЯ 5. Інновації та сучасні фінансові технології

УДК 336.64

Алексеевко М. Д. – д. е. н., професор

*ДВНЗ “Київський національний економічний університет імені Вадима
Гетьмана”*

ІННОВАЦІЙНІ ПОСЛУГИ: ТЕОРЕТИКО-ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ

Головна мета запровадження всіх інновацій та нововведення – це забезпечення захисту прав споживачів фінансових послуг. У сучасній економіці банки повинні сприймати впровадження інноваційних послуг як важливий чинник підвищення своєї конкурентної позиції на ринку фінансових послуг. Джерелом ресурсів банку, інструментом підтримання його ліквідності є сек'юритизація активів. Про широкий спектр сек'юритизації свідчить наявність різноманітних підходів до розуміння цієї дефініції в економічній літературі: сек'юритизація – це виділення групи дохідних активів і випуск під них цінних паперів для залучення додаткових коштів; сек'юритизація є процесом трансформації фінансових активів у цінні папери. Вживаним є розуміння сек'юритизації: як фінансування або рефінансування будь-яких активів компанії, що генерують доходи; як різновиду кредитування із забезпеченням; в аспекті розподілу ризиків [1, с. 29]. Також поширеним є погляд на сек'юритизацію як на процес формування пулів фінансових зобов'язань і надання їм форми, яка дає змогу фінансовим активам вільно обертатися серед значного кола інвесторів [2, с. 16].

Нові види фінансових інструментів з'явилися завдяки сек'юритизації активів, запозичення коштів і диверсифікації ризиків. Для банків сек'юритизація стала додатковим джерелом ресурсів, інструментом поліпшення низки економічних нормативів, які регулюють діяльність банків, диверсифікації активів та мінімізації ризиків. Базовими активами сек'юритизації можуть бути лише прямі грошові вимоги або цінні папери, що засвідчують їх, зокрема кредитний портфель банків.

Сек'юритизація активів банку може проводитися як шляхом емісії цінних паперів, так і через залучення синдикуваного кредиту. При цьому вона має класичну або синтетичну форми. За класичної форми банк-оригінація виділяє активи, котрі списуються з його балансу і передаються спеціально створеній для цього компанії. Ця компанія випускає цінні папери, забезпечені активами, та розміщує їх серед інвесторів. При цьому грошові потоки, котрі виникають при сек'юритизації, мають бути узгоджені між собою за часом, валютами та розмірами платежів за інструментами рефінансування і пулом активів. Кредитні



ризиків переданих спеціальної компанії активів переносяться на власників цінних паперів, тобто інвесторів.

Синтетична сек'юритизація активів не передбачає їхнього продажу. Банк передає кредитний ризик певного зобов'язання або портфеля зобов'язань іншій особі (наприклад страховим компаніям, іншим банкам) за допомогою операцій із кредитними деривативами.

Сек'юритизація активів є складною з точки зору організації та проведення, що зумовлюється зокрема значною кількістю учасників і тривалістю процесу. Зокрема, для підвищення довіри потенційних інвесторів до емітованих у процесі сек'юритизації активів цінних паперів, необхідна об'єктивна та адекватна оцінка ризиків інвестування в такі цінні папери. Це вирішується, зокрема залученням консультантів і рейтингових агентств.

Практика використання сек'юритизації активів в Україні є досить обмеженою і в більшості випадків пов'язана з використанням іпотечних активів, має більше ризиків ніж позитивних сторін. Проте це не зменшує її фінансового потенціалу для використання вітчизняними банками.

Пошук довгострокових ресурсів змушує банки використовувати нові перспективні форми фінансування, зокрема первинну публічну пропозицію цінних паперів на фондовому ринку, або IPO [3; 4]. Мотиви виходу банків на ринок IPO різні, зокрема: залучення додаткового капіталу та мінімізація витрат на це; зростання рівня капіталізації; вдосконалення структури інвесторів; прагнення до формування ринкової ціни та вартості банку; створення публічних акцій з метою використання їх у майбутніх угодах з придбання. Водночас IPO є привабливим не для всіх компаній, що пов'язано зокрема з бажанням уникнути розмивання акціонерного капіталу та зберегти контроль у прийнятті рішень, високими витратами на проведення IPO. Отже, у будь-якому випадку рішення про вихід на ринок IPO має прийматися виходячи з конкретних мотивів і потреб банку, його готовності до функціонування у статусі публічної компанії.

Підсумовуючи зазначимо, що основу активних операцій банків складають кредити, оскільки від якості кредитного портфеля залежить не лише дохідність банків і можливості їх належного ресурсного забезпечення, а й фінансова стійкість і конкурентоспроможність кожного банку. Подальше удосконалення сек'юритизації активів сприятиме мінімізації ризиків, тому питання розробки та впровадження в банківську практику інноваційних послуг вимагають подальших досліджень як у теоретичному, так і в практичному контексті.

Література:

1. Версаль Н. Сек'юритизація та її роль у відновленні фінансової стабільності. Вісник НБУ. 2010. № 4. С. 28–35.
2. Секьюритизация ипотеки: мировой опыт, структурирование и анализ / Эндрю Девидсон, Энтони Сандерс, Лэн-Линг Вольф, Анне Чинг. М.: Вершина, 2007. 592 с.



3. Кузнєцова М. А., Гуйгова Ю. І. Розвиток та впровадження інноваційних банківських послуг в Україні. Ефективна економіка. 2020. № 8. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8088>. DOI: 10.32702/2307-2105-2020.8.50 (дата звернення: 22.11.2021).

4. Сидорук І. С. Перспективи розвитку новітніх послуг комерційних банків України. Науковий блог Національного університету “Острозька академія”. URL: <https://naub.oa.edu.ua/2014/perspektyvyrozvytku-novitnih-posluh-komertsijnyh-bankiv-ukrajiny/> (дата звернення: 23.11.2021).

УДК 330.1

Афанасьєв В.О. – здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти

Науковий керівник – к.е.н., доцент В.М. Пасенко

Черкаський державний технологічний університет

РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У ФОРМУВАННІ ІННОВАЦІЙ

Сучасний світ можна розглядати як єдину систему, ключовою характеристикою якого є глобалізація, яка визначається бурхливим розвитком інформаційних технологій. Впровадження інформаційних технологій (ІТ) визначає сьогодні розвиток науки, освіти, економічної та соціальної сфер, сприяє зростанню продуктивності праці і якості товарів, підвищенню ефективності взаємодії державного та недержавного секторів, інтеграції національної економіки до світового простору.

Аналізуючи географічну структуру світового ринку інформаційних технологій визначено, що США незмінно входять до п'ятірки країн-лідерів за обсягами як експорту, так і імпорту інформаційних технологій, незважаючи на зростаючу конкуренцію на даному ринку з боку розвинених і країн, що розвиваються. Орієнтація на інновації та розвиток сектора ІТ забезпечує економічне зростання всіх розвинених і деяких країн, що розвиваються (Японія, Китай, Ізраїль, Малайзія, Індія). Саме уряди цих держав були основними інвесторами в сфері високих технологій, а також здійснювали підтримку даної галузі в формі преференцій, створення прозорих умов для ведення бізнесу, всебічної підтримки малого і середнього бізнесу. Поряд з високою концентрацією інноваційної активності промислово розвинених країн відбувається й поступове втягування в глобальні технологічні процеси менш розвинених, перш за все з Азійського регіону.

У географії інновацій відбувається зрушення від країн з високим доходом до країн із середнім доходом. Проте, витрати на інноваційну діяльність як і раніше сконцентровані в декількох країнах і регіонах. Інноваційний рейтинг (Global Innovation Index) ГІІ у 2020 р. очолюють Швейцарія, Швеція, США та



Велика Британія [1]. У десятку поряд з Сінгапуром в Азії, незмінно входять інші європейські країни, зокрема Нідерланди і Німеччина. Першим з регіону Північної Африки і Західної Азії потрапив у десятку Ізраїль. У верхній двадцятці до перших десяти країн наближається Республіка Корея. Як і раніше, змінити статус країни, яка успішно розвивається з середнім рівнем доходу і інноваційним потенціалом, в вузловий центр інновацій дуже непросто – в сфері інновацій країни з високим і відповідно середнім доходом розділяє невидима перепона. Прагнучи подолати її найактивніші зусилля, докладає Китай і, в деякій мірі, Індія, Бразилія. За результатами інноваційної діяльності Україна посідає 45 місце, увійшовши до країн економічної групи з доходами нижче середнього (lower-middle income), демонструючи результати, що перевищують очікувані результати для країн даного рівня розвитку.

У даний час відбуваються зміни і в сфері актуальних ІТ-продуктів, таких як корпоративні бази даних, сервери, мережеві адаптери витісняються новішими продуктами, що змінюють модель споживання, а саме: «хмарні» обчислення, ІТ-мобільність, BigData - інструменти з обробки великих масивів неструктурованих та структурованих даних, SocialBusiness – схеми розвитку бізнесу в соціальних мережах тощо [2].

На перші позиції висуваються технологічні компанії, які створюють світові інформаційно-комунікаційні платформи, – зокрема «Apple», «Amazon» і «Microsoft». Саме вони нині витісняють традиційні промислові корпорації, які виробляють фізичні об'єкти. За останні 5 років рейтинг компаній з найбільшою капіталізацією змінився наступним чином. Так, у 2013 році у п'ятірці компаній з найбільшою капіталізацією лише «Apple» представляла ІКТ Решта компаній працюють у інших сферах: «Exxon» і «PetroChina» є нафтовими компаніями; «Wallmart» – торговельною мережею; «Berkshire Hathaway» працює з інвестиціями, які переважно пов'язані з промисловістю та транспортною інфраструктурою. Однак у 2018 році всі 5 компаній верхівки рейтингу капіталізації вже представляли сектор ІКТ [3].

Таким чином, впровадження інформаційних технологій є стратегічним пріоритетом для будь-якого суспільства. Сучасні інформаційні технології та особливості їх практичного застосування у кожній з національних економік, відповідна інноваційна інфраструктура для їх ефективного впровадження стають надважливими факторами економічного розвитку та визначають конкурентні переваги на світових ринках.

Література:

1. Global Innovation Index 2020. WIPO, URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2020.pdf
2. The post-digital era is upon us. Accenture technology vision. URL: https://www.accenture.com/_acnmedia/pdf-94/accenture-techvision-2019-tech-trends-report.pdf



3. Bughin J., Woetzel J. Navigating a world of disruption. Mc. Kinsey Global Institute. January 2019. URL: <https://www.mckinsey.com/featured-insights/innovation-and-growth/navigating-a-world-of-disruption>

УДК 336.717

**Бойко С. О. - здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
кафедри банківської справи**

Науковий керівник - д.е.н., професор Л. В. Кузнєцова

Одеський національний економічний університет

БЛОКЧЕЙН-ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ БЕЗГОТІВКОВОГО РОЗДРІБНОГО БІЗНЕСУ БАНКІВ

На діяльність сучасних банків на ринку платіжних послуг впливають інноваційна складова та цифрові технології, які є досить важливим чинником просування роздрібних банківських продуктів на ринку, а саме рушійною силою для надання та розповсюдження його цифрових платіжних послуг.

Актуальність процесів впровадження цифрових технологій банку на ринку роздрібних безготівкових платіжних банківських послуг підтверджується завданнями, що визначені «Стратегією НБУ розвитку фінтеху в Україні до 2025 року»: сприяння розвитку конкуренції на фінансовому ринку; підвищення доступності та якості фінансових послуг, розширення їх асортименту підвищення рівня конкурентоспроможності українських інноваційних технологій, в тому числі на ринку роздрібних безготівкових платіжних банківських послуг.

Науково-теоретичному обґрунтуванню напрямів, тенденцій та перспектив розвитку сучасного банківського обслуговування, пошуку ефективних шляхів впровадження різних дистанційних форм здійснення банківських операцій приділяється немало уваги. Окремі аспекти впровадження у банківську діяльність банківських цифрових технологій викладені в працях С. Волосовича, Л. Жердецької, Л. Кузнєцової, Ю. Оніщенко, які в своїх дослідженнях визначають особливості впровадження і використання банками сучасних технологій інтернет-послуг для клієнтів.

Терміни «цифрова економіка», інтернет-банкінг, електронна комерція стають все більш звичними. Платіжні послуги комерційних банків через мережу Інтернет-банкінг є найбільш динамічним напрямком фінансових інтернет-рішень через найбільш широкий спектр банківських послуг. Це пояснюється як прагненням оптимізувати власний час, так і використовувати ті переваги, які надає Всесвітня мережа [1, с. 37].

Сучасна мережа Інтернет представляє єдину глобальну систему, що поєднує



майже всі існуючі в світі комп'ютерні мережі - від національних до приватних. Дана світова "мережа мереж" є комп'ютерною структурою, що розвивається найшвидше.

Останнім часом в економіці використовуються технології блокчейн (Blockchain), які стають все більш популярними, охоплюючи нові сфери діяльності. Експерти Європейського банку Santander оцінили потенційну економію від впровадження блокчейн-технологій в 15-20 млрд. дол. на рік. Можливості блокчейн і криптовалюти вивчають і тестують багато центральних банків, у тому числі в Канаді, Сінгапурі та Англії. Згідно з прогнозом аналітиків IBM, до 2022 р близько 65% всіх банків матимуть блокчейн в комерційному виробництві. Найвідоміший сектор застосування цієї технології - грошові перекази на основі біткоїн і криптовалют у цілому [2].

Основою формування криптовалют є технологія блокчейн (англ. Blockchain), «block» - блок, «chain» - ланцюг) – цифровий реєстр, в якому хронологічно і публічно враховуються всі транзакції в мережі валюти. Іншими словами, блокчейн слугує розподіленою і децентралізованою базою даних, що сформована учасниками економічної системи, в якій неможливо фальсифікувати дані через хронологічний запис і публічне підтвердження усіма учасниками мережі транзакції, а також повний контроль учасника системи свого цифрового активу. Технологію блокчейн також називають технологією розподільчого реєстру або LTD (distributed ledger technologies) [3].

Сучасні дослідники існуючі блокчейн-технології поділяють на три категорії: блокчейн 1.0, 2.0, 3.0.

Блокчейн 1.0 – це валюта. Криптовалюта застосовуються в різних додатках, що мають відношення до грошей, наприклад системи переказів і цифрових платежів.

Блокчейн 2.0 – це контракти. Цілі класи економічних, ринкових і фінансових додатків, в основі яких лежить блокчейн, працюють з різними типами фінансових інструментів – з акціями, облігаціями, ф'ючерсами, заставними та правовими титулами, розумними активами і розумними контрактами.

Блокчейн 3.0 – це додатки, застосування яких поширюються на сфери державного управління, охорони здоров'я, науки, освіти, культури [1].

Банки-новатори вважають, що блокчейн допоможе їм скоротити час, витрати і ризики в таких сферах, як довідкові дані, роздрібні платежі і споживче кредитування. Також новатори переконані, що блокчейн відкриє нові можливості в сферах торгового фінансування і корпоративного кредитування.

6 жовтня 2017 року Верховна Рада зареєструвала законопроект №7183 «Про обіг криптовалют в Україні». Цей документ вперше визначає поняття криптовалюти, майнерів, і наділяє НБУ статусом органу, який буде здійснювати управління в сфері обігу віртуальних валют. Крім того, проект закону встановлює для майнерів вимоги платити податки і позбавляє криптовалют ключової переваги для інвесторів – анонімності.



«ПриватБанк» став першим українським банком, що інтегрував біткоїн в якості розрахункового інструменту. 14 грудня 2017 цей метод оплати став доступний деяким клієнтам банку, а вже з 20 грудня 2017 кожен підприємець міг почати приймати біткоїн за свої товари і послуги. На жаль, поки підприємці не можуть приймати на свій рахунок безпосередньо біткоїни. Після того як клієнт передає банку біткоїни, продавець отримує на свій розрахунковий рахунок еквівалентну суму в гривні. Таке обмеження пов'язане, перш за все, з відсутністю певного юридичного статусу у біткоїну в Україні.

Дана технологія застосовується «Альфа Банком» (як для взаємозаліків так і для документообігу) при роботі з клієнтами і контрагентами по теперішній час. Технологія blockchain дозволила скоротити час здійснення стандартного акредитива з 14 днів до 23 секунд. При цьому мінімізується участь в угоді третіх осіб і виключається ризик невиконання одним із контрагентів умов контракту.

Банки в Європі застосовують пілотні програми та методи із застосуванням технології блокчейн, займаються вивченням, тестуванням, аналізом та розробкою нових моделей. Прогресивну технологію застосовують через міжнародні платежі, синдиковане кредитування, кліринг після торгівлі, розрахунково-депозитарне обслуговування, первинну видачу цінних паперів, відслідковування та управління активами, автоматизовану звітність як інвесторам, так і регуляторам [4].

У банківському секторі в найближчому майбутньому будуть переважати тенденції до підвищення якості та надійності пропонованих продуктів і послуг, збільшення швидкості проведення розрахункових операцій, організації електронного доступу клієнтів до банківських продуктів. Це обумовлено, перш за все, прагненням банків до досягнення конкурентних переваг на фінансових ринках.

У зв'язку з цим, будь-який банк прагне запровадити і використовувати в своїй організації сучасну, надійну, ефективну, доступну за ціною, одним словом, якісну інформаційну технологію. Саме якість є фундаментальним критерієм, за яким банки повинні вибирати, а розробники – створювати інформаційні технології. Якісні інформаційні технології в банківській системі сприяють своєчасному і якісному виконанню банківських функцій, а також значно підвищують рівень управління як банківською системою в цілому, так і кожним банком окремо.

Література:

1. Кузнецова Л.В. Ділова репутація банку: цифрові виклики та управління: монографія. За ред. Л.В. Кузнецової. Харків, «Діса Плюс». 2020. С. 327.
2. Sait Izdatel'stva delovoi i professional'noi literatury [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://olbuss.ru/upload/books/blockchain.pdf>. (Дата звернення – 7 вересня 2021 р.).
3. Smart Contracts in Financial Services : Getting from Hype to Reality [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.capgemini.com/>



wpcontent/uploads/2017/07/smart_contracts_in_fs.pdf

4.A.V. Babkin, D.D. Burkaltseva Cryptocurrency and blockchain technology in digital economy: development genesis [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ntv.spbstu.ru/fulltext/E10.5.2017_01.PDF (Дата звернення – 5 вересня 2021р.).

УДК 336.64

Гелеверя В.В. – здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти

Науковий керівник – д.н.держ упр., професор І.Г. Гончаренко

Черкаський державний технологічний університет

ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БАНКІВСЬКОЇ БЕЗПЕКИ В УКРАЇНІ

Економіка України пройшла тернистий шлях, який включав суттєві перешкоди до досягнення стабільності і рівноваги.

Останні події в країні призвели до посилення негативного впливу як внутрішніх, так і зовнішніх загроз. Але окрім цього, політико-економічна нестабільність в країні, призвела і до утворення нових загроз.

Враховуючи рівень значуваності нових загроз і небезпек, набуває особливої актуальності питання дослідження проблем виокремлення загроз, які здійснюють найбільший вплив на економічну безпеку держави та виділення основних заходів протидії цьому впливу.

Сьогодні все більше науковців приділяють увагу проблемам протидії загрозам економічній безпеці держави, зокрема: Л. Абалкін, А. Архипов, О. Барановський, І. Бінько, Д. Буркальцева, О. Бухвальд, З. Варналій, Т. Васильців, О. Власюк, А. Гальчинський, В. Геєць, А. Гриценко, Б. Губський та багатьох інших.

Основною метою дослідження є визначення основних загроз економічній безпеці держави та заходів протидії їх впливу.

Невід'ємною складовою національної безпеки є економічна безпека держави. Вона відіграє вирішальну роль у досягненні економічного суверенітету держави, забезпеченні економічного розвитку, реалізації ефективної соціальної політики, убезпеченні суспільства від екологічних стихій, зростанні національної конкурентоспроможності в умовах міжнародної економічної взаємозалежності. Створення ефективної системи економічної безпеки держави дає можливість вчасно виявляти загрози національним економічним інтересам і запобігати заподіянням збитків соціально-економічній системі в цілому. Поліпшення системи економічної безпеки набуває особливої актуальності для країн, які переживають трансформаційну кризу та загострення притаманних їй



суперечностей [1].

Економічна безпека держави являє собою тісно взаємопов'язані між собою елементи, які при ефективному державному управлінні можуть розкрити потенціал та досягнути бажаної захищеності.

Проблемність економічної безпеки в умовах подальшої глобалізації набуває статусу найвищого пріоритету в державній політиці. Виняткове значення вона має при аргументації прийняття політичних рішень. Науково-концептуальні засади про економічну безпеку забезпечують формування відповідної політики на рівні держави чи суб'єктів нижчих організаційних рівнів. Система забезпечення економічної безпеки передбачає здійснення постійного моніторингу соціально-економічних процесів з точки зору їхнього впливу на стан економічної безпеки, оцінку з цих позицій стратегічних програм, нормативно-правових актів, а також аналіз ефективності поточних рішень у сфері економічної політики [2].

Ключовими складовими економічної безпеки держави є:

1. Зовнішньоекономічна безпека, що являє собою захист національних економічних інтересів від негативного впливу зовнішніх стосовно держави, чинників. Забезпечення зовнішньоекономічної безпеки держави передбачає здійснення заходів, що дозволяє привести стан зовнішньоекономічної діяльності у відповідність до національних економічних інтересів, а це дозволить створити сприятливі умови для сталого економічного зростання.

2. Фінансова безпека – це стан захищеності бюджетної, грошово-кредитної, бюджетної, банківської, фондової та валютної систем від негативного впливу різного роду загроз. Фінансова безпека держави є дуже багаторівневою системою, яка включає низку підсистем, які при ефективній взаємодії дозволяють захистити фінансові інтереси держави та сформувати безпечні умови для розвитку фінансової, грошово-кредитної, бюджетної, банківської, фондової та валютної систем.

3. Екологічна безпека, яка передбачає захист навколишнього середовища в усіх регіонах країни від негативного впливу факторів, які можуть утворитися через підприємницьку діяльність. Заходи направлені на забезпечення екологічної безпеки держави передбачають формування таких умов, що дозволять протидіяти і запобігти погіршенню екологічної ситуації та здоров'ю людини.

4. Інвестиційно-інноваційна безпека, що означає захист інвестицій та інноваційної діяльності в країні з метою забезпечення динамічного зростання та покращення національної економіки. Україна є безпосереднім учасником міжнародних економічних відносин і тому в тій чи іншій мірі, в країну надходять нові іноземні інвестиції. Основним завданням інвестиційно-інноваційної безпеки є дотримання оптимального співвідношення між національними та іноземними інвестиціями та здійснення заходів щодо їх захисту.

5. Соціально-демографічна безпека – це протидія негативному впливу загроз на соціальний розвиток і рівень життя населення. Для подолання основних



соціальних загроз, які виявляються як на особистому, так і на суспільному рівнях, необхідне ефективне державне управління.

Як зазначає О. Олійничук [3], одними із найбільш небезпечних загроз національними інтересам України в економічній сфері є наступні: скорочення ВВП; зниження інвестиційної активності; скорочення досліджень у критично-важливих напрямках; ослаблення системи державного регулювання у сфері економіки; висока залежність від кон'юнктури зовнішніх ринків; тощо.

Більш глобальні загрози виділяє В. Мартиненко [4]: нестабільність світової фінансової системи; поширення кризових явищ в світі; експансія передових країн світу; дефіцит ресурсів для розширеного розвитку.

Розглядаючи загрози необхідно виокремити основні в контексті забезпечення економічної безпеки за кожною з виділених нами складових (рис. 1).

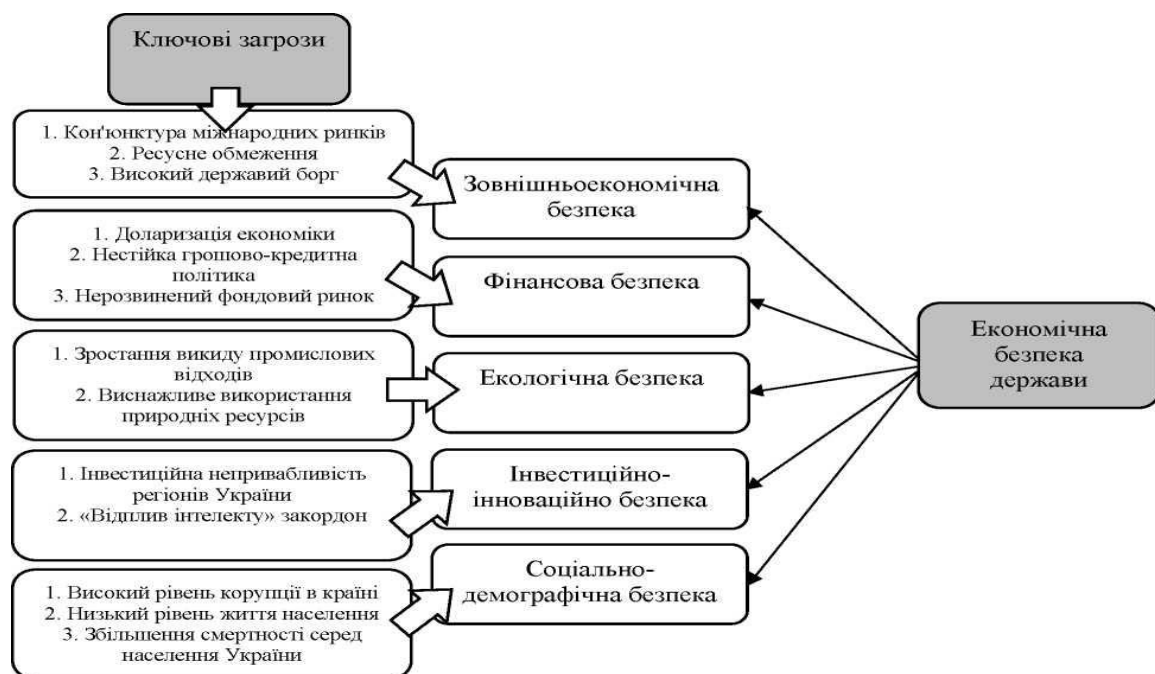


Рис. 1. Ключові загрози економічній безпеці України в розрізі її основних складових

Серед основних заходів протидії негативному впливу основних загроз економічній безпеці нашої держави, слід виділити наступні:

- тісна співпраця з міжнародними організаціями в питанні забезпечення національної економічної безпеки;
- подолання корупції в країні;
- зниження рівня безробіття в країні;
- здійснення заходів по збільшенню реального ВВП;
- сприяння розвитку малого бізнесу в країні;
- відновлення інвестиційної привабливості в найбільш проблемних регіонах.

Висновки. Економічна безпека держави включає в собі значну кількість складових, які є взаємозалежними між собою та в цей же час і самостійними



системами зі своїми елементами. Проте, паралельно з цим, вони також страждають від негативного впливу загроз і тому, на нашу думку, визначення основних загроз слід розглядати в контексті кожної складової економічної безпеки держави.

Література:

1. Економічна безпека держави: сутність та напрями формування: монографія / за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. С. Шевченко. Х.: Право, 2009. 312 с.
2. Яременко І.І. Економічна безпека як складова національної безпеки держави. Національний університет «Львівська політехніка». 2013. URL: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/22426/1/43-Yaremko-74-75.pdf>
3. Олійничук О. Система економічної безпеки держави та рівні її формування: концептуальні аспекти. Галицький економічний вісник, Т. : ТНТУ, 2015. Том 48. № 1. С. 93-100.
4. Мартиненко В.В. Загрози економічній безпеці України в контексті викликів глобалізації. Економіка та управління національним господарством. Економічний часопис-21, Вип. 7-8, 2011, С. 39-40.

УДК: 332.2.021

Журавський Р.В. – здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти

Колісник А.Г. – здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти

Науковий керівник – викладач кафедри менеджменту та бізнес-адміністрування Ю.В. Хорошун

Черкаський державний технологічний університет

ІНВЕСТИЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В СИСТЕМІ РОЗВИТКУ АГРОСЕКТОРУ УКРАЇНИ: ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА

Інвестиційне забезпечення в сучасній системі знань економіки та менеджменту розглядається суто з позиції методів та технологій вже існуючого факту співпраці, комунікацій, довіри, готовності до відкритих та прозорих відносин, перспективних напрямів стратегічних планів та прогнозів. Але саме практика сучасного ведення господарської діяльності доводить інше, налагодження відносин, наявність платформ постійного зв'язку, інституційне забезпечення комунікаціями та чіткий контроль – саме це формує перспективність досягнення цілей, стає запорукою успішних програм та проєктів стратегічного економічного розвитку.

Суб'єктами інвестицій в аграрному секторі, які є вкладниками інвестицій в



агросектор, виступають: держава (яка представлена відповідними інституціями законодавчої і виконавчої влади, місцевого самоврядування і територіальних громад), іноземні держави, юридичні особи та фізичні особи вітчизняного та іноземного походження, які мають певний інтерес і зацікавлені у розвитку сільського господарства. До суб'єктів інвестування, які використовують інвестиції, належать різноманітні виробники сільськогосподарської продукції: підприємства різних організаційно-правових форм – агрохолдинги, аграрні господарські товариства та сільськогосподарські кооперативи, які можуть бути як з національними, так і з іноземними інвестиціями, фермерські господарства, особисті селянські господарства (включаючи фізичних осіб підприємців) та ін. [1].

З метою ефективного управління інвестиціями та для належного розуміння економічної природи цього поняття, інвестиції систематизують за різними численними класифікаційними ознаками. В сучасній теорії інвестицій та практиці інвестування застосовується більше ста термінів, що характеризують різні види інвестицій [2;3]. Узагальнення авторських підходів щодо визначення класифікаційних ознак, а на їх підставі – видів інвестицій, які пропонують сучасні науковці, представлені в табл. 1.2.

Таблиця 1

Узагальнення підходів щодо критеріїв класифікації інвестицій

Автори (загальна кількість пропозованих автором критеріїв)	Критерії класифікації
Безп'ята І. (16)	об'єкт вкладення; національна ознака; форма власності; ступінь ризику; період інвестування; характер участі; мета інвестування; рівень розвитку економіки; характер впливу на суспільне виробництво (інтенсивний, екстенсивний); ступінь залежності від прибутку; інституційна ознака; характер формувань; характер здійснення; джерела фінансування; спрямованість дій; відтворювальна спрямованість
Дзюрах Ю. (17)	види інвестицій; період інвестування; характер участі інвестора в процесі інвестування; форма власності; регіональна ознака; рівень інвестиційного ризику; характер і періодичність доходу; залежно від вибору інвестиційної стратегії; періодичність вкладень; місце походження інвестицій; регіональна ознака; відтворювальна спроможність; за статусом інвестора; цілі інвестування; характер скерованості дії; ступінь сумісності; рівень доходності
Качур Р. (14)	об'єкти вкладення капіталу; характер участі в інвестиційному процесі; відтворювальна спрямованість; ступінь залежності від доходів; стосовно підприємства інвестора; період здійснення; сумісність здійснення; рівень прибутковості; рівень інвестиційного ризику; рівень ліквідності; форма власності капіталу, що інвестується; характер використання капіталу в інвестиційному процесі; регіональні джерела притягнення капіталу; регіональна спрямованість капіталу, що інвестується



Кацан А. (6)	об'єкт вкладення коштів; характер участі в інвестуванні; період інвестування; формальні властивості інвесторів; територіальна ознака; ступінь
Козяр Н. (4)	цілі спрямованості; об'єкти інвестування; суб'єкти інвестування; форма реалізації інвестицій
Манаєнко І. (13)	форма власності; об'єкти вкладення; період інвестування; характер участі інвестора; рівень ризику; джерела фінансування; регіональна приналежність інвестора; характер здійснення; ступень залежності від прибутку; спрямованість дій; відтворююче спрямування; регіональне спрямування капіталу, що інвестується; форма забезпечення стадій інвестиційного процесу
Михайлов А. (6)	вид формування джерела; характер залучення коштів; натурально-речова форма залучення коштів; в розрізі забезпечення стадій інвестиційного процесу; об'єкти інвестування; види активів
Резнік Н., Слободяник А., Котляров В. (8)	форма власності; об'єкти вкладення капіталу; територіальний (регіональний) принцип; відтворювальний напрям; залежно від строків освоєння; відносно підприємства-інвестора; сумісність здійснення; характер інвестування капіталу в інвестиційному процесі
Чорний Р. (11)	об'єкт вкладання; характер участі; періоди інвестування; форми власності на ресурси; територіальна ознака; матеріально-технічний зміст; взаємозв'язки між інвестиціями; характеристика впливу на продукт; вид; ступінь ризику; форми відтворення

Найактуальнішим для науковців критерієм класифікації інвестицій є об'єкт вкладення: цей критерій застосовують практично всі дослідники різновидів інвестицій. За цим критерієм розрізняють реальні (вкладення в матеріальні та нематеріальні активи, які включають основні та оборотні засоби підприємства, об'єкти інтелектуальної власності тощо) та фінансові (вкладення у фінансові інструменти, до складу яких включають фондові цінні папери, депозити, цільові банківські вклади тощо).

Не менш актуальним є такий критерій класифікації інвестицій як форма власності капіталу, що інвестується (форма власності інвестованих ресурсів). За цим критерієм розрізняють приватні інвестиції (здійснюються громадянами чи їх об'єднаннями; власниками капіталу, що інвестується, можуть бути суб'єкти господарювання різних форм власності, окрім державної, а також приватні особи); державні інвестиції (здійснюються за рахунок коштів державного і місцевого бюджетів, державних позабюджетних фондів); спільні або змішані інвестиції.

До основних форм інвестиційного забезпечення можна віднести: самоінвестування (коли підприємства та організації інвестують власні кошти); кредитування; інвестування на консорційних або корпоративних засадах (за рахунок коштів від емісії акцій, коштів від операцій за результатами розміщення цінних паперів та реалізації торгів на фондовій біржі, коштів, отриманих у результаті операцій на ринку злиттів і поглинань та ін.); субсидування (за рахунок бюджетних коштів або спеціальних фондів).

Як об'єкт інвестиційного забезпечення аграрний сектор має свою



специфіку. Розглядаючи аграрний сектор сучасної економіки як складну соціально-економічну систему (з однієї сторони), а також як стратегічну складову національної економічної системи з погляду основних системних ознак (з іншої сторони), Лопатинський Ю. та Кифяк В. підкреслюють той аспект, що «сектор є особливим об'єднанням соціальних агентів і водночас економіко-соціальним середовищем, яке знаходиться у сфері системи зв'язків і норм, детермінованих владними, організаційними, економічними, культурними, соціальними, природними, екологічними факторами» [4, с. 19]. Зазначені автори розглядають аграрний сектор як диференційовану, стійку, живу, рухому, адаптивну, сприйнятливую до новацій і тому таку, що розвивається, систему [4].

Аграрному сектору як об'єкту інвестування властиві деякі специфічні ознаки: сезонний характер виробничого процесу, залежність від стихійних сил природи та інших подібних умов, висока капіталомісткість, відносно обмежена фондівдача, значний розрив між часом інвестування коштів і їх поверненням після реалізації продукції. Аграрний сектор характеризується «уповільненим оборотом капіталу» (прибуток від господарської діяльності залежить від сезонності, а фінансування для ефективного господарювання необхідне протягом усього року) [5].

Досвід інвестування аграрного сектору розвинених країн переконано свідчить про те, що заходи державної політики розвиваються та реалізуються такими методами та інструментами: державне субсидування і різноманітні форми підтримки, які включають бюджетні асигнування, системи кредитування та оподаткування, лізинг, амортизаційну політику. Всі ці заходи в комплексі позитивно впливають на розвиток інвестиційної діяльності, а відтак – на інвестиційне забезпечення в аграрному секторі і загалом підвищують ефективність аграрного виробництва. Досвід розвинених країн світу також показує, що ефективність аграрного сектору досягається, передусім, комплексними і взаємодоповнювальними заходами, спрямованими на подолання проблем його функціонування [6, с. 32].

Висновок. Розвиток аграрного сектору в усьому його економічному та історичному контекстах має низку глобальних, стратегічно орієнтованих процесів з векторами інновацій, технічних та технологічних модернізацій, специфічного інвестиційного забезпечення, цільової алокації ресурсів. Саме аграрний сектор в масштабах всього світу формує тренди соціального та екологічного, економічного та інноваційного прогресу, забезпечує стабільність економічного процвітання. Особливостями розвитку аграрного сектора постають стратегічні зміни, що мають формалізоване та неформалізоване відображення, отримують своє результуюче відображення поступово, нарощують потенціал змін та техніко-технологічних зрушень століттями.

Аграрний сектор змінюється в довогострокових термінах, що є елементом продовольчої безпеки, інноваційній проекції випробовують десятиріччями та не завжди приймають як позитивну тенденцію, екологічні проблеми завжди постають гостро, ризики ведення господарської діяльності є високими та



потребують свого державного регулювання. Дослідження проблем та визначення стратегічних напрямів інвестиційного забезпечення аграрного сектору національної економіки потребують ретельного вивчення місця і ролі, стану і тенденцій розвитку цього сектору насамперед в масштабах економіки держави, а також у контексті світових трендів.

Література:

1. Agromino закрыла сделку по покупке Ресилиент. URL: <https://agroportal.ua/news/novosti-kompanii/agromino-zakryla-sdelku-po-pokupke-resilient/>.
2. Гирник Л.В. Діяльність агрохолдингів в Україні та їхній вплив на розвиток сільського господарства. *Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту*. 2016. Вип. 1 (20). С. 35-39.
3. Хто отримав від держави найбільше дотацій: ТОП-10 аграріїв. URL: <https://landlord.ua/news/khto-otrymav-vid-derzhavy-naibilshe-dotatsii-top-10-ahrariiv/>.
4. Лопатинський Ю.М., Кифяк В.І. Розвиток аграрного сектора національної економіки на інституційних засадах : [монографія]. Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2014. 248 с.
5. Чигирин О., Івахненко О. Банківське кредитування аграрного сектора економіки України. *Галицький економічний вісник*, № 3 (64). С. 14-24.
6. Гладій М.В., Лузан Ю.Я. Кредитування в системі аграрних трансформацій України. *Економіка АПК*. 2020. № 8. С. 31-44.

УДК 339.330

Новосад Л.М. – здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти

Науковий керівник – к.е.н., доцент М.М. Лещенко

Черкаський державний технологічний університет

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН СВІТУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

На сьогоднішній час, розвиток інноваційної діяльності характеризується значним динамізмом, а тому дуже важливими є показники оцінки ефективності інноваційної діяльності країн світу. Загальновизнаним показником для оцінки інноваційної діяльності окремої країни чи регіону є Глобальний інноваційний індекс (The Global Innovation Index (GII)). Глобальний інноваційний індекс в узагальненні відображає останні світові інноваційні тенденції. За його індикаторами відбувається оцінка ефективності інноваційної діяльності національних економік, з визначенням сильних та слабких сторін розвитку інноваційної діяльності. Важливість оцінки показників індексу відображається у



врахуванні його показників у прийнятті обґрунтованих рішень щодо інноваційної політики.

Глобальний інноваційний індекс включає в себе два суб-індекси (вихідний та вхідний), які, у свою чергу, складаються близько з 80 показників, що характеризують рівень інноваційного розвитку країни. Щорічно оприлюдненням глобального індексу інновацій займається Всесвітня організація інтелектуальної власності (ВОІВ).

У трійці лідерів рейтингу інновацій вже більше десяти років залишаються Швейцарія та Швеція. Швейцарія, Швеція, Сполучені Штати Америки та Великобританія потрапили до п'ятірки найкращих за останні три роки, а Республіка Корея вперше приєдналася до п'ятірки лідерів ГП у 2021 році. До 25 найбільш інноваційних економік входять переважно європейські країни, причому Франція (яка в 2021 посіла 11 місце) та Естонія (яка опинилася на 21 місці) досягли помітного прогресу [1, с. 4].

П'ять азіатських країн (регіон Південно-Східної Азії, Східної Азії та Океанії) увійшли до 15 найкращих – Республіка Корея (5 місце) і Сінгапур (8 місце) у топ-10, а потім Китай (12), Японія (13) і Гонконг (14). Протягом останніх 14 років Сінгапур постійно входить у десятку найбільш інноваційних економік. Китай вперше входить в трійку лідерів в регіоні Південно-Східної Азії, Східної Азії та Океанії.

Усі країни-лідери належать лише до 3 світових географічних регіонів. Це країни Європи, Північної Америки та регіон Південно-Східної Азії, Східної Азії та Океанії. Країни інших 4 регіонів не потрапили в 20-ку лідерів (за виключенням Ізраїлю).

У Північній Африці та Західній Азії Об'єднані Арабські Емірати (ОАЕ) залишилися в топ-35 і піднялися до 33-го місця. Туреччина зробила великий стрибок у топ-50, досягнувши 41-го місця. Ще вісім економік регіону піднялися вгору, включаючи Єгипет (94-е) та Алжир (120-е).

У Латинській Америці та Карибському басейні жодна країна не потрапила до топ-50. Чилі (53-е), Мексика (55-е), Коста-Ріка (56-е) та Бразилія (57-е) є єдиними країнами регіону, які входять до 60-ти найкращих. Більше того, за винятком Мексики, ці латиноамериканські держави не покращували свій рейтинг протягом останніх 10 років. Чилі має найбільш збалансовану інноваційну систему, займаючи найвище місце в регіоні за інституціями (40 місце) та інфраструктурою (47) [1, с. 30]. Проте Мексика все ще відстає за показниками за всіма рівнями ГП, тоді як Коста-Ріка та Бразилія відстають у розвитку інфраструктури та ринку. Бразилія є єдиною економікою в регіоні, для якої витрати на НДДКР перевищують 1 відсоток ВВП і її можна порівняти з економікою деяких європейських країн, таких як Хорватія та Люксембург.

У Центральній та Південній Азії лідирує Індія (на 46-му місці), постійно піднімаючись вгору з 2015 року, в якому вона посіла 81-е місце. Іран займає 2-е місце в регіоні, піднявшись до 60-го місця в загальному рейтингу. Казахстан посідає 3-е місце на 79-й позиції. Узбекистан продовжує просуватися вгору,



досягнувши 86-го місця в 2021 році, порівняно з 2020 роком, він піднявся на сім позицій. Інноваційні показники Казахстану (79-е місце) і Таджикистану (103-е місце) покращилися в 2021 році, але були менш стабільними протягом останніх років.

В країнах Африки лише Маврикій (52-е місце) та ПАР (61-е) увійшли в топ-65; і лише Кенія (85-е місце) та Танзанія (90-е місце) залишилися в топ-100 і покращили свої показники за останні п'ять років.

На інноваційну діяльність міжнародних суб'єктів та їх місце в глобальному рейтингу найбільш інноваційних економік впливають сучасні передові технології – нанотехнології, 5G, штучний інтелект, блокчейн, робототехніка, 3D друк, модифікування генів, великі дані (Big Data), дрони, інтернет речей, виробництво та використання сонячної енергії.

За деякими оцінками, передові технології вже представлені на ринку загальною вартістю в 350 мільярдів доларів, яка в 2025 році може зрости до понад 3,2 трильйона доларів [2, с. 18].

Серед передових технологій найбільшим за ринковим доходом є Інтернет речей. У 2018 році обсяги продажів склали 130 мільярдів доларів, а в наступні п'ять років вони можуть зрости до 1,5 трильйона доларів, що становить приблизно половину доходів від передових технологій. Це пояснюється тим, що Інтернет речей охоплює дуже широкий спектр пристроїв. Наприклад, кількість пристроїв, що використовуються в 2017 році була більшою, ніж величина населення земної кулі – 8,4 млрд [2, с. 19].

За прогнозами фахівців зростатиме також і ринок робототехніки, зокрема з 32 мільярдів доларів у 2018 році до 499 мільярдів доларів у 2025 році. Таке зростання зумовлено, в основному, постійними технічними удосконаленнями та розвитком роботів із штучним інтелектом. З боку попиту зростання буде відбуватися за рахунок використання роботів у великомасштабному виробництві, пакуванні та автомобільній промисловості. Ще одним інноваційно-активним є це ринок виробництва та використання сонячної енергії. У 2018 році ринкові доходи становили 55 мільярдів доларів, а до 2025 року можуть досягти 334 мільярдів доларів. Це пояснюється зростанням попиту на енергію, сприятливим державним регулюванням та переходом до сталого споживання, що стимулювало використання відновлюваної енергії.

Передові технології відкривають для країн, що розвиваються і які займають в рейтингу країн по глобальному інноваційному індексу невисокі позиції, можливість підвищити свою продуктивність та підвищити рівень життя населення. Але технологічні зміни, які нині визначаються розвиненими країнами, можуть також збільшити розриви між цими групами країн.

Література:

1. Global Innovation Index 2021. WIPO, URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2021.pdf



2. Technology and innovation report 2021: catching technological waves, innovation with equity. UNCTAD, URL: <https://digitallibrary.un.org/record/3926808>

УДК 336.77

Осадченко І.О. – здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти

Науковий керівник – д.е.н., професор Л.О. Петкова

Черкаський державний технологічний університет

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОГО ПЕРЕХОДУ В УКРАЇНІ

Сучасний «зелений» енергетичний перехід – це широке впровадження відновлювальних джерел енергії, енергоефективних технологій та електрифікація транспорту і виробництва тепла задля забезпечення сталого розвитку, запобігання кліматичним змінам і швидкому вичерпанню викопних видів палива. Причинами також слугують зростаючі потреби світової економіки в енергетичних ресурсах та бажання передових країн гарантувати свою енергетичну безпеку. Здійснення переходу до 2050 р., як очікується, зупинить глобальне потепління, прискорить економічне зростання, створить нові робочі місця та сприятиме миру та безпеці в усьому світі.

За інформацією Міжнародного енергетичного агентства, до 2030 року інвестиції в енергетичний сектор у країнах, що розвиваються, зростуть із щорічних 240 мільярдів доларів США протягом 2016-2020 років до 560 мільярдів у 2030 році для досягнення Цілей сталого розвитку і до 1,1 трлн доларів США для забезпечення нульових викидів. Це збільшення супроводжуватиметься значним зрушенням інвестицій в бік низьковуглецевих джерел, які сьогодні становлять близько 40% загальних інвестицій у електроенергетику, враховуючи величезне збільшення витрат на електромережі для задоволення зростаючого попиту на електроенергію, інтеграції відновлюваних джерел енергії та модернізації енергосистем [1, с. 101].

Наразі розвиток вітчизняної відновлювальної енергетики (ВДЕ) у два рази відстає від загальносвітового рівня: станом на 2019 рік частка ВДЕ в енергобалансі України складала лише 4,9%, тоді як в світі – 11,4% (рис. 1).

Перехід України до економіки нульових викидів передбачає щорічне залучення інвестицій в середньому на рівні 5% від ВВП. Розвиток ВДЕ та енергоефективних технологій має здійснюватися на приватних засадах, де держава має виступати в ролі ефективного регулятора. Енергетична стратегія України передбачає зростання частки ВДЕ в енергетичному балансі до 25% до 2035 року.



*XVIII міжнародна науково-практична конференція
молодих вчених, аспірантів і студентів
«Актуальні проблеми фінансової системи України»*

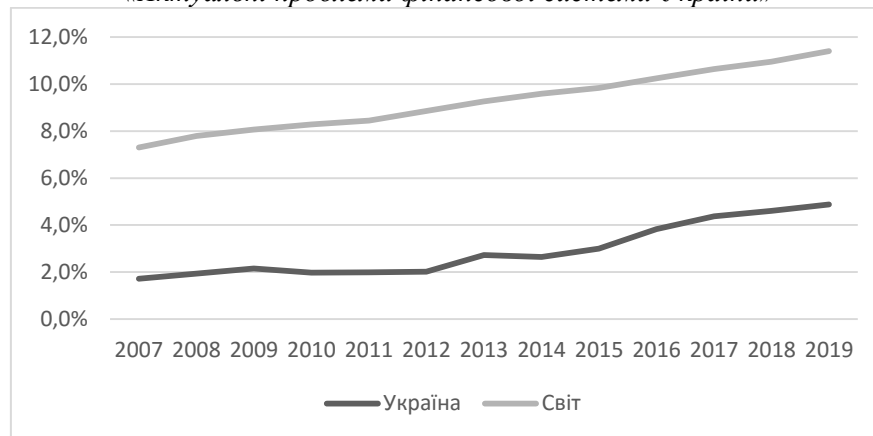


Рис. 1. Частка відновлювальних джерел в енергобалансі України та світу (%)
*Джерело: побудовано автором на основі [2]

Серед головних інструментів фінансування «зелених» проєктів виділяють: українське банківське кредитування, ЕРС-контрактори, енергетичне кооперування, зелені облігації, залучення коштів міжнародних фінансових інституцій, гранти міжнародних донорів та експортно-кредитні агентства.

ЕРС-контрактор (Engineering, procurement and construction) – це спеціалізована компанія, що повністю реалізує будівництво і введення в експлуатацію електростанції ВДЕ, беручи на себе всі пов'язані ризики та мінімізуючи ризики кредитора. ЕРС-контрактори залучають кошти, гарантуючи їх повернення своєї історією та успішно реалізованими проєктами.

Енергетичні кооперативи – це об'єднання громадян, підприємств та організацій для реалізації локальних «зелених» проєктів. Така форма об'єднання фінансових ресурсів є популярною в Європі, де в окремих країнах енергокооперативи складають конкуренцію енергохолдингам. Їх метою є незалежне, екологічне та децентралізоване виробництво енергії, незалежне від холдингів та різних бізнес-структур.

«Зелені облігації» – боргові інструменти, цільові облігації для залучення коштів на проєкти розвитку енергетичного переходу: ВДЕ, енергоефективності та «зеленого» транспорту. В Україні зелені облігації набули юридичної сили 1 липня 2021 року, згідно закону «Про ринки капіталу та організовані товарні ринки». Цей борговий інструмент широко використовується в Європейському Союзі. Єврокомісія розраховує фінансувати 30% свого Зеленого курсу через зелені облігації.

Залучення коштів міжнародних фінансових інституцій для «зелених» проєктів здійснюється через такі організації як інституції групи Світового Банку (IFC, EBRD, EIB, World Bank), Китайський Банк розвитку (CDB), Корпорація закордонних приватних інвестицій (OPIC), Комітет із розвитку підприємств за кордоном (CODA) тощо [3].

Експортно-кредитне агентство (ЕКА) – це спеціальні урядові або приватні установи, що створюються для підтримки та стимулювання експорту. Крім цього, допоміжними цілями можуть бути розвиток виробництва країни та



підвищення рівня зайнятості населення. Такі установи надають широкий спектр послуг: від надання гарантій, страхування і перестраховування по експортним кредитам, до страхування від політичних та інших видів ризиків. Їх роль в «зеленому» інвестуванні полягає у покритті ризиків під час кредитування проєкту.

Головним рушієм до розвитку відновлювальної енергетики в Україні був «зелений тариф», тобто державної програма з стимулювання розвитку галузі через купівлю енергії за підвищеними цінами. Зміни до закону «Про зелені тарифи» від 2015 року та закону «Про ринок електроенергії» 2017 року зміцнили довіру інвесторів до підтримки державною «зеленої» енергетики. З моменту імплементації «зеленого» тарифу у 2008 році загальний обсяг прямих інвестицій у відновлювальну енергетику України склав 12 млрд доларів США, з яких 7,2 вкладені в період 2015–2020 рр., а близько 3,4 млрд інвестовано лише за 2019 рік [4]. Вагомий внесок у розвиток ВДЕ в Україні зробили стратегічні іноземні інвестори, інвестиції яких склали понад 30%: Vindkraft Group, NBT, Total Eren, LongWing Energy, VLC Renewables, GE Capital, Ukraine Power Resources, Guris, GreenWorx, Akuo Energy, VR Capital, Scatec Solar, CNBM, Acciona Energia, GS Engineering and Construction, Norsk Solar, Better Energy та інші.

Надалі умови для інвесторів почали погіршуватися через нездатність держави (ДП «Гарантований покупець») виконувати взяті на себе зобов'язання у зв'язку з надмірною кількістю наявних і запланованих проєктів ВДЕ та подальша енергетична криза. У 2020 році заборгованість склала понад 22 млрд гривень, а станом на листопад 2021 року вона перевищила 25 млрд. Міністерство енергетики, спільно з Верховною Радою і Кабміном, ініціювали зниження тарифу. Зниження "зеленого" тарифу з 1 липня 2020 р. для сонячних електростанцій понад 1 МВт склало 15%, а для вітряних електростанцій – 7,5%.

Інвестори, які вклали власний і залучений капітал за попередніми умовами стимулювання ВДЕ, опинилися в ситуації, що загрожувала банкрутством. Деякі інвестори подали в арбітражний суд на державу Україна. Першим інвестором, який виграв суд, є ТОВ «Єдиний енергостандарт», що відсудив 22 вересня 2020 р. 1,36 млн грн боргів за «зеленим» тарифом. Національна система підтримки ВДЕ була скомпрометована, інвестиційний клімат погіршився, а інвестиції залишилися замороженими. Альтернативних механізмів стимулювання ВДЕ поки що не розроблено.

Сучасні реалії показують, що технології ВДЕ настільки стрімко розвиваються, що собівартість 1 кВт «зеленої» енергії вже є дешевшою за традиційну. В Україні для відновлення ділової репутації держави і розвитку альтернативної енергетики необхідна послідовна та передбачувана державна політика у поєднанні з активним розвитком усіх форм фінансування ВДЕ: енергокооперативів, ринку «зелених» облігацій, ЕРС-контракторів тощо.



Література:

1. Financing Clean Energy Transitions in Emerging and Developing Economies. International Energy Agency, 2021. URL: <https://www.iea.org/reports/financing-clean-energy-transitions-in-emerging-and-developing-economies> (дата звернення: 24.11.2021).
2. Енергетичний баланс України. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/energ/en_bal/arh_2012.htm (дата звернення: 24.11.2021).
3. Ігнат'єв С. 7 джерел для фінансування зелених проєктів в Україні. *EcoTown*. URL: <https://ecotown.com.ua/news/7-dzherel-dlya-finansuvannya-zelenykh-proektiv-v-Ukrayini/> (дата звернення: 24.11.2021).
4. Щербина С. «Зелена» енергетика в Україні. Як історія міжнародного успіху обернулася черговим провалом. *Forbes.ua*. URL: <https://forbes.ua/company/zelenaya-energetika-v-ukraine-kak-istoriya-mezhdunarodnogo-uspekha-obernulas-ocherednym-provalom-26052021-1676> (дата звернення: 24.11.2021).

УДК 336.714

Панасюк Ю. Ю. – здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня

Науковий керівник – к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів М. Б. Рінна

Заклад вищої освіти Міністерства фінансів України «Державний податковий університет»

ІННОВАЦІЙНІ ФІНАНСОВІ ТЕХНОЛОГІЇ: РОЗВИТОК І ТИПІЗАЦІЯ

Поширення процесу цифровізації супроводжується зростанням проникнення інновацій у всі галузі економіки. Фінансовий ринок не є винятком, та фінансові інновації тут проявляються через посилення впливу інформаційних технологій на прийняття рішень на всіх етапах функціонування суб'єктів фінансового ринку, від формування фінансового інституту, пошуку контрагента, до укладання угоди та подальшої взаємодії. Фактично значна частина фінансових відносин переходить в цифровий вимір, формуючись тепер у рамках концепції «Інтернету речей» (IoT, "Internet of things").

Питанням сутності та змісту інноваційної теорії загалом та у фінансовій сфері приділяють багато зарубіжних та вітчизняних науковців, таких як: Ю. Бажал, Дж. Ван Дейн, А. Гальчинський, М. Міллер, Х. Мінські, Ф. Мишкін, Р. Мертон, П. Туфано, Дж. К. Ван Хорн, Дж. Фіннерті, Л. Федулова, У. Шарп.

Цифровізація є загальною характеристикою більшої частини сучасних фінансових інновацій та обумовлена зростанням впливу інформаційно-



комунікаційних технологій у процесі виробництва та надання фінансових послуг. Її вплив є об'єктивним, з урахуванням підвищення впливу інформаційних технологій на життя людства в цілому, зростанням інформатизації населення, та числа користувачів мережі Інтернет (середній темп зростання частки активних користувачів від сукупного людства з 2000 по 2020 рік - 21,44%) [1].

Розвиток фінансових технологій супроводжується трансформацією моделей діяльності організацій, що надають фінансові послуги: якщо раніше це були переважно банківські організації, то в даний час ініціативу перехоплюють фінтех-компанії, які будучи небанківськими організаціями, здатні ефективніше надавати аналогічні послуги. Цій тенденції сприяє регулювання, що перебуває у стадії становлення і опосередкований вплив на нові продукти. Фінтех-індустрія залишається менш регульованою і більш гнучкою, ніж банківська сфера, що загострює системні ризики.

Старі підходи до макрорегулювання тут малозастосовні, необхідні нові рішення, якими можуть стати сертифікація протоколів, вимоги до організації реєстрів та відкритих інтерфейсів (Open-API). Тим часом, не відстають у розвитку й класичні банки: захищаючи своє становище, вони створюють з урахуванням вже діючих систем механізми технологічного розвитку, зокрема – поглинаючи небанківські організації.

Процеси цифровізації є поступальними, які можна уявити у вигляді наступних етапів розвитку:

- Перший етап збігся з активізацією трансформації фінансових технологій, розвитком нових фінансових інструментів, насамперед – деривативів, і викликав значну перебудову всієї світової фінансової системи.

- Другий етап характеризується впровадженням мобільного банкінгу, мобільних платежів та соціальних мереж у банківську діяльність: у цьому у разі практично змінилися методи взаємодії клієнтів із банками.

- Третій етап припав на останні роки і викликаний зростанням популярності технологій, що дозволяють надавати банківські послуги небанківським організаціям. Ці зміни стали значними викликом для банків, підштовхнувши їх до вступу в гостру конкурентну боротьбу, в якій доступ до дешевих фінансових ресурсів та клієнтів не є запорукою остаточного успіху, оскільки потрібні докорінні зміни у трансформації підходів до ведення бізнесу [3].

Нині основними тенденціями на ринку глобальної фінансової екосистеми є консолідація активів та укрупнення угод, глобальна експансія фінтех-інфраструктур, зокрема – у сферах платіжної інфраструктури, активне нарощування інвестицій у технології розподілених реєстрів, зокрема – блокчейн; посилення тенденцій у галузі Insuretech, диджиталізація банківських послуг, злиття інноваційних підприємств з класичними, трансформація традиційних галузей з урахуванням нової специфіки, нарощення регуляторних вимог до компаній, працюючих у цієї сфері. Нові технологічні системи реалізуються з урахуванням наступних принципів:



- доступність та швидкість роботи (Інтернет як основне місце надання послуг);

- масштабованість та відкритість (Open-API інтерфейси);
- дистрибутивний характер (технології розподілених реєстрів);
- безпека та захищеність інформацій клієнтів (технології валідації, шифрування та криптографії);
- стандартизація (токенізація елементів контракту), використання для зберігання даних хмарних сховищ, для аналізу – великих обсягів інформації та методів штучного інтелекту і машинного навчання.

Реалізація цих принципів дозволяє нерегульованим учасникам надавати послуги незалежно від банків, створюючи ґрунт для посиленої конкуренції та запровадження нових, незалежних від традиційних фінансових ринків, послуг цифрових, тобто віртуальних фінансів [4].

Диференціюючи пропоновані на сьогоднішній день фінтех-індустрією рішення, слід виділити напрямки їх класифікації:

- щодо застосовуваної сфери діяльності – рішення для банківських та небанківських організацій;
- за технологіями, що використовуються в основі (розподілені реєстри, хмарні сервіси, Big Data);
- за застосовуваними напрямками діяльності - аналіз даних, залучення клієнтів, управління ризиками [2].

Розглядаючи питання трансформації наданих фінансових послуг, слід зазначити, що їхній спектр значно зріс. Зокрема, до фінтех-сегменту можна віднести:

- продукти, пов'язані із здійсненням платежів - мобільні платежі, електронну комерцію, P2P перекази, альтернативні платіжні інструменти;
- особливо виділяються блокчейн-технології, зокрема – криптовалюти;
- інструменти фінансування, що представляють альтернативу банківським інститутам у частині кредитування – краудфандинг, лендинг, факторинг та ін. в частині інвестиційного бізнесу;
- інструменти управління активами – управління приватними фінансами, робото-торгівля, управління ризиками;
- технології, що опосередковують надання фінансових послуг – кошти дейтамайнінгу, маркетплейси;
- сервіси, асоційовані з регулюванням індустрії RegTech (regulatory technologies), націлені на забезпечення виконання піднаглядними регуляторних вимог та SupTech (Supervisory technologies), що сприяють здійсненню регуляторами наглядових функцій.

Отже, можна відзначити, що цифровізація фінансових відносин є невід'ємним елементом трансформації як фінансових ринків, так й економіки загалом. Сервіси, що з'являються внаслідок інтеграції інноваційних технологій та фінансових послуг, стають платформи-орієнтованими. У цих умовах виникає необхідність стандартизації методів доступу до даних та розвитку технологій



безпеки, захисту від нових ризиків тощо.

Література:

1. Будущее финансов URL: <https://issuu.com/kateshcheglova/docs/fintech-issue>
2. Размывание границ: Как компании сегмента FinTech влияют на сектор финансовых услуг URL: <http://www.pwc.ru/ru/banking/publications/fintech-global-report.html>
3. FinTech в Україні: чому потрібно розвивати ринок фінансових технологій? URL: <http://evris.law/uk/statija-fintech-vukraini-chomu-potribno-rozvivati-rinok-finansovih-tehnologij>
4. Ripa M., Ripa S. «FINTECH» as a digital dimension of stable development. // University Economic Bulletin. Pereiaslav-Khmelnytskyi Hryhorii Skovoroda State Pedagogical University, ISSUE 49, 2021, P.30-35. URL: <https://doi.org/10.31470/2306-546X-2021-49>

УДК 336.77.334

**Токар М.О. – здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
кафедри банківської справи**

Науковий керівник – д.е.н., професор Кузнєцова Л. В.

Одеський національний економічний університет

ЦИФРОВІ ТЕХНОЛОГІЇ НА РИНКУ ПЛАТІЖНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Ринок платіжних послуг за умов впливу цифровізації та конкуренції стрімко трансформується. За останні роки на цьому ринку відбулися колосальні зміни – з'явилися і продовжують з'являтися нові учасники, створюються нові платіжні технології та інструменти, які значно розширюють можливості здійснення платежів та переказів коштів, зручні та доступні для користувачів.

Продуктовий сегмент ринку платіжних послуг відрізняється широким різноманіттям послуг, що задовольняють різні повсякденні та операційні потреби клієнтів (від оплати товарів у мережі Інтернет до переказів коштів через термінали самообслуговування).

Проблемам розвитку ринку платіжних послуг приділено багато уваги в працях українських науковців. Зокрема ці питання висвітлені в роботах, О. Вовчак, О., Дзюблюка, Л. Жердецької, Л. Кузнєцової, Ю. Оніщенко, Н. Шульги та ін. Однак проблеми впливу цифрових технологій на процеси формування продуктового сегменту ринку платіжних послуг у вітчизняній науці залишається малодослідженим.

Дослідження структури ринку платіжних послуг доводять висновку, що



ринок складається з наступних сегментів:

- міжбанківські перекази;
- перекази фізичних осіб зі своїх банківських рахунків;
- перекази коштів без відкриття банківського рахунку;
- переклади з використанням кредитних та дебетових карток;
- перекази електронних коштів [1].

Незважаючи на те, що потенційними споживачами зазначених послуг є значна кількість суб'єктів, профіль споживача безпосередньо залежить від типу та бізнес-моделі платіжної системи, а також конкретних послуг і навіть репутації постачальників зазначених послуг, що характеризує цільову аудиторію платежів та переказів як вкрай неоднорідну та високосегментовану.

Аналіз діяльності платіжних систем в Україні доводить висновку, що у 2020 році в Україні фактично здійснювали діяльність такі платіжні системи: СЕП; карткові платіжні системи («MasterCard», «Visa», «ПРОСТІР» та інші); системи переказу коштів, серед яких: 7 – систем, створених банками; 15 – систем, створених небанківськими установами; 8 – внутрішньобанківських систем; 7 – систем, створених нерезидентами [2].

Банки та інші постачальники платіжних послуг надають своїм клієнтам доступ до банківських рахунків, пропонують широку лінійку платіжних інструментів та забезпечують можливість здійснювати платежі та перекази коштів, у тому числі через дистанційні канали.

Завдяки цифровим технологічним інноваціям клієнти платіжних платформ отримують доступ до цифровим платіжним послугам з інших країн простіше, ніж будь-коли раніше. Як відомо, міжнародні карткові системи на прями (на початок 2021 року були 68 банків та АТ «Укрпошта» – небанківська установа та непрямими учасниками цих систем були 19 небанківських установ, що діяли через сім прямих учасників (банків) [2].

На ринку систем переказів коштів, створеними нерезидентами, прямими та непрямими учасниками були: 54 банки; п'ять небанківських установ (ПрАТ «Українська фінансова група», ТОВ «НоваПей», ТОВ «РОФІНЕФ», АТ «Укрпошта», АТ «ФК Аверс»).

Крім того, на початок 2021 року на ринку платіжних систем в Україні функціонують 34 оператори послуг платіжної інфраструктури, що на 3 учасники більше, ніж у 2020 році.

Вплив цифровізації на ринок платіжних послуг визначається динамікою емісії платіжних карток за сім років, що наведена на рис. 1.

Дані рисунку свідчать, що кількість безконтактних та токенизованих платіжних карток за період з 2014 по 2020 рік зросли в 17 разів і склали на початок 2021 року 17,1 млн. штук. Безпека, швидкість та зручність безконтактних платежів як з використанням безконтактних карток, так і за допомогою смартфонів та інших NFC-пристроїв, спонукає поширенню карток, які підтримують таку технологію оплати. Водночас операції з використанням технології безконтактної оплати та NFC-технології за цей період зросли в 5 разів



за кількістю та в 4,8 разів за обсягами.

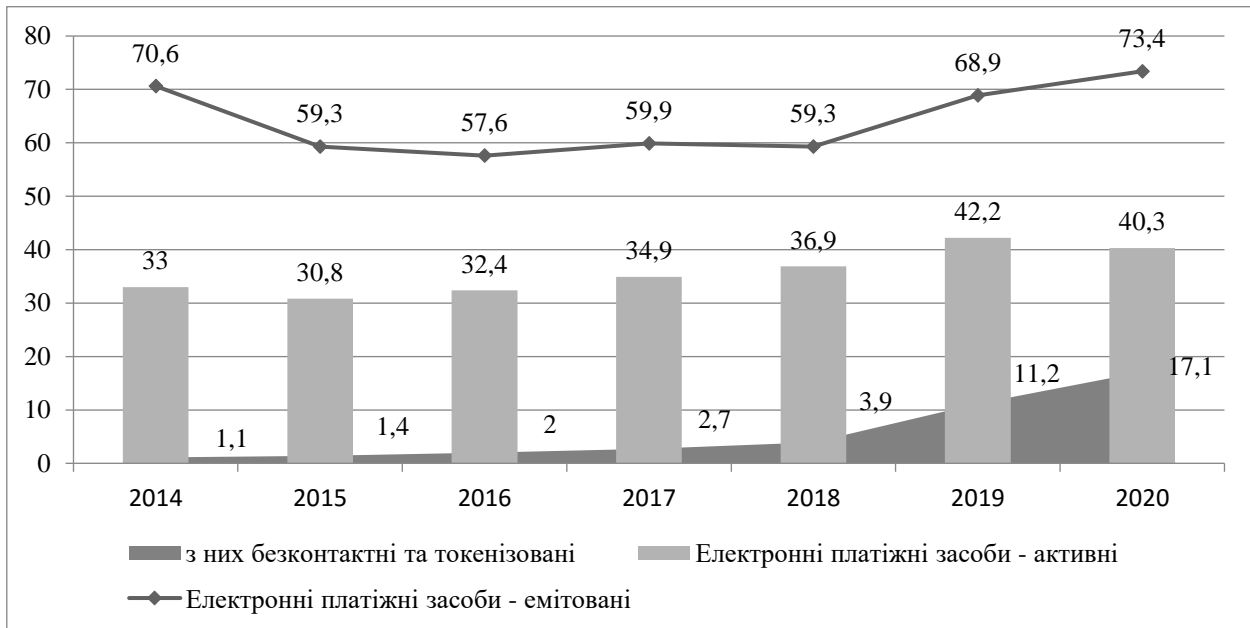


Рис. 1. Кількість платіжних карток, емітованих українськими банками, станом на кінець року, млн шт

Джерело: розроблено за [2]

Зауважимо, що стрімкий розвиток ринку платіжних послуг в умовах впливу цифровізації обумовлює необхідність регулювання відносин між його суб'єктами. Тому важливими є законодавчі акти, що регулюють ці процеси. Так, з метою розвитку платіжного ринку України на базі міжнародних стандартів імплементовано стандарт ISO 13616 – міжнародний номер банківського рахунку (IBAN); розпочато роботи з упровадження в безготівкових розрахунках в Україні міжнародного стандарту ISO 20022 і відповідно – створення нового покоління СЕП (СЕП-4).

Для розвитку ринку платіжних послуг в умовах впливу цифровізації важливими є положення Закону №4364 «Про платіжні послуги», який Верховна Рада України прийняла в другому читанні у червні 2021 року [3].

Ухвалений закон спрямований на модернізацію і подальший розвиток українського ринку платіжних послуг, оскільки його норми сприяють інноваціям у фінансовій сфері, встановлюють правила надання платіжних послуг в Україні та вимоги до їх надавачів, підвищують безпеку та ефективність надання цих послуг, розширюють коло надавачів платіжних послуг та упорядковують їхню діяльність, змінюють застарілі підходи до правового регулювання платіжного ринку.

Зауважимо, що оновлення платіжного законодавства дає можливість адаптувати законодавство України до законодавства ЄС, сформувавши правову основу для інтеграції українського платіжного ринку з європейським. Новий закон базується на сучасних вимогах та враховує норми європейських регуляторних актів, зокрема Другої платіжної директиви (PSD2) та Директиви з



електронних грошей (EMD).

Цифрові платформи нових сегментів фінансового ринку розміщуються в глобальному хмарному просторі, який майже не регулюється і тому виникає необхідність розробки правових основ та норм регулювання платіжних цифрових технологій.

Активізації процесів використання цифрових платіжних послуг з метою збільшення ринкової частки потребує створення постачальниками нових цифрових інтерфейсів, орієнтованих на запити клієнтів. Для підвищення лояльності клієнтів найбільші постачальники платіжних послуг розробляють екосистеми, націлені на надання максимального набору послуг таким чином, щоб клієнти задовольняли всі свої платіжні потреби без залишку електронного периметра постачальника.

Література:

1. Кузнецова Л.В. Ділова репутація банку: цифрові виклики та управління: монографія. За ред. Л.В. Кузнецової. Харків, «Діса Плюс». 2020. С. 327.
2. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/>
3. Закон України 1591-IX «Про платіжні послуги» від 30.06.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1591-20#Text>



СЕКЦІЯ 6. Питання менеджменту і маркетингу у фінансовому секторі

УДК 339.13:659

**Ахтоян А. Н. – здобувач третього (освітньо-наукового) рівня спеціальності
075 Маркетинг**

Черкаський державний технологічний університет

Клічук Б. Р. – здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Науковий керівник – ст. викладач О.А.Сергієнко

Черкаський державний технологічний університет

НАПРЯМКИ ОНОВЛЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ В РИТЕЙЛІ

2021 рік для ритейлерів є періодом, наповненим можливостями та невизначеністю одночасно. На початку пандемії COVID 19, в березні 2020 року, попри негативні очікування, відбулося різке збільшення продажів продуктових ритейлерів. Сьогодні, коли впроваджено адаптивний карантин, почали функціонувати заклади громадського харчування, виникає низка запитань до перспектив розвитку ритейлу, тому ритейлери шукають маркетингові технології для реалізації стратегії довгострокового адаптивного зростання, приділяють увагу цифровим платформам, мерчандайзингу, забезпеченню лояльності клієнтів, зручності власних сервісів для покупок онлайн.

Світові лідери ритейлу залишаються в тренді цифровізації. «Лише за останні кілька місяців компанія Walmart оголосила про те, що тестує інструмент обміну текстовими повідомленнями та продовжує консолідувати свою програму за допомогою універсального пошуку та оплати, а Sam's Club розробляє нову версію своєї технології Scan & Go та пілотує новий функціональний під назвою Scan & Ship, яка дозволяє покупцям вибирати товари в магазині для доставки» [4].

Маркетингові та процесні інновації продовжують розвиватися з орієнтацією на полегшення покупок. У 2018 році Amazon запустила перший супермаркет без кас та продавців і тим самим відкрила нові горизонти у розвитку форматів продуктового ритейлу. Нині такі магазини вже працюють у США та Китаї. У Китаї формат «супермаркет без кас та продавців» склався через наявність розвинених цифрових екосистем та платформ, які забезпечать функціонування таких магазинів. Тому китайським ритейлерам не доведеться нести величезні витрати на ІТ-розробку. Walmart запустив Mobile scan and go,



наразі вирішивши серйозну проблему для клієнтів, пов'язану із очікуванням у довгих чергах, а також адаптує голосові технології для обслуговування клієнтів. Додаток «Me @ Walmart» пропонує голосового персонального помічника «Спитай Сема, який раніше був доступний як автономне додаток для деяких партнерів. Walmart впроваджує блокчейн у багатьох сферах – для автоматизації транзакцій між постачальниками, перевізниками, логістикою. Наприклад, «Віртуальні примірочні», які Walmart вже пропонує для одягу, сьогодні адаптуються для вибору товарів для дому та вуличного використання з використанням доповненої та віртуальної реальності.

Albertsons тестує розумні візки, виготовлені компанією Veeva з Сіетла, Veeva також тестує свої візки з Kroger на кількох ринках Середнього Заходу. Продуктовий ритейл уважно придивляється до розумних візків, адже вони прискорюють процес покупок для споживачів і надають цінну бізнес-аналітику роздрібним продавцям. Покупці повинні сканувати штрих-код на кожному продукті, в той час як датчики всередині кошика фіксують продукт, який поміщають усередину, а потім зважують його, якщо потрібно. Датчики також можуть визначити, чи виймає покупець товар з кошика, і вирахувати його з поточної суми. Veeva планує почати додавати функції персоналізації до своїх візків: інтеграцію списків покупок разом із функцією навігації в магазині, яка спрямовує покупців до кожного товару. Компанія також працює над інструментом, який дозволяє покупцям вибирати популярні місцеві рецепти на сенсорному екрані кошика та заповнювати список покупок, а також іншою функцією, яка нагадує покупцям про товари, які вони купували в минулому, коли вони проходять повз них. Veeva також вивчає інструменти електронної комерції, які підключають покупців до онлайн-ринків роздрібних продавців і дозволяють їм додавати товари, яких немає в магазинах, до своїх цифрових кошиків [2].

Криза, спричинена пандемією Covid-19 прискорила перехід Європи до електронної комерції, особливо у сфері роздрібної торгівлі продуктами харчування: у п'яти провідних європейських країнах проникнення електронної комерції зараз становить від 3% до 11% від загального обсягу продажу продовольчих товарів. Однак, як наголошується в новому дослідженні міжнародної страхової компанії Euler Hermes, перехід додатково одного відсотка продажів з фізичних продовольчих магазинів у сферу онлайн-торгівлі загрожує втратами обсягу продажів у Європі на суму €13,6 млрд. та втратами прибутку у розмірі до €1,9 млрд. (4% від загального обсягу). Зростання онлайн продажів створює можливості та загрози для продуктового ритейлу: можливості – наростити конкурентні переваги за рахунок більшої уваги до сервісів пов'язаних з комфортом, зручністю та обслуговування клієнтів, а не цінової конкуренцію. Компанії, які повільно чи неохоче переходять на цифрові технології, стикаються із ризиком втрати частки ринку; загрози – продаж продовольчих товарів через Інтернет з використанням найпоширеніших методів виконання замовлень для неспеціалізованих онлайн ритейлерів є збитковим незалежно від способу доставки. Оскільки частина ланцюжка створення вартості (як правило,



комплектування, оформлення та доставка замовлення) передається назад від покупця до роздрібного продавця, тоді як пов'язані з цим витрати не повністю включаються до плати за обслуговування [1; 3].

Ритейлери надають велике значення електронній комерції у своїх стратегічних програмах, зосередивши увагу на таких основних напрямках: адаптація асортименту своїх магазинів та зміна спрямованості інвестицій, щоб пристосуватися до більшого проникнення e-commerce; інвестиції в цифрові можливості для забезпечення прибутковості онлайн-продажів одному рівні з фізичним ритейлом; зміна існуючої логістичної та торговельної інфраструктури; партнерство з компаніями в екосистемі продовольчої електронної комерції.

Ритейл формує стійкий попит: на інструменти, які підтримують прийняття рішень в бізнесі з урахуванням потреб кінцевого споживача; на фахівців у сфері маркетингової аналітики, які вміють працювати з широким набором інструментів; на сучасні формати збору та візуального представлення маркетингової інформації, які мають інтуїтивний інтерфейс, є нативними, тобто оптимізованими під операційні системи, не потребують професійної підготовки: дашборди («розумні» звіти в реальному часі), інструменти для швидких тестів, форми для інтернет-опитування (google-form), інструменти візуалізації, презентації, онлайн-сервіси збору пасивної інформації, фреймворки як комплекс програмних рішень (Grow Team, CJM, JTBD, Research Ops); UX-дослідження (дослідження дизайну сайту та сторінок в соціальних мережах) тощо.

В сучасних умовах, основною вимогою до інструментів маркетингу та методів маркетингових досліджень в ритейлі є різноманітність, мультиформатність, нативність, інтуїтивність інтерфейсів, а головним нововведенням є поєднання «офлайнових» інструментів з «онлайн-овими», які дозволяють розробляти ефективні маркетингові кампанії, а маркетингові дослідження проводити набагато швидше, дешевше та репрезентативніше. Основні тенденції змін в маркетингових дослідженнях пов'язані зі AI – маркетингом штучного інтелекту, швидким аналізом відео, аудіо та тексту, автоматизацією в цілому, дашбордами та аналітикою онлайн в реальному часі, аналізом великих даних, нейромаркетинговими інструментами дослідження, дизайн-мисленням, збором даних та аналізом соціальних мереж, аналізом в реальному часі настроїв/емоцій в соціальних мережах, вимірюванням раніше невимірних елементів людської поведінки з використанням індивідуальних категорій аналізу та інші.

Сьогодні бренди все більше і більше покладаються на маркетингові інструменти, маркетингові дослідження та інсайти щодо досвіду реалізації маркетингових стратегій та тактик. Щоб зрозуміти найкращі способи залучення споживачів і налагодити з ними стійкі комунікації, бренди повинні переконатися, що вони включають у свої дослідження дійсно різноманітні точки зору.



Література:

1. Рост e-com грозит потерей прибыли food-ритейлу в Европе URL: <https://www.retail.ru/articles/rost-e-com-grozit-poterey-pribyli-food-riteylu-v-evrope/>
2. Albertsons is testing a smart cart URL: <https://www.grocerydive.com/news/albertsons-is-testing-a-smart-cart/610438/>
3. Офіційний сайт страхової компанії Euler Hermes. URL: https://www.eulerhermes.com/en_global.html
4. 5 takeaways on digital innovation from Walmart's top tech executive. URL: <https://www.grocerydive.com/news/5-takeaways-on-digital-innovation-from-walmarts-top-tech-executive/608709/>

УДК 338

Баланюк А.В. – здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти

Науковий керівник – д.п.н., професор, ректор О.О.Григор

Черкаський державний технологічний університет, м. Черкаси

РОЗРОБКА І ОРГАНІЗАЦІЯ РЕКЛАМНОЇ КОМПАНІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Актуальність теми. Обґрунтована різким збільшенням обсягу рекламної інформації у сучасному суспільстві. Значення реклами невпинно зростає в усіх соціальних установах. Реклама починає набувати цінності не тільки тому, що забезпечує успішну практичну маркетингову діяльність, але й сама по собі як незалежна структура з конкретними функціями і цілями.

Професор маркетингу Північно-західного Університету США, всім відомий маркетолог Ф.Котлер, дав таке визначення реклами: "Реклама – це неособиста форма комунікації, що здійснюються за допомогою платних засобів поширення інформації, з чітко зазначеним джерелом фінансування". [1, с. 45].

Рекламна компанія – це комплекс рекламних заходів, об'єднаних метою (цілями), для реалізації маркетингової стратегії рекламодавця шляхом спонукання заданого кола споживачів до дії за допомогою рекламних звернень. Процес вибору комплексу просування даними фірмами можна розподілити на етапи:

1. Формування цілей просування. Ціль просування для фірми – ознайомити потенційних споживачів з продукцією фірми і сприяти її збуту.

2. Розроблення стратегії просування. Відповідно до визначених цілей на даному етапі розробляють стратегію зміни реклами/стимулювання збуту. Рекламною стратегією є широкомасштабна довгострокова програма, спрямована на вирішення важливої рекламної мети. Розробка рекламної стратегії полягає в тому, щоб визначити, який утилітарний і психологічно значимий зміст повинна



додати даному товару реклама, щоб потенційний покупець віддав йому перевагу перед іншими конкуруючими марками на ринку.

3. Визначення бюджету просування – обирання методу визначення бюджету просування фірми. У даному випадку на розглянутому ринку обирають метод визначення бюджету у відсотках від суми продажу (доцільно брати 2%).

4. Планування просування. Ключові рішення у сфері планування реклами повинні опиратися на принципи фундаментального аналізу, що об'єднує комплексне розуміння маркетингових основ існування фірм і їх бізнесу з оцінкою факторів, що визначають результат дій.

Щоб збільшився попит на послугу чи товар, потрібно не просто засвоїти інформацію, а й вивчити її з певною поставленою цілю. Для того, щоб покупець звернув увагу на рекламу, вона повинна містити досвід знань: маркетингу, журналістики, психології, лінгвістики, літератури та інших.

Види рекламної діяльності класифікуються так (таблиця 1).

Таблиця 1

Види рекламної діяльності

Соціальні сфери рекламної діяльності	Предмет реклами
Економіка	Виробництво, торгівля, фінанси, пропозиції робочої сили, пошуки роботи
Побутові послуги	Полагодження, пошиття, виготовлення предметів побуту, відпочинку
Інтелектуальні послуги	Освіта, медицина, книги, преса, вроджіння, туризм
Видовища	Циркові, театральні, Концертні
Релігія	Місіонерські звернення, Релігійні плакати, Запрошення до ритуальних акцій
Політика	Агітація за кандидатів на виборах, гасла мітингів, демонстрацій, маніфестацій
Юриспруденція	Повідомлення про зниклих, пошуки злочинців, запрошення на судові процеси
Наука і екологія	Реклама просвітницького спрямування, наукова популяризація у листівках, плакатах, проспектах, буклетах
Сімейні та міжособистісні стосунки	Шлюбні оголошення, запрошення до знайомства, до здійснення спільних подорожей, вступу у справу
Благодійність	Повідомлення про благодійні акції, заклики до пожертвувань

В залежності від того, що лежить в основі класифікації реклами, то її можна віднести до того чи іншого її різновиду [3, с. 325].

Висновки. Отже, рекламна кампанія є важливим елементом економіки і одним з основних інструментів ринку. На рекламу покладають як інформаційну функцію, так і стимулюючу попит продукції, тому її організація повинна включати такі етапи: формування цілей, розробка стратегії, визначення бюджету



та планування просування. Виконання цих етапів дозволить ефективно впровадити рекламну кампанію на підприємстві.

Література

1. Гранберг А.Г. Основи регіональної економіки: Підручник для вузів. М.: ГУВШЕ, 2018 – 325 с
2. Котлер, Ф. Основи маркетингу. Ф. Котлер, Г. Амстронг, Д. Сондерс, В. Вонг. Пер. с англ. 45 с

УДК 330.15

Богуславська С. І. – д.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту та економічної безпеки

Черкаський національний університет ім. Богдана Хмельницького

КОРПОРАТИВНІ МОДЕЛІ ТА ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ УСТАНОВАМИ В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ

Розробка системи інструментів управління фінансовими установами здійснюється на основі сформованих і прийнятих у якості типових інструментів корпоративного менеджменту, що є можливим і обґрунтованим, оскільки управління великими корпораціями в певних випадках носить мезо- макро- та транснаціональний характер. Науковцями визначено три основні інструменти корпоративного управління [1-5]: стратегічне планування, в процесі якого розробляється всеохоплююча програма орієнтації підприємства, організації чи установи на довгостроковий успіх, конкурентоспроможність і стійкий розвиток; місія та бачення; бенчмаркінг. На доповнення до цих загальних інструментів, а також специфічних (варіативних) інструментів, зокрема реінжиніринг бізнес-процесів; інформаційний аутсорсинг; управління відносинами (англ. relationship management) зі стейкхолдерами, вимірювання рівня задоволеності (англ. satisfaction measurement) стейкхолдерів та цільових аудиторій; сегментація (англ. segmentation) стейкхолдерів та цільових аудиторій; персоніфікований маркетинг (англ. customer-oriented marketing), управління знаннями (англ. knowledge management), аналіз можливостей змін ринкових тенденцій (англ. market disruption analysis)), наведемо ще декілька специфічних інструментів, що доцільно застосовувати для підвищення ефективності процесів управління фінансовими установами.

1. Сценарне планування (англ. scenario planning) є одним з відносно нових інструментів стратегічного планування на рівні підприємства, організації чи установи, що полягає у визначенні та детальному опрацюванні декількох варіантів розвитку подій у майбутньому для підготовки відповідних стратегічних рішень. Цей інструмент є особливо важливим для управління ресурсами підприємства,



організації чи установи, адже їх стан та наповнення у майбутньому пов'язані з низкою ризиків і певною мірою мають імовірнісний характер, а відповідно потребують моделювання за допомогою оцінки наслідків за реалізації різних можливих сценаріїв.

2. Процесно-орієнтоване управління (англ. activity-based management) полягає в управлінні всім об'єктом не за реалізованими функціями, а за процесами, що дозволяє точніше розподіляти ресурси та виробляти управлінські рішення найменшими витратами.

3. Збалансована система показників ефективності діяльності (англ. balanced scorecard) є потужним інструментом, що дозволяє визначити місію і бачення у кількісних показниках, здійснити моніторинг та проконтролювати рівень досягнення запланованих результатів.

4. Стратегічні альянси можуть стати потужним і дієвим інструментом розвитку підприємства, організації чи установи, адже їх ресурси та потенціал суттєво відрізняються, а спільне використання окремих з них, як правило, матиме синергетичний ефект.

5. Ключові компетенції (англ. core competence) – інструмент ефективного управління ресурсами, що забезпечують унікальні характеристики підприємства, організації чи установи та його спеціалізацію.

6. Венчурне фінансування (англ. venturing) може значною мірою підвищити інвестиційний потенціал підприємства, організації чи установи шляхом інвестування в нові продукти або технології через фінансування бізнесу.

7. Оплата за результатами (англ. pay-for-performance) є важливим і дієвим корпоративним інструментом. На наш погляд, це дієвий інструмент мотивації управлінських кадрів, водночас його застосування має ретельно контролюватися з метою уникнення зловживань щодо досягнутих результатів.

8. Концепція реальних опціонів (англ. real options analysis) передбачає проведення аналізу та інвестування в реальні активи, тобто окремі види ресурсного забезпечення. Цей інструмент, хоча і є доволі інноваційним, натомість може бути доволі дієвим у т.ч. в частині зниження рівня інвестиційного ризику шляхом хеджування, що полягає в цьому випадку в придбанні реальних опціонів.

9. Тотальне управління якістю (англ. total quality management) як концепція-інструмент пов'язане з управлінням якістю процесів, товарів, послуг підприємства, організації чи установи, де основним критерієм виступає досягнення встановлених цілей найшвидшими темпами за мінімізації витрат усіх ресурсів.

Застосування вищезазначених інструментів повинно здійснюватися з урахуванням особливостей, соціально-економічного стану кожного конкретного підприємства, організації чи установи. Зокрема, низку інструментів доцільно використовувати лише за умов високого рівня ресурсного забезпечення чи повного ресурсного забезпечення (наприклад, концепцію тотального управління якістю), а використання окремих слід уточнювати з точки зору їх смислового навантаження з урахуванням обсягів і достатності ресурсного забезпечення.



Зокрема, стратегічне планування як потужний інструмент управління змістовно змінюється в залежності від його спрямованості на нарощування чи підтримку на належному рівні ресурсного забезпечення. Отже, комплексний інструментарій управління фінансовою установою, що за своєю суттю є адаптивним і універсальним, передбачає можливість його коригування, уточнення і трансформації відповідно до рівня ресурсного забезпечення, поточної ситуації в тощо. Інструменти можуть трансформуватися для реалізації управлінських впливів за умов зростання їх стратегічної важливості або за необхідності швидкого нарощування ресурсного потенціалу, реагування на зовнішні впливи, виклики та загрози конкурентоспроможності фінансової установи та її розвитку.

Література:

1. Ансофф И. Стратегическое управление; пер. с англ. М. : Экономика, 2004. 520 с.
2. Богуславська С.І. Напрямки конкуренції в регіонах та їх особливості *Збірник наукових праць Донецького державного університету управління. Серія «Економіка»*. Т. XX, вип. 314. Маріуполь, ДонДУУ, 2019. С. 127-131.
3. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке: Пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2007. 272 с.
4. Минцберг Г., Альстренд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий: Пер. с англ. / Под ред. Ю. Каптуревского. СПб.: Изд-во «Питер», 2000. 66 с.
5. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации: пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2000. 412 с.

УДК 338.3

Войцешук В.В. – здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти

Науковий керівник – к.е.н., доцент Т.І. Бурцева

Черкаський державний технологічний університет

УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ

Розвиток ринкової економіки в Україні вимагає запровадження організаційно-економічного механізму, що забезпечить прибутковість важливих структурних підрозділів - промислових підприємств. Для вирішення проблеми вдосконалення ефективності управління продуктивною діяльністю компанії необхідно створити класифікацію резервів для підвищення ефективності виробництва компанії.

Проблема визначення економічної ефективності продуктивної діяльності



пов'язана з визначенням відповідних критеріїв ефективності та формуванням системи показників. У цьому випадку визначення загальної ефективності управління виробничою діяльністю компанії вимагає розгляду багатьох чинників.

Останній результат та рентабельність залежать від рівня, в якому буде введено продуктивний процес підприємства. Ось чому комплексне вирішення проблеми пошуку можливих способів вдосконалення ефективності управління виробництвом є досить складним, але водночас надзвичайно важливе завдання.

Діяльність підприємства буде безрезультатною, якщо вона не завершується тим, заради чого було створене підприємство, тобто якщо не досягається мета його діяльності.

Проблематика підвищення ефективності виробничої діяльності підприємства полягає в забезпеченні максимального результату на кожному одиницю витрачених трудових, фінансових, матеріальних та інших ресурсів. Тому основним критерієм ефективності виробництва є зростання продуктивності суспільної праці.

Будь-яка компанія прагне підвищити ефективність своєї діяльності. Однак лише розуміння того, що залежить від цієї ефективності, може призвести до позитивних результатів.

У економічному плані ефективність означає максимальне ідеальне використання всіх ресурсів компанії. Стратегія виробництва обрана правильно, а відповідні обсяги виробництва забезпечують бажаний обсяг продажів та відповідну прибуток. Тому продуктивна діяльність компанії, нарешті, суворо визначається загальною економічною ситуацією, галузевими пропорціями та ефективним попитом населення.

Кількісне відображення цього критерію висвітлюється через систему економічних показників ефективності виробництва. Ця система містить певні групи показників (табл. 1).

До основних чинників, які позитивно впливають на виробничу діяльність, відносять:

а) Рациональне управління матеріалами. Проблема економії й зменшення споживання сировини, матеріалів, енергії повинна бути під постійним контролем відповідних фахівців підприємств із матеріалоємним і енергоємним виробництвом. Завдання ресурсозбереження на таких підприємствах може позитивно вирішуватися шляхом упровадження мало відхідної й безвідхідної технології, збільшення виходу корисної продукції чи енергії з одиниці використаного матеріалу, використання дешевих і низькосортних видів сировини, підвищення якості матеріалів за допомогою первинної обробки.

б) Технологія. Технологічні нововведення, особливо сучасні форми автоматизації й інформаційних технологій дуже впливають на рівень і динаміку ефективності виробництва. За принципом ланцюгової реакції вони викликають істотні зміни в технічному рівні й продуктивності технологічного устаткування, методах і формах організації трудових процесів, підготовці й кваліфікації кадрів



тощо.

в) Використання устаткування. Цьому фактору належить одне з провідних місць у програмі підвищення ефективності виробництва. Підвищенню продуктивності діючого устаткування сприяє належна організація ремонтно-технічного обслуговування, оптимальні терміни експлуатації, забезпечення необхідної пропорційності в пропускній можливості технологічно зв'язаних груп (одиниць), чітке планування завантаження в часі, підвищення змінності роботи та ін.

Таблиця 1

Система показників оцінки економічної ефективності управління

Загальні показники	Часткові показники		
	Показники ефективності праці	Показники підвищення ефективності використання основних фондів, обігових коштів і капітальних вкладень	Показники підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів
1. Зростання обсягу виробництва продукції у вартісному виразі 2. Виробництво продукції на 1 грн. витрат 3. Відносна економія основних виробничих фондів, нормативних коштів, матеріальних витрат, фонду оплати праці 4. Собівартість 5. Рентабельність 6. Прибуток	1. Темпи росту продуктивності праці 2. Частка збільшення виробництва продукції за рахунок підвищення продуктивності праці 3. Економія чисельності працівників 4. Зниження трудомісткості виробів	1. Фондовіддача – виробництво продукції на 1 грн. середньорічної вартості 2. Виробництво продукції на 1 грн. середньорічної величини нормованих обігових коштів 3. Приріст обігових коштів відносно приросту товарної продукції 4. Відношення приросту прибутку до капітальних вкладень, які його зумовили 5. Питомі капітальні вкладення на одиницю нової виробничої потужності на 1 грн. приросту продукції 6. Термін відшкодування капітальних вкладень – відношення їх до суми приросту одержаного прибутку	1. Матеріальні витрати на 1 грн. товарної продукції 2. Витрати важливих матеріальних ресурсів у натуральному виразі на 1 грн. товарної продукції 3. Відношення темпів приросту матеріальних витрат до темпів приросту товарної продукції

г) Продуктивність праці. Основним джерелом і визначальним фактором підвищення ефективності виробничої діяльності підприємства є працівники: керівники, підприємці, фахівці, робітники. Продуктивність їхньої праці багато в чому визначається методами, технікою, особистою майстерністю, знаннями, відношенням до роботи й здатністю виконувати ту чи іншу роботу.



д) Відповідність виробу. Для досягнення високої продуктивності підприємства просто корисності товару недостатньо. Пропоновані підприємством для продажу вироби повинні з'явитися на ринку в потрібному місці, у потрібний час і за розсудливою ціною. У зв'язку з цим підприємство повинне стежити за тим, щоб не виникало яких-небудь організаційних і економічних бар'єрів між виробництвом і окремими стадіями маркетингу.

З вищенаведеного ми можемо зробити висновок, що лише інтегроване застосування цих факторів може вплинути на темпи зростання продуктивної ефективності. Визначення факторів продуктивної ефективності є найважливішим інструментом для здійснення економічної політики підприємства та фундаментальних засобів виправдання управлінських рішень, оптимізації ресурсних витрат, підвищення цінової політики та підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Література:

1. Захаркіна Л. С. Формування стратегії інноваційного розвитку машинобудівного підприємства (матричний підхід). Л. С. Захаркіна. Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики: збірник наукових праць. 2011. №1 (13). С. 66–78.
2. Маркіна І. А. Методичні питання ефективності управління. І. А. Маркіна Фінанси України. 2000. № 6. С. 24–32.
3. Кушваха Р.А. Ефективність – одна з найважливіших категорій в економіці та її значення в процесі господарювання. Р.А. Кушваха, О.І. Яценко. Науковий вісник. Львів: Український державний лісотехнічний університет, 2005. с.152-158.
4. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

УДК 650.18

Горбань О. В. – здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти

Науковий керівник – к.е.н., доцент Боковня А.О.

Черкаський державний технологічний університет

КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ, ЯК ОСНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Конкурентоспроможність суб'єкта господарювання визначається присутністю у нього конкурентних переваг, таких характеристик, як системність, здібності до динамічного розвитку, об'єктивність, швидкість реагування на



мінливість факторів зовнішнього середовища, що забезпечує підприємству конкурентні переваги на конкретному ринку. Понятійний апарат теорії конкурентних переваг не є сталим, він постійно змінюється і розвивається.. Існує глибокий науковий доробок, який демонструє, що на різних етапах становлення теорії конкурентних переваг визначається дія різних факторів, які обумовлені соціально-економічними змінами суспільного розвитку (табл. 1).

Таблиця 1

Еволюція теорії «конкурентних переваг»

Вид теорії «конкурентних переваг»	Короткий зміст теорії «конкурентних переваг»
Теорія абсолютних переваг (А.Сміт)	Країні необхідно імпортувати ті продукти, виробництво яких створює вищі витрати, ніж це відбувається зарубіжних країн, та експортувати ті продукти при виробництві яких формується нижчий рівень витрат, ніж в інших країнах. Таким чином це є абсолютні переваги.
Теорія порівняльних переваг (Д.Рікардо)	Країні доцільно імпортувати такі продукти витрати на власне внутрішнє виробництво яких є вищими, ніж при експорті цих продуктів. Кожній країні слід спеціалізуватися на виробництві тих продуктів, які мають порівняно нижчі витрати праці
Теорія факторів виробництва (Е. Хекшер, Б.Олін)	«Країна експортує товари, виробництво яких вимагає більшої кількості ресурсів, наявних у неї в надлишку. У процесі міжнародної торгівлі відбувається вирівнювання цін на фактори виробництва» [1].
Парадокс (В. Леонт'єва)	Американська економіка в післявоєнний період спеціалізувалася на виробництві трудомістких товарів, що перешкоджало сприйманню економіки США, яка через надлишок капіталу повинна була експортувати капіталомісткі товари. Такий парадокс можливий, якщо зважати на більше ніж два фактори виробництва, а також різновиди праці (кваліфіковану, некваліфіковану), капітал та ін. Якщо існує відносний надлишок кваліфікованої або некваліфікованої праці, то це призводить до експорту товарів, які потребують великих витрат відповідного різновиду праці.
Концепція конкурентних переваг (М. Портер)	«М. Портер довів залежність міжнародних конкурентних переваг, національних фірм від макросередовища, в якій здійснюється їх діяльність у власній країні. Макросередовище визначається поєднанням шести головних параметрів» [2]: ефективністю використання факторів виробництва; характером попиту на внутрішньому ринку; розвитком суміжних і споріднених галузей; рівнем менеджменту і конкуренції в країні; економічною політикою уряду; випадковими подіями (війна, природні катаклізми, важливі винаходи тощо.).

Існують два види конкурентних переваг:

- «...переваги у витратах - означають здатність підприємства розробляти, випускати і продавати схожий товар, послугу з меншими витратами, а отже за нижчою ціною, в порівнянні з конкурентами» [3].

- «...переваги в маркетингу - це здатність підприємства забезпечувати покупця більшою цінністю у формі нової якості товару, особливих споживчих властивостей або післяпродажного обслуговування, що дає можливість встановлювати більш високі ціни» [3].

В глобальній економічній системі слід враховувати фактори, які впливають на компанію та допомагають їй отримати більш вигідну економічну позицію. До таких факторів належить: швидкість, маневреність, ефективність, креативність,



орієнтація на лояльність клієнтів, якість і продуктивність .

Є декілька напрямів ведення конкурентної боротьби:

прагнення мати найнижчі у галузі витрати виробництва (стратегія керівної ролі у сфері витрат виробництва);

пошук шляхів диференціації продукції від продукції конкурентів (стратегія диференціації);

фокус на вузькій частині, а не на всьому ринку (стратегія фокусу або ніші).

Для підвищення конкурентоспроможності підприємства та вирішення проблем, з якими стикається сучасне підприємство слід врахувати такі заходи: формування лояльності клієнта та розробка Customer map journey, для розуміння кроків, які робить клієнт на шляху до здійснення покупки; аналіз конкурентного середовища; обґрунтована рекламна політика; продукування нових товарів, нових ідей, послуг; підвищення якісних властивостей продукції; цифровізація виробничих процесів; економія всіх видів ресурсів; вдосконалення обслуговування в процесі покупки; кореляція мотивацій основних стейкхолдерів компанії; підвищення якості управління; підвищення корпоративної культури; впровадження стратегічного маркетингу «виходу» і «входу» компанії; запровадження інноваційних інструментів продажу; впровадження нових інформаційних технологій; аналіз витратомісткості кожного продукту за стадіями життєвого циклу і введення ресурсозберігаючих технологій; розвиток логістики; розвиток інструментів та засобів тактичного маркетингу [4].

Також пріоритетними чинниками підвищення конкурентоспроможності компаній є зниження витрат та всіх видів ресурсів, диференціація і системна інтеграція. Слід визначити, що «...для підвищення конкурентоспроможності підприємств необхідно розробляти і впроваджувати комплексну систему заходів, спрямованих на забезпечення якості продукції та послуг» [5].

Загострення конкуренції на внутрішніх та зовнішніх ринках змушує підприємства шукати нові джерела та способи отримання конкурентних переваг, що визначають позиції підприємств у конкурентному середовищі.

Таким чином встановлено, конкурентні переваги не лише впливають на рівень конкурентоспроможності підприємства, але сприяють підвищенню лояльності клієнтів за рахунок покращення якості продукції; раціональному використанню ресурсів; розробці оптимальних шляхів вирішення економічних проблем, що, в свою чергу, створює передумови для розвитку дієвої системи управління конкурентними перевагами підприємства.

Література:

1. Теорія Хекшера-Оліна. <https://inlnk.ru/4y8ej>
2. Портер М. Конкурентна перевага. Як досягати стабільно високих результатів. Майкл Портер; пер. з англ.: І. Ємельянова, І. Гнатковська. Київ: Наш формат, 2019. 622 с.
3. Момот Т. В., Філатова І. О., Конопліна О. О. Стейкхолдер-орієнтований підхід до забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємств: теоретико-



методичні засади впровадження. Актуальні проблеми економіки. 2015. №8(170). С. 36-44.

4. Коломицева О.В., Васильченко Л.С., Бурцева Т.І. Маркетингові комунікації як фактори в інтегральному методі дослідження конкурентоспроможності підприємства. Науковий економічний журнал "Інтелект ХХІ". 2020. №2. с. 90-93.

5. Карпюк В.П. Управління конкурентоспроможністю продукції. В.П. Карпюк [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/PORTAL/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2009_4/46.pdf

УДК 658.012.23:001

Гордополова Н.В. – к.е.н., доцент,

Садченко М.А. – здобувач освіти

Київський торговельно-економічний фаховий коледж Київського Державного торговельно-економічного університету

ПРОЕКТНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В НЕКОМЕРЦІЙНОМУ СЕКТОРІ

Некомерційна сфера – сектор надзвичайно різноманітний та неоднорідний, з різними за структурою, мотивами та метою організаціями. Через неструктурованість вони стикаються з низкою труднощів, перш за все через відсутність належної методології. Це, в свою чергу, призводить до неякісного планування проекту та дефіциту зацікавлених сторін, що сприяє поверхневій стратегії управління ризиками, низькій мотивації в команді та, зрештою, низькій якості вихідного результату. На сьогоднішній день через відсутність належних власних фінансових ресурсів та підтримки з боку уряду, неурядові організації використовують, як правило, проектне фінансування для задоволення потреб суспільства.

Некомерційний сектор включає в себе неприбуткові організації, які є незалежними від будь-якої державної установи. Для організацій, які не володіють достатніми фінансовими та людськими ресурсами, методологія управління проектами може допомогти подолати перешкоди шляхом покращення комунікації між членами команди проекту, підвищення продуктивності праці, кращого контролю над ресурсами та, найголовніше - шляхом спрощення процесів у проектному менеджменті для досягнення поставлених цілей проекту найбільш ефективним способом.

Стрімкі якісні та кількісні зміни у економічному секторі України, трансформація громадянського суспільства, а також нові структурні перетворення в управлінських системах виступають передумовою розвитку управління некомерційними проектами у подальшому. Попри широке



висвітлення в літературі теоретичного елементу управління проектами у некомерційному секторі, оскільки залишаються практичні аспекти у сенсі широкого до них доступу для аналізу та порівняння: управління неприбутковими організаціями та управління некомерційними організаціями

За визначенням, неприбутковий сектор діє в просторі гуманітарних цілей і завдань. Це означає, що багато некомерційних організацій мають слабку структуру і часто керуються добровільно без формальних ієрархій та моделей управління. Однак це не значить, що некомерційні організації не повинні мати офіційні правління, структури управління та фінансовий контроль.

Справа тут у тому, що хоча некомерційні організації складаються з відданих особистостей, які працюють на певну справу, все ще існує потреба у структурі корпоративного типу та управлінні. Перш за все, це стосується тих неприбуткових організацій, які отримують великі суми грошей і займаються кількома проектами по всій країні. Крім того, той факт, що уряд контролює діяльність некомерційних організацій, означає, що необхідно періодично здійснювати контроль звітності та фінансову належну перевірку.

Отже, існує потреба у належному управлінні та структурі неприбуткових організацій, а також у засобах контролю внутрішнього середовища, керованих процесами.

Перша і головна вимога до некомерційної організації – це мати раду директорів, яка забезпечує високий рівень моніторингу та контролю. Члени правління можуть бути обрані з усіх сфер життя і повинні мати достатній досвід у соціальній сфері. Також, члени некомерційних організацій мають бути членами правління як виконавчі члени. Крім того, неприбуткові організації мають мати внутрішній фінансовий контроль шляхом аудиту та моніторингу надходження та відтоку коштів. Це необхідно як з точки зору внутрішнього процесу, так і для того, щоб задовольнити вимоги уряду щодо відповідності всім нормативним вимогам. Наприклад, в Індії уряд контролює надходження іноземних коштів до некомерційних організацій, і, отже, відповідно до законодавства необхідно отримати відповідні дозволи, щоб некомерційні організації могли отримувати гроші від зарубіжних країн.

Ще один аспект щодо управління некомерційними організаціями стосується необхідності залучення фахівців, які можуть нести відповідальність за дії неприбуткових організацій. Це означає, що повинен існувати командний ланцюг у разі прийняття ухвалених рішень некомерційних організацій. Особливо це стосується некомерційних організацій, які займаються наданням допомоги та послуг знедоленим, оскільки шанси на неправильні рішення, які можуть бути прийняті на них, високі, а наслідки включають життя та здоров'я людей. Уряд є важливою частиною цього, оскільки бюрократи потребують структурованих відповідей некомерційних організацій та чітких моделей організаційної відповідальності.

Також, слід зауважити, що неприбуткові організації повинні мати структури управління, які можна рекламувати у зовнішньому світі як єдину точку зіткнення



між некомерційними організаціями та суспільством, що забезпечує легкий доступ до некомерційних організацій та допомагає залучити більше волонтерів для цієї справи.

Таким чином, неприбуткові організації мають бути корпоративізовані у своїх засобах функціонування, до системи менеджменту некомерційними організаціями необхідно залучати фахівців (нову генерацію керівників), які володіють знаннями та вміннями використання сучасного проектного підходу до вирішення завдань.

Література:

1. Брайсон Джон М. Стратегічне планування для державних і неприбуткових організацій: Пер. з англ. Джон М. Брайсон, Львів: Літопис, 2004, 352 с.

2. Макух Я.Д. Термінологічні рівні поняття “проект”. Глобалізація та управління проектами у ХХІ столітті: Матеріали наук.-практ. конф., Львів, 9-10 жовт. 2003 р. Львів. регіон. ін-т держ. упр. Нац. акад. держ. упр. При Президентові України. Л.: ЛРІДУНАДУ, 2003. С. 35-37.

3. Проектний менеджмент у системі корпоративної соціальної відповідальності підприємства. Л. А. Грицина. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2015. № 4(2). С. 104-107.

4. Старченко Г. В. Управління проектами: теорія та практика : навч. посіб. Г. В. Старченко. Чернівці: видавець Брагинець О. В., 2018. 306 с.

УДК 658.81

Давиденко Д. В.– здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти

Науковий керівник – ст. викладач О.А. Сергієнко

Черкаський державний технологічний університет

СТРАТЕГІЇ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: ВИДИ ТА ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ

Формування стратегії збутової діяльності підприємства має здійснюватися на основі результатів стратегічного аналізу та бути націленим на вибір однієї із стратегічних альтернатив. При стратегічному цілепокладанні у збутовій діяльності як на зовнішньому, так і внутрішньому ринках «необхідно враховувати тенденції розвитку галузі, зміни кон'юнктури попиту та пропозиції, стадію життєвого циклу підприємства, наявні можливості та фактори, що впливають на внутрішнє та зовнішнє середовище» [1].

Систематизуючи існуючі наукові публікації по проблематиці [2], нами була представлена узагальнена система стратегій збутової діяльності, які можуть



розроблятися на підприємстві (рис. 1).



Рис.1 Узагальнена система стратегій збутової діяльності підприємства

Основні принципи, згідно з якими має формуватися будь-яка збутова стратегія підприємства, повинні розглядатися в контексті об'єкта управління та з урахуванням стратегічної спрямованості. До найбільш значимих принципів, що розглядаються в науковій літературі, відносяться: ринкова орієнтація; ієрархічність; комплексність; варіативність; етапність; ефективність [3].



На наш погляд, цей перелік є достатньо узагальненим і не відображає повною мірою особливостей збутової діяльності підприємства. Для уточнення та розширення переліку принципів розробки стратегії збутової діяльності підприємства необхідно виділити її характерні риси, а саме:

1. Будь-який цілеспрямований процес фактично починається з внутрішнього бачення того, яким буде характер його протікання. Початковим етапом стратегічного управління збутовою діяльністю підприємства є ухвалення рішення щодо необхідності впровадження основних елементів концепції стратегічного управління. Далі слід визначення те, наскільки це потрібно компанії, а також оцінка рівня її готовності. Без чіткого розуміння керівництвом компанії та кожним співробітником своїх функцій у досягненні спільної мети, неможливе її успішне досягнення, навіть за досить ефективно продуманої стратегії.

2. Для ефективного управління збутовою діяльністю підприємства необхідно сформувати відповідну інформаційну базу з метою підвищення рівня обізнаності керівників, менеджерів та працівників про основні постулати концепції стратегічного управління.

3. На підприємстві має бути сформовано таку корпоративну культуру, яка була б спрямована на підтримку стратегії збутової діяльності шляхом підвищення мотивації працівників до її реалізації. Вдале управління цією діяльністю можливе за умови прийняття цієї ідеї всім працівникам підприємства, залучення всіх підрозділів у реалізацію стратегії, створення умов, які надають ініціативу працівникам висловити свої власні ідеї щодо реалізації стратегії збутової діяльності.

4. Особливо важливого значення надається такому інструменту забезпечення управління збутовою діяльністю як діагностика поточного стану підприємства. Достовірний та якісний аналіз потрібний для повноцінного забезпечення менеджерів інформацією з метою розробки подальшої стратегії збутової діяльності підприємства, прийняття управлінських рішень, підтримки збалансованого стану та забезпечення сталого розвитку в короткостроковій та довгостроковій перспективі. Діагностика взаємовідносин із суб'єктами зовнішнього середовища при розробці стратегічних планів та програм дозволить сфокусуватися на їхніх інтересах та потребах. Отже, визначення ефективності функціонування та сталого розвитку підприємства у короткостроковій та довгостроковій перспективі можливе завдяки аналізу рівноваги між його можливостями та постійно виникаючими загрозами зовнішнього середовища.

5. Для забезпечення розвитку підприємства та дієвого управління ним необхідно приділяти багато часу та зусиль реалізації стратегії збутової діяльності як складової загального процесу забезпечення розвитку, причому набагато більше, ніж на її розробку. Реалізація розробленої стратегії збутової діяльності підприємства можлива за умови належного правового та нормативного забезпечення, використання відповідних інструментів, методів та важелів реалізації розроблених планових положень. Витрати, призначені на забезпечення



стратегії збутової діяльності, мають бути зафіксовані у бюджеті компанії та скоординовані з фінансовим відділом, а сама стратегія безпосередньо пов'язана з бюджетом. Обов'язковими інструментами реалізації стратегії збуту підприємства є складання планів на основі збалансованих внутрішніх показників; корпоративна культура і структура, налаштовано ефективно досягнення поставленої мети; система мотивації персоналу; керування відносинами зі стейкхолдерами як ключова особливість обраного напрямку.

Необхідно організувати постійний контроль, який дозволяє порівнювати досягнуті результати із запланованими та коригувати механізми досягнення цілей збутової діяльності залежно від зовнішніх обставин.

Таким чином, можна сказати, що на сьогоднішній день ефективно організована збутова діяльність будь-якої виробничої та торгової організації є найважливішим інструментом у забезпеченні відповідної рентабельності підприємства. Але для забезпечення ефективності збуту важливо організувати високий рівень задоволеності покупців, оптимальний рівень товарних запасів та скорочення часу споживачів при проходженні воронки продажів.

Література:

1. Олефіренко О.М., Летуновська Н.Є., Шевлюга О.Г. Системний підхід до розроблення збутової політики інноваційно активних промислових підприємств. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2019. Вип. 25 (2). С. 20-24.

2. Шталь Т.В., Писаренко В.В., Гуржій Н.Г., Мелушова І.Ю. Стратегічне управління збутовою діяльністю підприємств на міжнародному ринку: маркетингово-логістичний аспект: монографія. Х.: Видавництво «Лідер», 2017. 230 с.

3. Kolomytseva O. Positioning of regions of Ukraine in competitive environment. Proceedings of the 1st International Conference Contemporary Issues in «Theory and Practice of Management» (Czestochowa, Poland, April 21-22, 2016). Czestochowa. 2016. P. 203-210.



УДК-339.138

Івахов Ю.В. – здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти

***Науковий керівник – к.е.н., доцент кафедри економічної кібернетики і
маркетингу Т.І. Бурцева***

Черкаський державний технологічний університет

РОЗРОБКА І ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

В умовах жорсткої конкуренції грамотно побудована маркетингова система може зіграти вирішальну роль. Через поверхневий підхід до маркетингових досліджень прийняті рішення часто бувають сумнівними або помилковими, що може привести до невиправданих витрат, і, як наслідок, зниження конкурентоспроможності компанії.

Маркетингові дослідження – це збирання, оброблення й аналіз даних з метою зменшення ризику і невизначеності, що супроводжує прийняття маркетингових рішень. Дослідженням піддаються ринок, конкуренти, споживачі, ціни, внутрішній потенціал підприємства і багато чого іншого.

Основою досліджень маркетингу служать загальнонаукові і аналітико-прогностичні методи. Інформаційне забезпечення дослідницького процесу ґрунтується на кабінетних і польових дослідженнях, на багатоманітних джерелах інформації (внутрішніх і зовнішніх, власних і платних тощо).

У процесі маркетингового дослідження створюється інформаційно-аналітична основа прийняття маркетингових рішень за умов конкуренції. [2, с. 736].

Правильно проведене маркетингове дослідження дає змогу суб'єкту підприємництва ефективніше виконувати завдання свого бізнесу. Методика та техніка маркетингових досліджень суттєво залежать від конкретних цілей та завдань маркетингу, що, своєю чергою, визначається загальною маркетинговою стратегією підприємства, ринковою ситуацією, тиском конкурентів тощо.

Водночас існують усталені підходи до проведення маркетингових досліджень, що виражаються певною послідовністю етапів (див. рис. 1), які в сукупності забезпечують їхню належну ефективність. [1, с. 48].

Маркетингове дослідження – систематичне визначення кола даних, необхідних у зв'язку з маркетинговою ситуацією, що стоїть перед фірмою, їх збір, аналіз та звіти про результати. Основні етапи маркетингового дослідження, показані у таблиці 1.



*XVIII міжнародна науково-практична конференція
молодих вчених, аспірантів і студентів
«Актуальні проблеми фінансової системи України»*

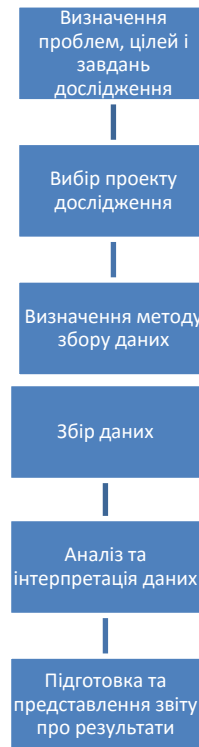


Рис. 1 Процес маркетингових досліджень

Таблиця 1.

Основні етапи маркетингового дослідження

Етапи	Характеристика
I - Етап	Визначення проблеми, цілей та завдань дослідження. Цей етап часто вважають найскладнішим завданням у всьому процесі дослідження. Усі зусилля, час і гроші будуть витрачені даремно, якщо проблему неправильно зрозуміли або визначили.
II - Етап	Збір маркетингової інформації. На цьому етапі дослідження розробляється план збору інформації,
III - Етап	Визначення методу збору даних. На цьому етапі також визначають методи, які використовуватимуть для збору інформації. Для збору вторинної інформації визначається доступність її джерел, ідентифікується та оцінюється. Для збору первинної інформації використовують кілька методів, базовими з яких є чотири – спостереження, опитування, експеримент, імітація. Вибір конкретного методу залежить від цілі, досліджуваного явища, можливостей фірми.
IV - Етап	Збір даних. Цей процес, зазвичай, реалізують за допомогою зовнішніх підрядників – маркетингових дослідницьких компаній.
V - Етап	Аналіз та інтерпретація даних. Зібрану інформацію редагують, кодують, класифікують та впорядковують для зручнішого проведення змістовного аналізу.
VI - Етап	Підготовка звіту про результати дослідження. Саме цей документ є підтвердженням проведення всіх дослідницьких заходів та ефективності понесених витрат. Реалізація рекомендацій, що ґрунтується на результатах дослідження, може потребувати незначного коригування маркетингової діяльності підприємства або, навпаки, ініціювати навіть зміну стратегії маркетингу.



Основна практична цінність будь-якої класифікації полягає в тому, що вона допомагає застосовувати ефективне використання і управління тими об'єктами, відносно яких вона розроблена. Це повною мірою стосується і класифікації маркетингових досліджень. Розподіл їх на певні групи й класи дозволяє особливим чином організовувати й управляти процесом досліджень, обирати тих чи інших виконавців, обґрунтовувати методологію дослідження, оцінювати його масштаб і орієнтовні витрати.

Маркетингові дослідження можуть бути класифіковані за низкою критеріїв (табл. 2) [3, с. 53-54].

Таблиця 2.

Класифікація маркетингових досліджень

Критерій	Види маркетингових досліджень
тип досліджень	- фундаментальні; - прикладні;
характер досліджень	- пошукові; - підсумкові;
цілі досліджень	- розвідувальні; - описові; - аналітико-експериментальні; - виправдовувальні; - комплексні;
характер інформації, що збирається	- якісні; - кількісні;
відносно періоду досліджень	- для поточного періоду; - для майбутнього періоду (прогнозні);
відносно замовника	- внутрішні; - зовнішні; - комбіновані;
місце проведення	- кабінетні; - польові;
напрямок дослідження	- дослідження ринку і його суб'єктів; - застосування інструментів маркетингу; - дослідження маркетингового середовища;
тип ринку	- споживчий; - промисловий;
охоплення цільової аудиторії	- суцільні; - вибіркові;

Висновки. Сьогодні маркетингові дослідження є однією з головних функцій маркетингової діяльності будь-якого підприємства. Маркетингові дослідження забезпечують топ-менеджмент інформацією для прийняття управлінських рішень. Чим більш достовірною, точною і оперативною буде ця інформація, тим більше шансів у підприємства краще задовольнити потреби споживачів,



випередити своїх конкурентів і, тим самим, досягти успіху на ринку [3, с. 7].

Література:

1. Григорчук Т.В. Маркетинг. Підручник. Частина друга. Київ. 2007. 48с.
2. Котлер Филип, Основы маркетинга. М.: Из-во «Прогресс», 1990. 736 с.
3. Решетілова Т.Б., Довгань С.М. Маркетингові дослідження Дніпропетровськ НГУ 2015. 7, 53-54 с.

УДК 339.13.012

Лебединський А. А. – здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти

Гончарова О. В. – здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти

Науковий керівник – ст. викладач О.А. Сергієнко

Черкаський державний технологічний університет

СУЧАСНІ МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Маркетингова стратегія на сьогоднішній день вважається важливим елементом стратегії розвитку підприємств. Її розглядають як об'єднану систему організації всієї роботи підприємства, де кожне підприємство має знайти свій стиль роботи, враховуючи специфіку можливостей, цілей та ресурсів. Важливою та обов'язковою умовою є аналіз та вибір сегментів регіональних ринків, орієнтованість на потреби споживачів [1].

Основний акцент ставиться на створення ефективної організаційної та управлінської системи, що націлена на ринок, а також розподіл у відповідність до цього управлінських ресурсів підприємства.

Стратегія маркетингу включає всі базові, короткострокові і довгострокові заходи, що проводяться в галузі маркетингу, що застосовуються більшістю підприємств.

Сьогодні кожне підприємство, яке орієнтоване на довгостроковий та успішний розвиток, має використовувати таку функцію управління як маркетинг. Саме маркетинг гарантує комерційний успіх підприємству. Існуюча конкуренція майже на всіх ринках збуту товарів та послуг, визначає для кожного підприємства розробку та вдосконалення власної маркетингової стратегії незалежно від величини підприємства. Це обґрунтовується такими судженнями:

- маркетингова стратегія орієнтує діяльність для досягнення таких стратегічних цілей як розширення частки ринку підприємства, збільшення обсягу продажів, прибутку підприємства, зміцнення лідируючими позиціями на ринку тощо.



- маркетингова стратегія – це комплекс довгострокових рішень щодо частини задоволення потреб існуючих та потенційних клієнтів підприємства за рахунок використання її внутрішніх ресурсів та зовнішніх можливостей.

- маркетингова стратегія є комплексом управлінських рішень, спрямованих на залучення ресурсів підприємства відповідно до задоволення цільових потреб ринків та досягненням фінансових цілей підприємства.

Усі наведені визначення підтверджують важливість функцій маркетингу на підприємстві та визначають необхідність його стратегічного планування.

Таким чином, зміни, які відбуваються у навколишньому середовищі підприємства, визначають вибір стратегії та тактики господарської діяльності суб'єкта над ринком. Потрібно враховувати при виборі стратегії, що на ефективність діяльності підприємства впливає низка факторів:

1. Контрольовані фірмою, що визначаються діяльністю управлінського персоналу (його керівництвом та маркетинговою службою).

2. Неконтрольовані фірмою, пов'язані з постачальниками, конкурентами, споживачами та контактними аудиторіями.

Взаємозв'язок цих чинників становлять загальну стратегію маркетингу. Тому для розуміння конкуренції, бізнесу, в якому працює підприємство, вироблення ефективної стратегії, для прийняття правильних тактичних рішень необхідно проводити аналіз маркетингового середовища. При ігноруванні етапу аналізу виникає низка негативних наслідків: прийняття необґрунтованих рішень, неактивне реагування на ринкові зміни, непослідовність рішень, запізнення запровадження інновацій та ринкова вразливість підприємства [2].

Основна мета проведення аналізу факторів маркетингового середовища полягає в тому, щоб на основі визначення їх стану та найбільш ймовірних змін узгодити її вплив, потреби покупців, цілі та ресурси підприємства, що супроводжує досягнення стійких конкурентних позицій та створює вигідні умови для подальшого розвитку.

Сьогодні основною стратегією розвитку бізнесу на ринку є маркетингова стратегія підприємства, оскільки вона визначає напрями просування товару, а це максимізує дохід та прибуток підприємства у довгостроковій перспективі.

Основні завдання маркетингової стратегії передбачають:

– допомогу підприємствам по завоюванню нових ринків;

– допомогу по утриманню та підвищенню конкурентоспроможності товарів.

Результат маркетингової стратегії – це маркетинговий план конкретних дій, спрямованих на зміцнення становища товару в галузі, зниження можливих ризиків та загроз з боку конкурентів і головне максимізація прибутку.

В даний час на вітчизняних підприємствах маркетингову стратегію розглядають як:

– складову частину загальної системи управління діяльністю підприємства, спрямованого на задоволення потреб покупців та споживачів;



– засіб забезпечення переваг у задоволенні запитів споживачів

(порівняно з конкурентами);

– метод прийняття найкращих управлінських рішень у процесі здійснення підприємницької діяльності, тобто використання маркетингу розглядають як реалізацію системного підходу в управлінській діяльності підприємства.

Сьогодні сучасні умови вимагають від підприємств іншого підходу до ринкової діяльності, концентруючи свою увагу на комунікативній стратегії за рахунок здійснення збільшення контактів із клієнтами на всіх рівнях, від керівників до рядових співробітників, залучення їх до спільної діяльності, розвиваючи партнерські відносини.

Література:

1. Котлер Ф, Келлер К. Маркетинг – менеджмент [Текст]. Ф.Котлер, К.Келлер [пер. с англ.]. СПб.: Питер, 2015. 800с.
2. Бойчук І.В Маркетинг промислового підприємства. І.В. Бойчук, А.Я. Дмитрів. К.: "Центр учбової літератури", 2014. 620 с.
3. Капаруліна І.М. Розвиток підприємства: концепція і технологія дослідження: монографія. І.М. Капаруліна. К.: ЛіраК, 2015. 432 с.

УДК 338

Носок Т. А. - здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти

Науковий керівник – д.е.н., проф., завідувач кафедри економічної кібернетики та маркетингу О. В. Коломицева

Черкаського державного технологічного університету

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ТА РОЗРОБКА РИНКОВОЇ СТРАТЕГІЇ

З настанням нової епохи у світі досить швидко поширюються нові тенденції та правила сучасного управління бізнесом, адже кожне підприємство прагне завжди бути на піку популярності. На ходу змінюються концепції та місії, поведінка та сама мета, впроваджують нові засади щодо корпоративно-соціальної відповідальності. Свідомість підприємств зростає, поступово підлаштовуючись під нову еру.

Актуальність теми. Економічне та бізнесове зростання обумовлено постійною переоцінкою та оптимізацією поточної політики та практики. Запроваджуючи більш ефективні процедури, підприємства можуть підвищити рівень своєї конкурентоспроможності.

Проблематика управління конкурентоспроможністю будь-якого підприємства актуальна і з практичної точки зору в силу далеко не повного розуміння та володіння керівництвом, методами та механізмами



конкурентоспроможності на ринку.

Сильний підхід до управління підвищить якість і продуктивність. Важливим фактором для компаній є досягнення переваги у сфері ефективності, адаптації до технологічних змін та конкуренції. Тому підприємствам також необхідно реалізувати ці переваги для забезпечення технологічних змін, а також для створення конкурентних переваг.

Для створення організаційної структури необхідний управлінський підхід. Управління бізнесом для досягнення визначених стратегічних цілей вимагає постійних зусиль співробітників усіх рівнів [3, с. 560].

Фактори, що впливають на конкурентоспроможність і результативність фірм у сучасному діловому світі, є авторитетним джерелом для останніх наукових досліджень щодо найбільш відповідних заходів та ініціатив, щоб фірми стали більш конкурентоспроможними в різних секторах.

Конкуренція належить до економічних категорій, суть яких немає однозначного тлумачення. Конкуренція може бути визначено як розгорнуте суперництво. Співвідносно до функціонального підходу конкуренція в галузі поспіль породжує тенденцію до зменшення норми прибутку на інвестований капітал до мінімального конкурентного рівня, інакше рівня, що відповідає умовам, що окреслюються в економічній теорії як умови «досконалої конкуренції».

На сьогодні у економічній літературі ще не має цілісного визначення конкурентоспроможності, яке б мало всебічно зобразити, його суть як економічну групу. Не розроблено всеохопних методик, закладених до оцінювання конкурентоспроможності багатоманітних економічних об'єктів та суб'єктів. Знаючи значення економічний зміст терміна «конкуренція», чимало авторів викривають значення «конкурентоспроможність», підкреслюючи увагу на різноманітних її аспектах [1, с. 25-30].

Найвідомішими на сьогодні є такі різні визначення конкурентоспроможності (таблиця 1).

Таблиця 1

Приклади визначення терміна «конкурентоспроможність»

№	Автор	Визначення конкурентоспроможності
1	П. Зав'ялов	Концентрований вираз економічних, науково-технічних, виробничих, організаційно-управлінських, маркетингових та інших наявних умов країни, що спеціалізуються у товарах та послугах, щоб вдало протистояти конкуруючим аналогам як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку.
2	В. Є. Хруцький, І. В. Корнєєва	Здатність блискуче оперувати на конкретному ринку (майданчику збуту) в існуючий період методом випуску та проведення конкурентоспроможних виробів та послуг.

Джерело складено на основі: [1, с. 25; 3, с. 560].

Відмінності в трактуванні категорії «конкурентоспроможність» обумовлені



особливостями її економічної сутності. Насамперед слід зазначити багаторівневий характер конкурентоспроможності.

У процесі оцінювання конкурентоспроможності продукції треба орудувати такими принципами:

- протилежності цілей та засобів суб'єктів ринку;
- стабільність ринкової кон'юнктури у період проведення досліджень;
- урахування особливостей різних сегментів ринку;
- здебільшого раціональної поведінки суб'єктів ринку.

Принцип протилежності місії та бюджету при управлінні конкурентоспроможністю продукції має значення, що конкурентоспроможність продукції як економічну поділ слід аналізувати у подвійному аспекті, інакше в процесі оцінювання та управління конкурентоспроможністю необхідно брати до уваги інтереси обох суб'єктів ринкових відносин (споживачів та виробників).

Метою здійснення покупки продукції для споживача є придбання саме її якості – необхідність задовольняти чіткі потреби. Сума факторів, що задовольняють ці потреби, можна розглянути як ціни споживання. Будь-який споживач, обираючи конкретну продукцію, прагне достукатись до оптимального співвідношення між ступенем споживчих властивостей та витратами на її здобуток та використання, інакше кажучи отримати максимум споживчого ефекту на одиницю витрат.

Розробка та реалізація вдалої ринкової стратегії є найголовнішою працею, адже шлях до створення такої стратегії полягає у задоволенні вимог компаній та через те, як можна відповідним чином збути свою продукцію чи послуги клієнтам. Існують основні характеристики ринкової стратегії, які окремо або разом зможуть надати допомогу компаніям, для того, щоб досягти позитивних результатів: [2, с. 58-59].

- Виявити наявну цільову аудиторію:

Не знаючи, що і кому продавати, продукт чи послуга просто зведеться у повітрі. Компанії зобов'язані переконатися, що існує достеменно потреба в їхніх пропозиціях. Володіння знаннями демографії та психографії, а також профілями клієнтів сприяє направленню стратегій на індивіда.

- Стратегічний з певною метою:

На початку маркетингового шляху, спершу виконання плану – найвдаліший спосіб почати діяти. Стратегія – це спрямований посібник для компанії, який зможе допомогти вільно спілкуватися з клієнтами, переказувати їм, що вони і чому, це роблять. Нескладна та послідовна комунікація, буде додатковою характеристикою маркетингової стратегії.

- Конкуренція та авторитет:

Володіючи знаннями про клієнтів та їх дії, не менш вагомо знати конкуренцію на ринку. Аналіз сильних і слабких сторін конкурентів – це чудовий спосіб зрозуміти, як різняться від конкурентів, а також їх маркетингові дії та кампанії. Результативна стратегія має бути перевіреною, а це означає, що цілі компанії можна досягнути в утверженні терміни і обсяги.



Висновки. Отже, ринкова стратегія компанії, насамперед, під впливом багатьох чинників. Компанія може використати глобальну ринкову стратегію та конкурентоспроможність продукції, а точніше підготувати всесвітню адаптацію. Ринкова стратегія як зазвичай ґрунтується на істотних ринкових цілях. Стратегія постає відповідно до цієї мети, яка і зумовлює певний період часу, на який буде націлена ринкова стратегія.

Література:

1. Зав'ялов П. Конкурентоспроможність та маркетинг. Ріс. екон. журн. 1995. № 12. С. 25-30;
2. Філософова Т. Г., Биков В. А. Конкуренція. Інновації. Конкурентоспроможність: навч. посібник. за ред. Т. Г. Філософової. М.: Юніті-Дана, 2007. С. 58-59.
3. Хруцький В. Є., Корнєєва І. В. Сучасний маркетинг: настільна книга з дослідженню ринку. М.: Фінанси та статистика, 2005. 560 с.

УДК 658.65.01

Пилипчук В.А. – здобувач освіти

Ходацька В.В. – здобувач освіти

Науковий керівник - к.е.н., доцент Н.В. Гордополова

*Київський торговельно-економічний фаховий коледж Київського Державного
торговельно-економічного університету*

ІНСТРУМЕНТИ ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ, ПРОБЛЕМИ ЇХ ВПРОВАДЖЕННЯ

Одним із важливих механізмів ринкової економіки на сьогодні є впровадження проектного менеджменту. Серед різноманітних підходів до управління міжнародна практика виділяє проектний підхід, який поступово впроваджується й у діяльність українських підприємств.

В європейських країнах економія часу від використання інструментів управління проектами становить близько 20-30%, та близько 15-20% коштів, що витрачаються на проектування та програмування. В Україні, де організаційно-методичні аспекти управління потребують удосконалення у порівнянні з високорозвиненими європейськими країнами, ефективність буде ще вищою.

У розвинених країнах інструментарій управління проектами використовується майже в усіх проектних розробках, а в нашій країні цей показник досягає лише 1,5-2% усіх проектів [1]. Розглянемо стан проектного менеджменту та перспективи його розвитку в Україні.



Теорія управління розглядає п'ять основних підходів, які застосовуються паралельно: функціональний, процесний, системний, ситуаційний та проектний. Саме проектний підхід надає можливість передбачити негативні наслідки при внесенні змін у фінансово-господарську діяльність суб'єкта господарювання

У своєму розвитку проектний менеджмент здійснив шлях від окремих методів та інструментів до нового управлінського підходу. Поширення проектного підходу відбулося завдяки тому, що підприємства хотіли досягти максимальних результатів при обмеженості грошових, трудових та матеріальних ресурсів. При проектному підході управління здійснюється шляхом упровадження окремих, але взаємопов'язаних між собою проектів, передбачається при цьому, що у кожного з них є власна мета, а також задачі та терміни реалізації, які, в свою чергу, передбачені стратегічним планом господарюючого суб'єкта. Отже, на сьогодні, саме проект можна розглядати як найбільш ефективну форму здійснення цілеспрямованих змін, керованих за допомогою спеціальних методів та інструментів. Застосування проектної концепції розвитку переважно сконцентровано на розробці та реалізації певних цілей розвитку шляхом концентрації управлінських зусиль та ресурсів на їх досягненні [2].

Впровадження управління проектами дає можливість забезпечити сталий, цілеспрямований розвиток керованих систем за допомогою проектно-орієнтованих організацій до проектно-орієнтованого бізнесу та країни, в цілому.

Перехід нашої країни до ринкової економіки сприяв посилення конкуренції між суб'єктами господарювання, що викликало необхідність пошуку нових шляхів досягнення високих результатів їх діяльності. Одним із цих шляхів є розробка та вміння управляти інноваційними проектами. Проведені дослідження показали, що при вартості стандартних проектних технологій від 2% до 10% обсягу його бюджету, економічний ефект буде становити від 15% до 20% [2]. Тому і великі, і середні, і малі підприємства потребують кваліфікованих керівників проектів, які володіють методологією проектного управління і будуть здатними успішно втілити їхні бізнес-ідеї (реалізувати проекти).

Основними категоріями учасників проекту є менеджери, які на посаді керуючого проектами мають отримати міжнародні сертифікати, що підтверджують їх кваліфікацію та компетенцію. В управлінні проектами приймає участь і допоміжний персонал, який повинен також продемонструвати належну кваліфікацію та відповідні компетенції при виконанні робіт, що, в свою чергу, підвищить впевненість замовників в компетенції фахівців персоналу проекту.

Застосування інструментів проектного менеджменту в сучасних умовах господарювання дають змогу підприємству адаптуватися до умов бізнес-середовища, чим забезпечити його стійкий розвиток. За кордоном і в Україні організації все активніше звертаються до проактивного розвитку, а це означає проведення проектних дій з метою активної зміни бізнес-середовища в умовах



нестабільності. А інструментом в даному випадку буде виступати програма розвитку, яка включає відповідні групи проектів [3].

Серед передумов, що сприятимуть впровадженню інноваційних інструментів у діяльність організацій, зростанню національної економіки, важливу роль відіграє формування у нової генерації керівників знань і вмінь використання сучасного проектного підходу до вирішення завдань розвитку управлінського процесу та його орієнтації на досягнення кінцевих результатів з мінімальними витратами часу та коштів і засвоєння методології управління проектами як нового прогресивного інструментарію сфери управління.

Однак, отримати позитивний ефект без розробки та запровадження виваженої системи управління подібною діяльністю неможливо, а це, в умовах обмеженості ресурсів та можливостей підприємств, підвищує значимість проектного управління – підходу, що дозволяє подолати обмеження функціональних відносин завдяки формуванню крос-функціональних команд, робота яких може бути спрямована на реалізацію соціально-відповідальних заходів.

Таким чином, при наявності кризових явищ в країні та світі, розвиток вітчизняних підприємств повинен бути напряму пов'язаний з використанням ефективного інструментарію управління, одним з якого є проектна методологія. Оволодіння методологією управління проектами допоможе усім суб'єктам господарювання, як великим, так і малим, якісно та вчасно реалізовувати свої проекти, при цьому, не перевищуючи запланований бюджет. Потрібно також мати на увазі, що успішна реалізація проектів можлива лише за умови залучення ефективної команди висококваліфікованих фахівців.

Література:

1. Багашова Н.В. Світові та вітчизняні тенденції розвитку управління проектами. Н.В. Багашова. Ефективна економіка. 2015. № 6.
2. Чикаренко І.А. Проектний підхід як один із засобів підвищення ефективності діяльності. Теорія та практика державного управління. Вип. 9. Державне управління та місцеве самоврядування: Тези IV міжнар. наук. конгресу, 26 лют. 2004 р. - Х.: Вид-во ХРІДУНАДУ "Магістр", 2004. С. 24-26.
3. Шишковський С.В. Проекти і програми як інструменти розвитку підприємств. А.І. Якимів, В.Ю. Самуляк, С.В. Шишковський. Вісник Одеського національного університету ім. І.І. Мечникова. Серія «Економіка». Одеса : Гельветика, 2013. Т. 18. Вип. 2/1. С. 231–235.



УДК 339.5

Погибляцька І.Д. - здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти

Науковий керівник – к.е.н., доцент С.М. Пенчук

Черкаський державний технологічний університет

АНАЛІЗ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧІВ У МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ

Метою роботи є виявлення чинників в моделі поведінки споживачів, обумовлених віртуальним середовищем, від процесу вибору до прийняття рішення про покупку. В Інтернеті змінюються мотиви поведінки споживача і проявляється їх багатофункціональність, в тому числі посилюються ціннісні та інституційні функції. У віртуальному просторі посилюється соціалізація споживача і зростання ціннісної функції. Соціалізація споживача здійснюється шляхом міжособистісних комунікацій, в яких зростає роль контенту, і формуються віртуальні спільноти, що впливають на вибір споживача і його економічну поведінку.

Поведінка споживачів має наступні характеристики:

- відноситься як до окремих осіб, так і до груп або організацій;
- завжди містить концепцію задоволення певної потреби або бажання, особистої або спільноти;
- завжди включає в себе певний процес, який призводить до вирішення.

Мотиви поведінки споживача можна розділити на функціональні та нефункціональні.

До нефункціональних відносяться:

- комфортність покупки в Інтернет (зручний час звернення, відсутність фізичних черг в магазині і очікування обслуговування, економія грошей в зв'язку з більш низькими цінами в онлайн магазинах, почуття комфорту вдома);
- довіра, яка, як правило, будується на враженні від сайту магазину, відгуках покупців, інформації про продавця у вигляді його адреси, контактних телефонів та електронної пошти, очікуваної гарантії конфіденційності і безпеки персональних даних;
- бажання наслідувати моду на товар, копіювати поведінку в соціальній або віртуальній групі, «ефекту натовпу», при якому утворюються інформаційні каскади - наростаючі потоки однотипної інформації, що впливають на рішення споживача.

До функціональних мотивів відносяться цінові та асортиментні очікування покупця, які відрізняються від очікувань в традиційній торгівлі.

Персональні характеристики споживача визначають його мотиви. До таких характеристик слід віднести: стать, вік, освіту, рід занять і економічне становище, стиль життя, особливості характеру і самооцінка.



Мотиви приводять до дій, тому слід також відзначити функціональні особливості споживачів в Інтернеті, до яких слід віднести: адаптацію, соціалізацію, інтеграцію, цільову, ціннісну та інституційну функції.

Науковці розглядають споживчий вибір в Інтернеті як феномен. Він зазначає зростання ірраціональної поведінки споживачів в Інтернеті в порівнянні з традиційними магазинами, в яких теж співвідношення раціональний / ірраціональний вибір схиляється на користь ірраціонального. Тому в Інтернеті, задаючи діапазон бажаних цін і назву товару, споживач задовольняється кількома варіантами відповіді, не обтяжуючи себе ходінням по реальним магазинам, порівнюючи в них ціни і якість товару. Йдучи шляхом найменшого опору, споживач, тим самим, поводить себе ірраціонально з точки зору вибору оптимального за ціною і якістю товару. Також вибір спрощують сайти-агрегатори, присвячені однотипним товарам. Використання різних фільтрів на таких сайтах або при запиті споживача на певний товар наближає модель поведінки споживача до раціонального вибору. Цьому ж сприяють відгуки покупців, які вже купили даний товар, вони допомагають прийняти остаточне рішення про покупку [2].

Класиком маркетингу Ф. Котлером розроблена загальна модель поведінки споживача, в якій були виділені етапи впливу подразників, враховуючи психологію та характеристики споживача, процесу вибору і прийняття рішення про покупку. На першому етапі діють маркетингові подразники, до яких Ф. Котлер відносить товари і послуги, ціни, розподіл і комунікації, і інші подразники (економічні, технологічні, політичні та культурні). Другий етап, пов'язаний з психологією споживача, включає мотивацію, сприйняття, навчання і пам'ять, а також культурні, соціальні та персональні характеристики. Процес вибору складається з усвідомлення проблеми, пошуку інформації, оцінки альтернатив, прийняття рішення про покупку і поведінки споживача після покупки. Рішення про покупку - це вибір товару, вибір торгової марки, вибір продавця, обсяг покупки, час покупки і спосіб оплати [1].

В основі поведінки споживача в Інтернет знаходяться міжособистісні комунікації, які також поширюються на комунікації між покупцем і продавцем. Для залучення уваги використовуються три основні чинники: фізичні характеристики стимулу, характеристики споживача і довкілля. В якості фізичних стимулів можуть виступати розмір представлення (бажано великий), його колір (привабливий, яскравий), позиція на екрані (краще в центрі), анімація (невеликий рух), привабливість спікера. Для споживача важливим є наявність його незадоволеної потреби, інтерес до об'єкту продавця, готовність здійснити покупку (в тому числі, фінансові можливості). Зовнішнє середовище представлено властивостями Інтернету і його презентацією для конкретного користувача на його комп'ютері, а також можливості комп'ютера (зображення на екрані, швидкість роботи комп'ютера, від якої залежить рух споживача по сайту продавця, якість підключення до мережі Інтернет та ін.).

Дослідивши основні аспекти зміни поведінки споживачів в Інтернет в



порівнянні з традиційним ринковим середовищем, можна зробити висновки, що, по-перше, змінюються всі основні групи факторів поведінки, включаючи мотиваційні, ціннісні, соціальні та комунікаційні; по-друге, відбувається активна соціалізація, що виявляється в об'єднанні споживачів в неформальні групи і обмін думками про товари і послуги, що впливає на вибір споживачів і формує пропозицію з їхнього боку; по-третє, змінюється спрямованість ринку, вектор змінюється від продавець-споживач на споживач-продавець; по-четверте, проявляється багатофункціональність споживача, що вимагає навичок в області інформаційних і комунікаційних технологій [3].

Поширення багатьох видів економічної діяльності в комп'ютерній мережі Інтернет та розширення можливостей для споживачів, призводить до зміни споживчої поведінки, що вимагає побудови нових моделей і наступних досліджень для коригування дій не тільки маркетологів, а й зайняті у фінансовій, освітній, виробничій сферах.

Література:

1. Маркетинговий менеджмент: Підручник. Ф. Котлер, К.Л. Келлер, А.Ф. Павленко та ін. К.: Видавництво «Хімджест», 2008. 720 с.
2. Поведінка споживачів: Навчальний посібник. Замкова Н.Л., Поліщук І.І., Буга Н.Ю., Соколюк К.Ю. Вінниця: Редакційно-видавничий відділ ВТЕІ КНТЕУ, 2018. 200 с.
3. Поведінка споживача. навч. посіб. М.А. Окландер, І.О. Жарська. К.: «Центр учбової літератури», 2014. 208с.

УДК 339.138:658.1

Трушина О.В. – здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти

Науковий керівник – к.е.н., доцент Т.І. Бурцева

Черкаський державний технологічний університет

ОРГАНІЗАЦІЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах функціонування та розвитку української економіки, одним із життєво важливих факторів є знання та застосування парадигми маркетингу, яка дає змогу підприємству зайняти та утримати достатню частку внутрішнього та міжнародного ринку і отримати головний результат діяльності будь-якого підприємства – високий рівень прибутку за відносно низького рівня витрат.

Сьогодні кожне підприємство зацікавлено в ефективному управлінні своєю маркетинговою діяльністю. Зокрема, йому необхідно знати, як аналізувати ринкові можливості, відбирати підходящі цільові ринки, розробляти ефективний



комплекс маркетингу і успішно управляти втіленням у життя маркетингових зусиль. Таким чином, суть маркетингу полягає в пошуку рішень, спрямованих на задоволення потреб споживачів і на отримання у них переваг в порівнянні з конкурентами за допомогою спеціальних ринкових заходів.

Організація маркетингу – це структурна побудова для управління маркетинговими функціями. Вона встановлює підпорядкованість і відповідальність за виконання поставлених цілей і завдань [1, с. 688].

Організація маркетингу передбачає:

1. побудову та вдосконалення структури управління маркетингом;
2. підбір фахівців з маркетингу належної кваліфікації;
3. розподіл завдань, прав та відповідальності серед працівників маркетингових служб;
4. створення належних умов для ефективної роботи маркетингового персоналу;
5. забезпечення ефективної взаємодії маркетингових та інших служб.

Функції маркетингу виконує служба маркетингу, яка може мати різну організаційну структуру: функціональну, регіональну, товарну, ринкову та різноманітні їх комбінації [2, с. 272].

Функціональна організація служби маркетингу передбачає розподіл обов'язків між структурними підрозділами за окремими функціями маркетингової діяльності

Функціональна організація служби маркетингу є найпоширенішою та найпростішою, проте її ефективність знижується із зростанням товарного асортименту та розширенням кількості ринків збуту. При такій організації маркетингу відсутня особа, яка відповідає за маркетинг окремих товарів загалом чи маркетингову діяльність на окремих ринках.

Регіональну організацію служби маркетингу застосовують у компаніях, які працюють на широких географічних ринках. Вона передбачає створення підрозділів, що займаються маркетингом продукції підприємства в окремих регіонах

Така організація дає змогу збутовому персоналу жити в межах території, яку вони обслуговують, досконало знати своїх споживачів, працювати з мінімальними витратами часу і коштів на реалізацію продукції.

На підприємствах із широким товарним асортиментом застосовують товарну (продуктову) організацію. Це така структура управління маркетингом, в якій за розроблення і реалізацію стратегій та планів маркетингу для певного товару чи групи товарів відповідає керівник по товару.

Переваги даного підходу до організації маркетингової діяльності на підприємстві:

1. керівник, який займається певним товаром, має можливість координувати різні роботи з усього комплексу маркетингу для даного товару, а також скоро реагувати на вимоги ринку;
2. приділяють увагу як основним, так і другорядним за значенням товарам;



3. легше виявляти здібних працівників, адже їх залучають до всіх сфер оперативної маркетингової діяльності.

Проте для даного типу організаційної структури, особливо коли на підприємстві паралельно існують і функціональні маркетингові служби, характерні певні недоліки:

1. керівник, який відповідає за певний товар, не має усіх повноважень, необхідних для його діяльності;
2. товарна організація часом потребує більших видатків, ніж очікується, через значні витрати на утримання великої кількості персоналу;
3. у працівників товарних підрозділів можуть існувати «подвійні підпорядкування»: своїм безпосереднім керівникам та керівникам функціональних маркетингових служб.

Ринкова організація служби маркетингу дає можливість урахувати специфіку роботи на різних за своїм характером ринках: на споживчому ринку, ринку промислових підприємств, ринку державних установ тощо. Керівник із питань роботи з ринком відповідає за розроблення перспективних і річних планів збуту продукції та з інших видів функціональної діяльності.

Перевага даної організаційної структури полягає у тому, що вона дає змогу концентрувати маркетингову діяльність на потребах конкретних ринкових сегментів.

Недоліки аналогічні недолікам товарної організації служби маркетингу.

Товарно-ринкова організація служби маркетингу реалізується, як зви-чайно, у матричній формі. На підприємстві є керівники по окремих товарах та по окремих ринках.

Керівники по товарах планують обсяги продажів та прибутки для своїх товарів, визначають методи їх просування. При тому вони контактують із керівниками по ринках, маючи на меті визначення можливих обсягів продажів і врахування специфіки конкретних ринків.

Своєю чергою, керівники по ринках відповідають за розвиток прибуткових ринків для існуючих та потенційних товарів.

Даний тип організаційної структури маркетингу застосовують підприємства, що випускають різноманітну продукцію та реалізують її на багатьох ринках, які суттєво відрізняються. Перевагою даної організації маркетингу є можливість приділити увагу кожному товару та кожному ринку. Проте її недоліками можна вважати:

1. значні управлінські витрати;
2. відсутність достатньої організаційної гнучкості;
3. породження конфліктів серед персоналу маркетингових служб.

При виборі організаційної структури маркетингу слід дотримуватися основних принципів її побудови:

1. наявності чітко сформульованих цілей та завдань, поставлених перед підприємством;



2. забезпечення оперативного передання інформації між службами маркетингу;
3. відсутності «подвійного підпорядкування»
4. обмеження кількості персоналу;
5. обмеження кількості ланок в управлінні;
6. чіткого визначення та координації завдань лінійного керівництва і функціо-нальних служб;
7. загальної координації дій вищим керівництвом.

Дотримання даних принципів дасть змогу вибрати найбільш прийнятну організаційну структуру управління маркетингом та забезпечити ефективність її подальшої роботи.

Література:

1. Голубков, Є.П. Основи маркетингу. М.: Фінпрес, 2013. 688 с.
2. Длігач, А.О. Стратегічне маркетингове управління: монографія. А.О. Длігач. К.: Алерта, 2012. 272 с.



СЕКЦІЯ 7. Актуальні питання розвитку банківської системи та забезпечення її фінансової стабільності

УДК 336.7

Бережна Л.В. – к.е.н., доцент

Черкаський державний технологічний університет

НОВА РЕАЛЬНІСТЬ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ

Реалії сьогодення, поставили весь світовий фінансовий сектор перед викликами організації ефективної й прибуткової роботи та надання повного спектру фінансових послуг клієнтам в умовах пандемії, спричиненої COVID-19. Однак, ця ситуація лише прискорила ті процеси трансформації, які вже поступово відбувались в банківському секторі. Зокрема, ще до початку пандемії почала скорочуватися кількість відділень, активізувалась віддалена робота з клієнтами та співробітниками, посилювалися кіберзагрози та зменшувалася роль готівки. Однак, необхідно усвідомлювати, що прискорення цих тенденцій матиме значний вплив на бізнес-моделі банків, їх операційні ризики та структуру витрат і зумовлять післякризові умови роботи в секторі.

Потрібно відмітити, що пандемія стала новим стимулом для зменшення кількості відділень фінансових установ. Скоріш за все, реалії постковідного періоду й надалі передбачатимуть високі вимоги до санітарної безпеки та деякі обмеження фізичних контактів із клієнтами. Це ускладнить роботу малих банків, особливо тих, які не можуть запропонувати послуги онлайн. Поряд з цим, закріпиться практика дистанційного режиму роботи серед працівників. Причому такий режим роботи стосуватиметься як банківського, так і інших секторів. За даними опитування Harvey Nash/KPMG CIO Survey керівників ІТ служб 4219 провідних компаній із 83 країн 43% учасників опитування зазначили, що планують зберегти віддалений режим роботи своїх співробітників після завершення пандемії [1].

Для розвитку нових віддалених каналів роботи з клієнтами, передусім цифрових, депозитні корпорації збільшують свої видатки на співпрацю з фінтех-компаніями в цілому та ІТ-складову зокрема. Не зважаючи на скорочення обсягу угод банків з Фінтех у першій половині 2020 року, за рік у цілому глобальні інвестиції у цю ІТ-сферу, за оцінками KPMG, перевищили 105 млрд дол. Експерти передбачають, що у недалекому майбутньому альтернативні торговельні системи можуть скласти конкуренцію банківським платіжним системам.

Результати опитування Harvey Nash/KPMG CIO Survey керівників ІТ служб у 2020 році показали також, що 41% опитаних зазначив зростання частоти кібератак, передусім фішингових та malware. Це також є реаліями сьогодення для



банківських установ, адже за даними Банку міжнародних розрахунків, близько чверті кібератак скеровується саме на фінансовий сектор. Голова ФРС США нещодавно назвав кіберризики найважливішими після загроз нової хвилі пандемії [1]. Зростання обсягів cashless, віддалений режим роботи, спрощення процесу ідентифікації підігрують інтерес зловмисників. У результаті, через кібератаки, жертви шахрайства втрачають усе більше коштів. При чому, все частіше цілями стають державні органи та великі компанії. Висновки експертів засвідчують, що часто за такими атаками стоять тоталітарні режими або терористичні групи. Серед прикладів таких масштабних атак та їх наслідків на діяльність фінансових установ можна навести:

- хакерський злам у січні 2020 року туристичної компанії в Греції, який призвів до заміни чотирма системними банками 15 тисяч банківських карток;
- DDoS атака у вересні 2020 р. на угорські банки та комунікаційні системи;
- атака у травні 2021 року на Colonial Pipeline, яка призвела до зупинки роботи найбільшого трубопроводу США та виплати зловмисникам 4,4 млн дол. тощо.

Необхідно відмітити, що основним засобом боротьби з цією загрозою є посилення кіберзахисності та підвищення фінансової грамотності.

Ще одним напрямком змін у банківському секторі є подальше збільшення безготівкових платежів. Цьому сприяє розвиток миттєвих платежів 24/7, карантинні обмеження та сприйняття готівки як носія інфекцій. В Україні минулого року сума безготівкових операцій із використанням платіжних карток збільшилася майже на 23% (у 2019-му – на 38,6%, у 2018-му – на 55%). Загальна кількість операцій (безготівкових та з отримання готівки) з використанням платіжних карток, емітованих українськими банками, за січень–вересень 2021 року становила 5 655,3 млн шт., а їх сума – 3 631,2 млрд грн. Порівняно з аналогічним періодом 2020 року кількість зазначених операцій зросла на 31,2%, а сума – на 29,3% [2]. Сприяють розвитку cashless-розрахунків і дії Національного банку України в межах реалізації Стратегії розвитку фінансового сектору до 2025 року, зокрема [3]:

- впровадження у 2020 році розширеної версії системи BankID НБУ;
- запровадження використання цифрового паспорту в мобільному застосунку «Дія» під час касових операцій;
- прийняття 30.06.2021 р. «Закону про платіжні послуги» (буде введений в дію з 01.08.2022 р.) для осучаснення регулювання діяльності українського ринку платежів та переказу коштів і формування правової основи для інтеграції українського платіжного ринку з європейським;
- розробку Дорожньої карти розвитку безготівкової економіки до 2025 року, яка передбачає поступовий перехід України до Cashless economy завдяки стимулюванню витрат у безготівковій формі, розвитку інфраструктури безготівкових платежів, зниженню використання готівки та забезпеченню сталості платіжної інфраструктури;
- проведення у 2021 р. просвітницької кампанії НБУ #Cashless, яка



додатково має й соціальне спрямування. Адже згідно з результатами дослідження, яке проводив Національний банк у 2020 році, платіжною карткою за останній рік користувалися 76% українців, проте онлайн-банкінгом – всього 21%. Ще досить значний відсоток громадян, отримавши зарплату, стипендію чи пенсію на картку, знімають з неї гроші в банкоматі та розраховуються готівкою [4].

– тощо.

Таким чином, попри вплив економічної кризи через COVID-19, Національний банк послідовно проводить політику, спрямовану на збільшення частки безготівкових розрахунків. Наразі, найбільше підтримки в опануванні безготівкових розрахунків потребує старше населення України, особливо в регіонах, оскільки ця тема вимагає навичок не тільки з фінансової, а й цифрової грамотності.

Отже, щоб забезпечити фінансову стабільність банківського сектору в умовах нових реалій, потрібна злагоджена робота всіх учасників фінансового ринку: Національного банку, банків, небанківських фінансових установ та інших регуляторів ринку, а також дієва підтримка органів державної влади.

Література:

1. Звіт про фінансову стабільність (червень 2021) [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://bank.gov.ua/ua/stability/report>

Сайт Національного банку України. Режим доступу: <https://bank.gov.ua>

2. Українці дедалі більше віддають перевагу cashless-розрахункам [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/ukrayintsi-dedali-bilshe-viddayut-perevagu-cashless-rozrahunkam>

3. Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 року. Звіт з реалізації за 2020 рік [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Strategy_FS_2025_zvit_2020.pdf?v=4

4. Стартувала всеукраїнська інформаційна кампанія з популяризації безготівкових розрахунків [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/startovala-vseukrayinska-informatsiyna-kampaniya-z-populyarizatsiyi-bezgotivkovih-rozrahunkiv>



УДК 336.74(477)

Збаразька Д.Ю. – здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

Науковий керівник – д.е.н., доцент, професор кафедри фінансів І.М. Прихно

Черкаський державний технологічний університет

ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ ГРОШОВОЇ МАСИ В УКРАЇНІ

Сучасна грошова система України по суті є паперовою і кредитною й функціонує відповідно до Закону України «Про Національний банк України», у якому окреслено основні засади грошово-кредитної політики та визначено ключові аспекти управління грошовим обігом. Грошова маса є одним із основних показників, який окреслює грошову систему.

Грошова маса – це сукупність купівельних, платіжних та накопичувальних засобів, яка обслуговує економічні зв'язки, належить фізичним та юридичним особам, а також державі [1, с. 50].

Під час зростанням форм товарного обміну склад та структура грошової маси зазнали значних змін. На початку ХХ ст. при золотому обігу будова грошової маси була в розвинутих країнах такою: золоті монети становили 40 %, банкноти та інші кредитні гроші – 50 % і залишки на рахунках кредитних установ – 10 %; напередодні Першої світової війни – відповідно 15, 22 і 67 %.

Для аналізу зміни руху грошей на певну дату і за певний період у фінансовій статистиці спочатку в економічно розвинутих країнах, а надалі і в нашій країні, стали використовувати грошові агрегати M_0 , M_1 , M_2 , M_3 , M_4 [1, с. 50; 2].

Грошовий агрегат – це показник грошової маси, що характеризує певний набір її елементів залежно від їхньої ліквідності.

Агрегат M_0 включає готівкові кошти в обігу: банкноти, металеві монети, казначейські білети (в деяких країнах).

Агрегат M_1 складається з агрегату M_0 і засобів на поточних рахунках банків. Саме агрегат M_1 обслуговує операції по реалізації валового внутрішнього продукту (ВВП), розподілу та перерозподілу національного доходу, накопиченню та споживанню.

Агрегат M_2 містить агрегат M_1 , термінові та заощаджувальні депозити в комерційних банках, а також короткострокові державні цінні папери. Останні не функціонують як засоби обігу, але можуть перетворюватись на готівкові кошти або чекові рахунки.

Агрегат M_3 містить агрегат M_2 , заощаджувальні вклади в спеціалізованих кредитних закладах, а також цінні папери, які обертаються на грошовому ринку, в тому числі комерційні векселі, які виписуються підприємствами. Ця частина коштів, яка вкладена в цінні папери, створюється небанківською системою, але знаходиться під її контролем, оскільки перетворення векселя в засіб платежу



потребує, як правило, акцепту банку, тобто гарантії його сплати банком у випадку неплатоспроможності емітента.

У зарубіжних практиках також використовують грошовий агрегат М4, який дорівнює агрегату М3 плюс різні форми депозитів в кредитних закладах. [1, с. 51; 2; 3, с. 163].

Основним правилом функціонування грошових агрегатів є необхідність забезпечення рівноваги між ними, в іншому випадку відбувається порушення грошового обігу.

Для оцінювання того, наскільки економіка країни є забезпеченою грошовими коштами, тобто наскільки суспільство довіряє національній валюті, і в цілому монетарній політиці держави використовують коефіцієнт монетизації. У розвинених країнах він складає 70-80 %. Переважно коефіцієнт монетизації визначається відношенням агрегату М2 до ВВП [4, с. 93].

Таблиця 1

Динаміка показників грошової маси в Україні за 2015–2020 рр.

Показники	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
Агрегат М0, млн грн	282670	314390	310405	351810	359460	516085
Агрегат М1, млн грн	472220	529930	551463	624231	697533	1050057
Агрегат М2, млн грн	993810	1102390	1129464	1129464	1329000	1847370
Агрегат М3, млн грн	994060	1102700	1208860	1228554	1331786	1850014
Коефіцієнт монетизації, %						
М2 / ВВП	69,5	54,2	49,43	39,84	36,5	36,0
М3 / ВВП	69,48	54,19	46,18	39,73	36,7	36,0
Індекс інфляції, %						
	142,1	112,4	113,7	109,8	104,1	105,0
Швидкість обігу грошей						
ВВП / М3	1,44	1,84	2,02	2,51	2,76	2,77

Джерело: Побудовано і розраховано за даними [5]

Таким чином, оцінка динаміки показників грошових агрегатів свідчить про їх зростання протягом досліджуваного періоду. Так, грошовий агрегат М0 (сума готівкових грошей) збільшився з 282670 млн грн у 2015 р. до 516085 млн грн у 2020 р., тобто на 76790,0 млн грн (на 27,2 %). Агрегат М2 збільшився з 993810 до 1847370 млн грн, тобто на 853560 млн грн (на 85,9 %), при одночасному зменшенню коефіцієнта монетизації майже в половину: з 65,9 % у 2015 р. до 36,0 % у 2020 р., тобто на 29,9 відсоткових пункти. Грошова маса за агрегатом М3 також збільшилася за аналізованих період з 994060 млн грн до 1850014 млн грн, тобто на 855954 млн грн (на 86,1 %).

Порівняння індексу інфляції та коефіцієнта монетизації за даний період свідчить про те, що економіка повністю поглинає наявну в обігу грошову масу. Показник швидкості обігу грошей перебував у 2020 р. на рівні 2,77, що



перевищує нормативне значення.

На основі даних рис. 1, виконаємо дослідження кожного окремого грошового агрегату у загальній грошовій масі (рис. 1).

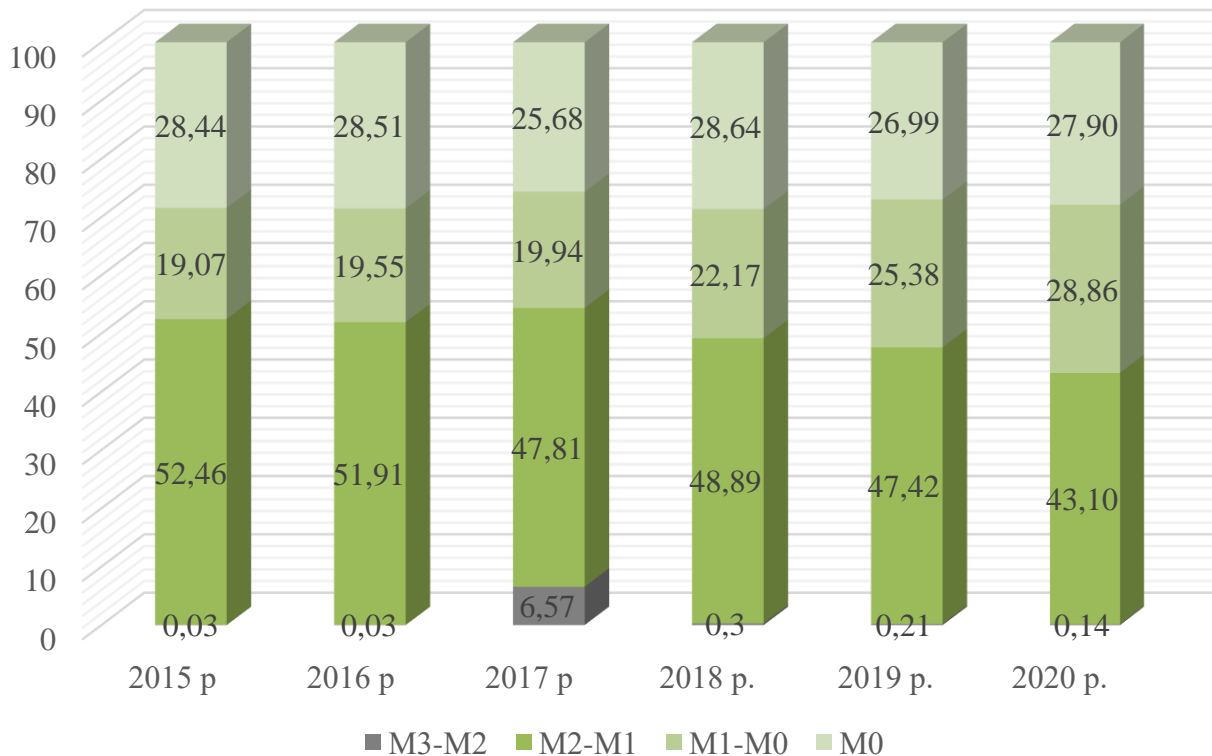


Рис. 1. Структура грошових агрегатів у грошовій масі у 2015-2019 роках, %
Джерело: Побудовано і розраховано за даними [5]

У структурі грошової маси переважає показник M2-M1: його питома вага становить близько 50 % і протягом досліджуваного періоду зменшилася з 52,46 % у 2015 р. до 43,10 % у 2020 р., тобто на 9,36 відсоткових пункти. Це означає, що у структурі грошової маси вагома роль належить терміновим та заощаджувальним депозитам в комерційних банках.

Показник M1-M0 протягом 2015-2020 років збільшився на 9,79 %, що свідчить про покращення рівня розвитку безготівкових розрахунків. Частка M3-M2 за останні три роки також змінилася у бік зростання (приріст +0,11 відсоткових пункти), що є позитивною тенденцією. Тобто, це означає про незначне покращення функціонування ринку цінних паперів, зокрема облігацій, казначейських зобов'язань, векселів, ощадних (депозитних) сертифікатів корпорацій.

У цілому, грошова маса за досліджуваний період суттєво зросла (на 86,1 %). Щодо рівня монетизації економіки, то за наявним значенням коефіцієнта монетизації можна прийти до висновку про наявність кризових процесів в національній економіці.



Література:

1. Коваленко Д.І., Венгер В.В. Фінанси, гроші та кредит: теорія та практика. Київ: «Центр учбової літератури», 2013. 587 с.
2. Маслоva С.О. Гроші і кредит. Бібліотека Букліб. URL: <https://buklib.net/books/23051/>.
3. Пріхно І.М., Частоколенко І.П., Марченко А.П. Напрями оптимізації обсягу і структури грошової маси в Україні. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*. Херсон: Видавничий дім «Гельветика», 2020. Вип. 4. С. 161–168. URL: <http://tnv-econom.ksauniv.ks.ua/index.php/journal/article/view/119>.
4. Бова Н.В. Динаміка змін грошової маси та її вплив на формування депозитної політики банку. *Молодий вчений*. 2015. № 10 (25). Частина 1. С. 91–94. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2015/10/19.pdf>.
5. Статистичний щорічник України 2020. За ред. Вернера І.Є. Київ: Державна служба статистики України, 2021. 455 с. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2021/zb/11/Yearbook_2020.pdf.

УДК 336.7

Кривенко Ю. Ю. – здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

Науковий керівник – к.е.н., доцент Бережна Л. В.

Черкаський державний технологічний університет

ПРИБУТКОВІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АТ КБ «ПРИВАТБАНК»

Прибуток банку є важливим індикатором, який характеризує результативність діяльності фінансової установи. Прибутковість вказує на ефективність її роботи, оскільки досягнення задовільного рівня прибутку дозволяє поповнювати капітал, формує основу життєдіяльності та зростання банку, а також забезпечує прийнятний рівень дивідендних виплат акціонерам. За даними Національного банку України у січні – червні 2021 року платоспроможні банки отримали 30,1 млрд грн чистого прибутку, що на 26% більше, ніж у аналогічному періоді минулого року – 23,8 млрд грн. [1]. Станом на 01 липня 2021 року із 73 платоспроможних фінансових установ 63 фінустанови були прибутковими, що перекрыло збитки 10 банків на загальну суму 0,2 млрд грн. За даними НБУ, найприбутковішим знову став АТ КБ «ПриватБанк». Саме тому, визначення факторів, що впливають на такі фінансові результати найбільшого державного банку, є актуальним питанням.

Як відомо, прибуток банку – перевищення доходів банку над витратами. Він формується в результаті здійснення кредитних, розрахункових, грошових



операцій та інших видів діяльності банку [2].

Доходи банку утворюються з:

- відсотків за надані кредити;
- відсотків, сплачених банками-кореспондентами;
- плати за розрахункове та касове обслуговування клієнтів;
- позитивної курсової різниці від операцій в іноземній валюті тощо.

Витрати банку складаються з:

- виплати відсотків за пасивними операціями (за поточними та депозитними рахунками, облігаціями, депозитними сертифікатами);
- плати за кредитні ресурси, одержані від інших банків і від центрального банку;
- оплати послуг за кореспондентськими відносинами;
- комісії за операціями з іноземною валютою тощо.

Аналіз діяльності АТ КБ «ПриватБанк» у 2020 році, показав, що, з одного боку, на доходи банку сильно вплинули обмеження щодо нарощення кредитування, коливання комісійного доходу, а з іншого, тренд зменшення відсоткових ставок на ринку забезпечив зменшення вартості ресурсів. Також в 2020 році посилилась волатильність макрофакторів, які обумовили значний результат від переоцінок позиції та фінансових активів.

Чистий процентний дохід склав 21,6 млрд. грн., збільшившись порівняно з 2019 роком майже на 10%. При цьому АТ КБ «ПриватБанк» був вимушений сформувати додаткові резерви на зменшення корисності за кредитними операціями, внаслідок дії коронакризи на фінансову діяльність позичальників. Сума такого резерву склала 1,25 млрд. грн. Після вирахування резерву на зменшення корисності чистий процентний дохід є майже стабільним – 19,8 млрд. грн. в 2020 році (19,7 млрд. грн. в 2019 році).

Також стабільний обсяг має чистий комісійний дохід, який в 2020 році досяг рівня у 18,8 млрд. грн, тоді як в 2019 році складав 18,2 млрд. грн. Динаміка комісійних доходів обумовлена як збільшенням обсягу платежів клієнтів, так і переглядом тарифів банку [3].

Торговий результат формується переважно за операціями з купівлі-продажу валюти, що в 2020 році склав 3,1 млрд. грн.

Також частина прибутку АТ КБ «ПриватБанк» є результатом впливу макроекономічних факторів. Так, зміни в світовій економіці та економіці України обумовили збільшення справедливої вартості облігацій внутрішньої державної позики, що були отримані як внесок в статутний капітал банку при націоналізації. За рахунок такої переоцінки в 2020 році «ПриватБанк» отримав 16,0 млрд. грн. прибутку. Одночасно ця переоцінка частково нівелює від'ємний вплив на результати коливань валютних курсів, що за 2020 рік обумовило 7,5 млрд. грн. збитків.

Адміністративні та операційні витрати склали 18,1 млрд. грн., з яких близько 0,7 млрд. грн. витрачено на спеціальні бонусні виплати співробітникам мережі за підвищений ризик під час роботи в умовах коронавірусу; 0,3 млрд. грн.



*XVIII міжнародна науково-практична конференція
молодих вчених, аспірантів і студентів
«Актуальні проблеми фінансової системи України»*

– на захисні матеріали та додаткову дезінфекцію відділень, банкоматів та терміналів.

«ПриватБанк» залишається прибутковим попри коронакризу. Чистий прибуток за 2020 рік склад 24,3 млрд. грн., що залишається максимальним результатом всього банківського сектору України. (рис. 1)

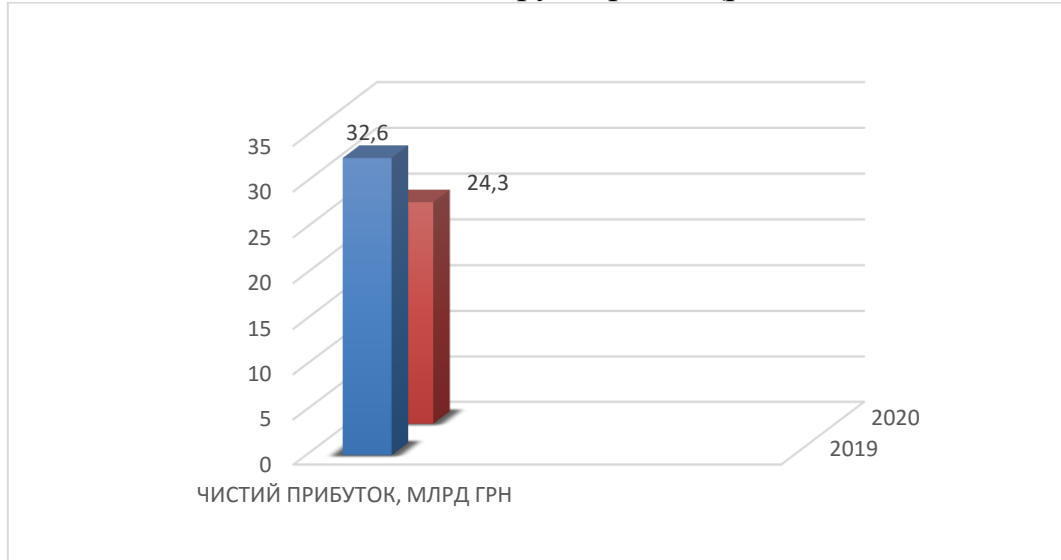


Рис. 1. Прибутковість АТ КБ «ПриватБанку» у 2019-2020 рр.

Навіть за умов коронакризи – коли темпи зростання економіки скорочуються через пандемію – ПриватБанк демонструє потужний результат. І хоч прибуток у 2020 році зменшився, відбулось це через зростання страхових резервів [4].

Розглянемо складові прибутку 2020 року (рис. 2).

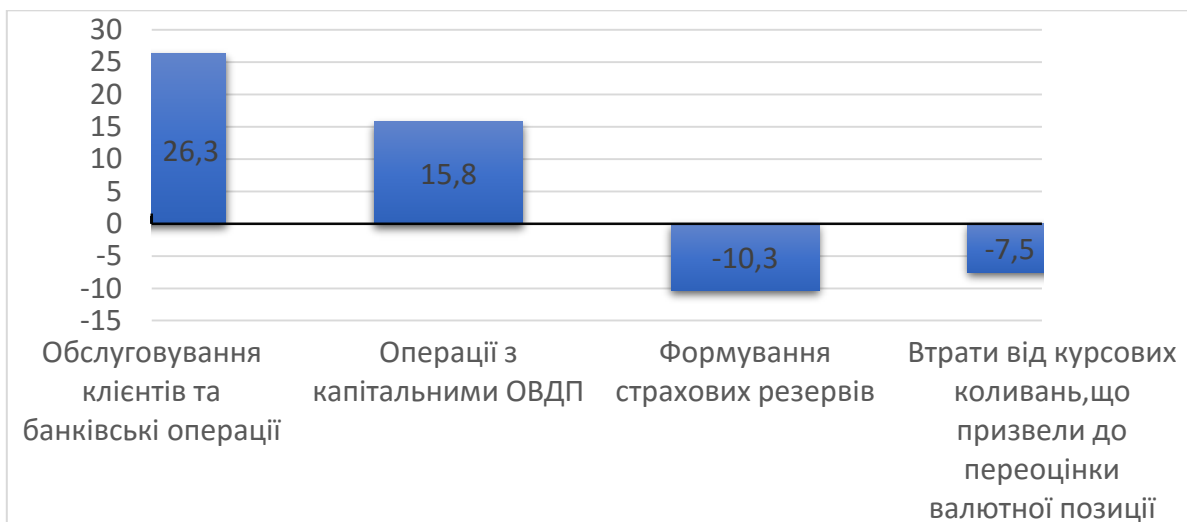


Рис. 2 Складові прибутку 24,3 (млрд грн)

Прибуток банку від обслуговування клієнтів та банківських операцій за 6 місяців 2021 року становив 17,4 млрд грн – на 35% більше, ніж за перше півріччя 2020-го.



При цьому, обсяг коштів клієнтів у банку станом на кінець першого півріччя порівняно з показниками минулого року зріс на 14% - до 305 млрд грн.

А кількість активних клієнтів фізичних осіб збільшилась на 500 тисяч, клієнтська база підприємців – на 76 тисяч, кількість користувачів Приват24 – на 1,2 млн осіб [4].

Таким чином, результати 2020 року є відображенням помірною впливу пандемії коронавірусу COVID-19 та реалізованих можливостей швидкої адаптації банку та його продуктів до нових вимог ринку та клієнтів.

Література:

1. Сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/pributok-bankivskoyi-sistemi-perevischiv-30-mlrd-grn--rezultati-i-pivrichchya-2021-roku>

2. Підручник. В.І. Міщенко, Н.Г. Слав 'янська, О.Г. Коренєва. 2-е вид., переробл. і доп. К. : Знання, 2007. С.46-48

3. Сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/pributkovist-bankiv-u-2020-rotsi-zalishayetsya-nijchoyu-nij-2019-roku--rezultati-9-misyatsiv>

4. Сайт АТ КБ «Приватбанк» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://privatbank.ua/>

УДК 336.7

Настенко О.Р. – здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти

Науковий керівник – к.е.н., доцент кафедри фінансів Н.В. Дудченко

Черкаський державний технологічний університет

АНАЛІЗ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПУАТ «КБ «АКОРДБАНК» У 2018-2020 РОКАХ

Кредитна діяльність банків має вагомий вплив на економіку держави. Загалом, кредитна діяльність полягає у наданні позичок з метою отримання прибутку. Кожний банк здійснює надання кредитів на своїх умовах.

Дослідимо кредитну діяльність комерційних банків України на прикладі ПУБЛІЧНОГО АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА «КОМЕРЦІЙНИЙ БАНК «АКОРДБАНК».

ПуАТ «КБ «АКОРДБАНК» – український комерційний банк, який входить до ТОП – 15 банків за регіональною мережею, яка налічує 87 відділень, а також 150 точок продажів кредитів по всій Україні та продовжує розширювати свою мережу. На початок 2021 року Акордбанк входить до ТОП-30 фінансових установ країни за обсягом коштів фізичних та юридичних осіб відповідно до



даних Національного банку України [1].

Провідне місце у діяльності ПуАТ «КБ «АКОРДБАНК» належить розвитку кредитування із забезпеченням високої якості кредитного портфелю. Одним зі стратегічних завдань цього банку є нарощування якісного кредитного портфеля роздрібних кредитів та кредитів малого і середнього підприємництва. Поставлені завдання досягаються шляхом проведення зваженої та обережної кредитної політики, суть якої зводиться до здійснення кредитування невеликими сумами переважно фізичних осіб, малого та середнього бізнесу.

Дотримання зваженої кредитної політики ПуАТ «КБ «АКОРДБАНК», яка полягає у кредитуванні невеликими сумами на досить нетривалі строки, дозволяє нарощувати власну кредитну діяльність, про що доводять дані, відображені у табл. 1.

Як свідчать розрахунки, наведені у табл. 1, протягом останніх трьох років вартість кредитного портфелю ПуАТ «КБ «АКОРДБАНК» зросла з 727,7 млн грн у 2018 р. до 1376,6 млн грн у 2020 р., тобто на 648,9 млн грн (на 89,2 %). Загальні активи банку збільшилися з 1802,8 млн грн до 6472,8 млн грн відповідно, тобто на 4670,0 млн грн, тобто на 259,0 %.

Проаналізуємо склад кредитного портфеля ПуАТ «КБ «АКОРДБАНК» у розрізі позичальників (табл. 2)

Таблиця 1

**Аналіз вартості активів та кредитного портфелю
ПуАТ «КБ «АКОРДБАНК» у 2018-2020 рр., млн грн**

Найменування статті	2018 рік	2019 рік	2020 рік	Відхилення	
				абсолютне, млн грн	відносне, %
Грошові кошти та їх еквіваленти	993,3	1699,5	1217,1	223,8	22,5
Кредити та заборгованість клієнтів	727,7	898,3	1376,6	648,9	89,2
Інвестиції в цінні папери	0,1	197,9	3623,5	3623,4	x
Інвестиційна нерухомість	0,0	21,0	24,6	24,6	100,0
Основні засоби та нематеріальні активи	30,4	36,9	44,8	14,4	47,4
Інші активи	51,3	140,1	186,2	134,9	262,7
Усього активів	1802,8	2993,7	6472,8	4670,0	259,0

Примітка: усі дані подано станом на кінець відповідного року

Джерело: розраховано на основі [2; 3; 4]

Як впливає з даних, наведених у табл. 2, ПуАТ «КБ «АКОРДБАНК» переважно працює з юридичними особами (видача кредитів підприємствам на виробничі цілі на значні суми) й населенням (видача, як правило, споживчих кредитів, на невеликі суми). Так, кредити, що надані юридичним особам, протягом 2018-2020 рр. збільшилися з 685, 7 млн грн до 1164,8 млн грн відповідно, тобто на 479,1 млн грн (на 69,9 %). Позитивна динаміка до зростання



спостерігається і по кредитах, що надані фізичним особам на поточні потреби: вартість таких кредитів збільшилася з 68,9 млн грн у 2018 р. до 345,2 млн грн у 2020 р., тобто на 276,3 млн грн (на 401,0 %).

Таблиця 2

**Аналіз складу кредитного портфелю ПуАТ «КБ «АКОРДБАНК»
у розрізі позичальників у 2018-2020 рр., млн грн**

Найменування статті	2018 рік	2019 рік	2020 рік	Відхилення	
				абсолютне, млн грн	відносне, %
Кредити, що надані юридичним особам	685,7	685,2	1164,8	479,1	69,9
Кредити, що надані фізичним особам – підприємцям	3,4	2,1	0,8	-2,6	-76,5
Іпотечні кредити	4,4	2,2	58,0	53,6	1218,2
Кредити, що надані фізичним особам на поточні потреби	68,9	289,5	345,2	276,3	401,0
Усього кредитів	762,4	979,0	1568,8	806,4	105,8
Резерв під знецінення кредитів	(34,7)	(80,7)	(192,1)	-157,4	453,6
Усього кредитів за мінусом резервів	727,7	898,3	1376,7	649	89,2

Примітка: усі дані подано станом на кінець відповідного року

Джерело: розраховано на основі [2; 3; 4]

Таким чином, згідно даних табл. 2, вартість кредитного портфелю (без врахування резервів) ПуАТ «КБ «АКОРДБАНК» протягом останніх трьох років збільшилася на 105,8 %, що становить 806,4 млн грн. Вартість кредитного портфелю (без врахування резервів) станом на кінець 2020 р. становила 1568,8 млн грн.

Результати виконаного аналізу свідчать, що протягом аналізованого періоду збільшення вартості кредитного портфелю ПуАТ «КБ «АКОРДБАНК» забезпечувалося переважно збільшенням вартості кредитування юридичних осіб. Так, протягом 2018-2020 рр. за рахунок кредитування юридичних осіб кредитний портфель банку збільшився на 59,4 %, а за рахунок кредитування фізичних осіб кредитний портфель банку збільшився на 34,3 %.

Аналіз структури кредитного портфелю у розрізі позичальників свідчить про суттєву перевагу вартості кредитів, що надані юридичним особам. Так, їх питома вага у загальному обсязі кредитування станом на кінець 2018 р. становила 89,9 %, а на кінець 2020 р. – 74,2 %, тобто зменшилась на 15,7 відсоткових пункти (табл. 3).

Зменшення частки кредитування юридичних осіб пов'язано, перш за все, зі збільшенням кредитування фізичних осіб на поточні потреби, що відповідно суттєво збільшило питому вагу цього виду кредитування. Так, питома вага вартості кредитів, що надані фізичним особам на поточні потреби збільшилася з 9,0 % наприкінці 2018 р. до 22,0 % наприкінці 2020 р., тобто на 13 відсоткових



пункти.

Таблиця 3

**Аналіз структури кредитного портфелю ПуАТ «КБ «АКОРДБАНК» у
розрізі позичальників у 2018-2020 рр., млн грн**

Найменування статті	2018 рік		2019 рік		2020 рік	
	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%
Кредити, що надані юридичним особам	685,7	89,9	685,2	70,0	1164,8	74,2
Кредити, що надані фізичним особам - підприємцям	3,4	0,4	2,1	0,2	0,8	0,1
Іпотечні кредити	4,4	0,6	2,2	0,2	58	3,7
Кредити, що надані фізичним особам на поточні потреби	68,9	9,0	289,5	29,6	345,2	22,0
Усього кредитів	762,4	100,0	979	100,0	1568,8	100,0

Примітка: усі дані подано станом на кінець відповідного року

Джерело: розраховано на основі [2; 3; 4]

Таким чином, кредитування – важлива частина економіки. Потреба у ньому є як у фізичних осіб, так і у юридичних. На прикладі діяльності ПуАТ «КБ «АКОРДБАНК» досліджено динаміку надання кредитів і виявлено, що загальний обсяг кредитування має тенденцію до зростання. Тобто, попит на кредитні кошти у населення щороку зростає, а комерційні банки в Україні спроможні задовольнити ці потреби.

Література:

1. Офіційний сайт Національного Банку України. URL: <https://bank.gov.ua/>.
2. Публічне акціонерне товариство «Комерційний банк «Акордбанк»: Річна фінансова звітність за 2018 рік. URL: https://accordbank.com.ua/docs/accounting/annual/richnyi_zvit_2018.pdf.
3. Публічне акціонерне товариство «Комерційний банк «Акордбанк»: Річна фінансова звітність за 2019 рік. URL: https://accordbank.com.ua/docs/accounting/annual/richnyi_zvit_2019.pdf.
4. Публічне акціонерне товариство «Комерційний банк «Акордбанк»: Річна фінансова звітність за 2020 рік. URL: https://accordbank.com.ua/docs/accounting/annual/2020/richnyi_zvit_2020.pdf.



УДК 336.71

Олексієнко Я.В. – здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти

Науковий керівник – к.е.н., професор О.Ю. Березіна

СТРЕС-ТЕСТУВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Вперше стрес-тестування банківської системи України проведено у 2008 р. із залученням 17 банків, а згодом – навесні 2010 р. Результати обох стрес-тестувань не оприлюднено. Відомо лише, що у 2010 р. стрес-тестуванням було охоплено 176 банків, за результатами якого виникла потреба збільшити капітал у 61 вітчизняних банках на суму 40 млрд грн [3, с. 71]. У 2012 р. Світовий банк наголосив на необхідності обов'язкового стрес-тестування банківської системи України. Того разу лише дочірні установи європейських банків (ING Bank, Unicredit, Credit Agricole, Alfa Bank, Swedbank, Piraeus Bank Group) провели стрес-тестування найбільш значущих видів ризику. Разом з тим, НБУ відмовився від рекомендації Світового банку проводити стрес-тестування в Україні у 2012 р., аргументуючи це тим, що банківська система має позитивні темпи розвитку [1].

У травні 2014 р. НБУ у рамках Меморандуму з Міжнародним валютним фондом розпочав стрес-тестування вітчизняних банків. Насамперед, цю процедуру пройшли перші 15 найбільших за активами банків, далі – наступні 20 банків. Влітку 2014 р. стали відомі результати першої хвили стрес-тестів. Так, лише 5 з 15 українських банків достатньо капіталізовані – ПриватБанк, Райффазен Банк Аваль, Альфа-банк Україна, Сбербанк Росії, ПУМБ. Потреба решти банків у докапіталізації перевищила 30 % від розміру власного капіталу. Це Ощад банк, Укрексімбанк, Дельта, Промінвестбанк, Укрсоцбанк, Надра, ВТБ, Фінанси та Кредит, УкрСиббанк та Укргазбанк [1].

Діагностичне дослідження банківської системи було ініційоване Нацбанком 24 квітня 2015 року в межах співпраці з МВФ і включало обов'язковий аналіз якості активів, на якому пізніше базувався стрес-тест 20 найбільших банків. Специфіка фінансової системи України з нерозвиненим міжбанківським і фондовим ринком і суттєвою концентрацією кредитів, безумовно, вплинула на методологію стрес-тестування 2015 року, в якій увага фокусувалася на кредитному, валютному та процентному ризиках. Водночас у стрес-тестах не було аналізу ризику втрати ліквідності банків унаслідок масового вилучення вкладів. Вихідні дані для стрес-тесту датувалися 31 березня 2015 року, а прогнозний горизонт становив три роки. Особливістю вітчизняного стрес-тесту стала також відсутність негативного макроекономічного сценарію, мотивована «досягненням нижньої межі економічної кризи». Розрахунки базувалися на стандартному базовому прогнозі на 2015–2017 роки, розробленому разом із МВФ, у якому для 2015-го приріст реального ВВП становив -9%, річна зміна



реальної зарплати – -18,5%, середньомісячна заробітна плата – 4256 гривень, інфляція – 45,8%, міжбанківський курс долара – 23,5 гривні. Результати стрес-тесту регулятор отримував за підсумками дослідження очікуваної зміни якості кредитів великих позичальників, а також інших кредитів, за винятком позик державних установ. Плани поповнення капіталу мали надати банки, показники яких виявилася нижчими за мінімальні значення достатності регулятивного капіталу – 5% у 2016-му і 7% у 2017 році [2].

Слід зазначити на якісно вищій рівень (незважаючи на низку недоліків), методології стрес-тестування 2015 року, порівняно з методикою аналізу життєздатності банків 2010 року. Методика 2010 року не передбачала використання макроекономічних сценаріїв, консолідована звітність великих позичальників не вивчалася, а матриця змін категорій проблемності кредитів задавалася окремою постановою НБУ без аргументованого обґрунтування реальними даними.

У 2016 році тривало масштабне стрес-тестування банківської системи – на кінець року понад 98% банківської системи за активами вже було протестовано. За результатами перевірок 21 із 60 перевірених банків не потребував докапіталізації, 9 достроково виконали трирічні плани докапіталізації, розроблені за результатами діагностичного обстеження, 4 банки виведені з ринку, решта – виконують плани згідно із графіком. Загалом у 2016 році банки здійснили заходи на виконання програм докапіталізації на 108 млрд грн. Докапіталізація – критично важливий крок до посилення стійкості і надійності банківської системи. Як зазначила К.Рожкова, у 2015-16 роках НБУ здійснив перевірку перших 60 банків за розміром активів. У 2017 році настала черга продіагностувати решту банків, розмір активів яких менше 2% активів банківської системи. З топ-60 банків, які вже пройшли діагностику, 21 банк з самого початку не потребував докапіталізації, 9 банків станом на початок лютого 2017 року виконали затверджені НБУ програми докапіталізації в повному обсязі, 4 банки – «Хрещатик», «Фідобанк», «Платинум Банк» і «Фортуна-банк» – за невиконання програм докапіталізації, визнані неплатоспроможними, 26 банків виконують взяті на себе зобов'язання щодо докапіталізації згідно із затвердженим графіком [4].

За даними міжнародного рейтингового агентства Fitch, має місце поліпшення платоспроможності українських банків, водночас деякі фінустанови потребують подальшої докапіталізації. Показники платоспроможності банків значною мірою відновлені: до кінця першого кварталу 2018 року більшість із 25 найбільших банків, які контролюють понад 90% активів сектору, відповідали нормативу достатності капіталу (10%). Водночас Fitch додає, що рівень проблемних активів банків все ще залишається високим – близько 56% до кінця першого кварталу 2018 року. За даними агентства, це переважно старі кредити, реструктуризація яких зазвичай проходить повільно і часто утруднена правовими аспектами процесу банкрутства позичальника. У 2018 році НБУ проведе чергову оцінку якості активів та стрес-тестування 25 найбільших банків.



За очікуваннями цього рейтингового агентства, оцінка підтвердить потребу деяких банків в докапіталізації, оскільки не всі банки мають достатнє покриття ризиків потенційних збитків від реструктуризованих зобов'язань. Під перевірку потрапили наступні банки: Приватбанк, Ощадбанк, Укресімбанк, Райффайзен Банк Аваль, Альфа-Банк, Укргазбанк, ПУМБ, Укрсіббанк, Сбербанк, Укрсоцбанк, ОТП Банк, Південний, Креді Агріколь, Промінвестбанк, Таскомбанк, Прокредит Банк, Кредобанк, ВТБ Банк, Кредит Дніпро, Мегабанк, Восток, А-Банк, Ідея Банк, Універсал Банк, Банк інвестицій та заощаджень. Це установи, які є найбільшими за середнім значенням двох показників: зважених на ризик активів та депозитів фізичних осіб. На них сукупно припадає 93% активів банківського сектору. Якщо під час тестування виявиться, що деяким банкам необхідна буде докапіталізація, то вони до 10 серпня отримають вимогу про розробку програм капіталізації [1].

У 2020 році стрес-тестування здійснювалося відповідно до таких підходів:

1. Використовується два сценарії: базовий та несприятливий. Реалізуються кредитний, процентний та валютний ризики.

2. Кредитний ризик виникає через міграцію частини кредитів у категорію непрацюючих. Параметри погіршення якості визначаються індивідуально для кредитів великим корпоративним боржникам, а для інших кредитів – на портфельній основі.

3. Процентний ризик реалізується через зростання вартості зобов'язань у несприятливому сценарії за незмінних ставок доходності активів.

4. Валютний ризик діє через переоцінку відкритої валютної позиції, а також опосередковано через кредитний та процентний ризики.

5. З огляду на те, що 2020 рік був кризовим, у несприятливому сценарії падіння ВВП порівняно неглибоке, проте загалом достатнє для цілей стрес-тестування.

6. Вартість державних та муніципальних облігацій, які обліковуються за справедливою вартістю, у несприятливому сценарії буде переоцінена з огляду на шок доходності.

7. Складові доходів, на які не накладаються шоки, припускаються незмінними.

Із 30 банків, які проходили стрес-тестування, для 20 банків було встановлено підвищений необхідний рівень нормативів достатності капіталу. Від цих фінустанов НБУ вимагається реструктурувати баланси або збільшити капітал, щоб знизити вразливість до ризиків і посилити стійкість банку.

Література:

1. Інформаційний портал «Banki.ua» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.banki.ua>.

2. Перевірка на міцність: як стрес-тести банків допомагають контролювати ризики у фін секторі <http://forbes.net.ua/ua/business/1409891-perevirka-na-micnist-yak-stres-testi-bankiv-dopomagayut-kontrolyuvati->



3. Прийдун Л. Стрес-тестування кредитного ризику банку: загальна характеристика та особливості практичного застосування. Л. Прийдун. Вісн. ТНЕУ. 2011. № 2. С. 67–74.

4. Річний звіт НБУ за 2016 рік. Офіційний сайт Національного банку України. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/>

5. Стрес-тест: НБУ оцінить, як на топ-25 банків вплине девальвація гривні на 23% [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://finbalance.com.ua/news/Stres-test-NBU-otsinit-yak-na-TOP-25-bankiv-vpline-devalvatsiya-hrivni-na-23>

УДК 338.242:336.74(477)

Пріхно І.М. – д.е.н., доцент, професор кафедри фінансів

Черкаський державний технологічний університет

ВПЛИВ МОНЕТИЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ НА ГРОШОВИЙ ОБІГ В УКРАЇНІ

Сучасний світ – це світ інформаційних технологій і світ цифровізації всіх сфер життя. Процеси інформатизації, діджиталізації, роботизації й впровадження фінтехнологій характерні й для грошового обігу в Україні. Останнім часом все активніше відбувається активізація трансформаційних процесів сфери грошового обігу у напрямі збільшення безготівкового грошового обігу і зменшення готівкового грошового обігу. І якщо раніше, коли говорилося про безготівковий обіг, то це стосувалося в першу чергу підприємців (юридичних осіб або фізичних-осіб підприємців), то нині безготівковий обіг стає досить популярним і широко використовуваним серед населення (фізичних осіб).

Одним з показників, який характеризує ступінь забезпеченості економіки грошима, необхідними для здійснення платежів і розрахунків, є показник монетизації економіки, який показує частку грошової маси у ВВП. При цьому для більш детального аналізу розраховують також показники готівкової монетизації й безготівкової монетизації, які відображають відповідно рівень готівки й рівень безготівкових грошей в економіці. Зауважимо, що надзвичайно важливим є забезпечення умов для адаптації економіки країни до зростання грошової маси в обігу, оскільки відсутність реагування може спричинити інфляційну кризу.

Відповідно до статистичної інформації й розрахунків, наведених у табл. 1, можна зробити висновок про тенденцію до зростання грошової маси в обігу в Україні з 1208859 млн грн у 2017 р. до 1850014 млн грн у 2020 р., тобто на 53 %.



Доцільно відзначити, що також спостерігається тенденція до зростання готівки в обігу з 282673 млн грн у 2017 р. до 516085 млн грн, тобто на 82,6 %. Таким чином, темпи зростання готівкового обігу значно перевищують темпи зростання загальної грошової маси в обігу.

Аналізуючи рівень монетизації економіки, варто відзначити, що цей показник зріс з 40,5 % у 2017 р. до 44,1 % у 2020 р., тобто на 3,6 відсоткових пункти. При цьому рівень готівкової монетизації протягом досліджуваного періоду збільшився на 2,8 відсоткових пункти: відповідно з 9,5 % до 12,3 %, а рівень безготівкової монетизації збільшився лише на 0,8 відсоткових пункти: відповідно з 31,0 % до 31,8 %.

Таблиця 1

Показники монетизації економіки України

Показники	2017	2018	2019	2020	Відхилення	
					абсолютне	відносне
Грошова маса (грошовий агрегат М3), млн грн	1208859	1277635	1438311	1850014	641155	53,0
Готівка в обігу (грошовий агрегат М0), млн грн	282673	363629	384366	516085	233412	82,6
ВВП, млн грн	2982920	3558706	3974564	4194102	1211182	40,6
Рівень монетизації економіки, %	40,5	35,9	36,2	44,1	3,6	x
Рівень готівкової монетизації, %	9,5	10,2	9,7	12,3	2,8	x
Рівень безготівкової монетизації, %	31,0	25,7	26,5	31,8	0,8	x

Джерело: Розраховано на основі [1, с. 207]

Підсумовуючи результати виконаного аналізу доцільно відзначити, що підвищення рівня монетизації економіки у 2020 р. свідчить про позитивні зрушення у фінансуванні економіки. Щодо пріоритетності виду грошового обігу, то в Україні все ж таки найбільш економічно виправданим буде підвищення рівня безготівкового обігу при одночасному зниженні рівня готівкового обігу.

За даними Національного банку України у 2020 р. обсяги безготівкових платежів продовжили тенденцію до зростання і становили 55 % від усіх розрахункових операцій. У той час як у 2019 р. обсяг безготівкових платежів становив 50,3 %, а шість років тому – лише 25 % [2].

Аналіз, виконаний Національним банком України, свідчить, що платіжною картою у 2020 р. користувалися 76 % населення України, при цьому онлайн-банкінгом користувалося лише 21 % населення. Це пов'язано з тим, що значна частина населення знімає кошти зі своїх зарплатних, пенсійних, стипендіальних карток в банкоматах, а потім розраховується готівкою [3].

Певні позитивні кроки щодо посилення впливу безготівкового обігу в Україні здійснюються на державному рівні. Так, в Україні у листопаді 2021 р. стартувала всеукраїнська інформаційна кампанія з популяризації безготівкових розрахунків (Cashless) [3].



Метою цієї кампанії є інформування населення України про переваги і зручність здійснення розрахунків у безготівковій формі. У межах кампанії передбачається, що буде проводитися роз'яснювальна робота щодо сучасних можливостей широкого використання безготівкових розрахунків, а саме: правила відкриття рахунку в банку; види платіжних карток та їх можливості; що таке онлайн-банкінг; як здійснювати платежі та перекази через платіжні сайти та маркетплейси за реквізитами та QR-кодом; що таке NFC-технологія і як це працює; як токенизувати платіжну картку та додати її у смартфон; що таке «розумний» годинник або фітнес-браслет і як ними користуватися, основні правила безпеки під час здійснення безготівкових розрахунків.

Також Національний банк України проводить політику, спрямовану на збільшення питомої ваги безготівкових розрахунків, що задекларовано у Стратегії розвитку фінансового сектору України до 2025 року, у якій задекларовано Дорожню карту реалізації Стратегії розвитку фінансового сектору України до 2025 року. З метою поступового переходу України до безготівкової економіки (Cashless economy), Дорожня карта передбачає покрокове виконання певних заходів та дій, зокрема: стимулювання витрат у безготівковій формі, розвиток інфраструктури безготівкових платежів, зниження використання готівки та забезпечення сталості платіжної інфраструктури [4].

Ще однією особливістю розвитку сучасної економіки є стрімкий розвиток цифрової економіки та проникнення інформаційних технологій в економіку, зокрема, у банківську систему, що сприяє поступовому переходу банківських послуг в онлайн-простір. Така структурна перебудова банківської системи чинить суттєвий вплив на рівень готівкового й безготівкового обігу, посилюючи роль останнього.

Враховуючи вище зазначене, доцільно підсумувати, що для вітчизняної економіки надзвичайно необхідним є нарощення безготівкового обігу. Окреслені напрями й стратегічні цілі і завдання, які поставлені перед сучасною грошово-кредитною й банківською політиками держави, цілком спроможні забезпечити поступове нарощення безготівкового обігу в Україні, можуть викликати структурні зміни у грошовій масі, у поведінці суб'єктів господарювання й населення.

Література:

1. Статистичний щорічник України 2020 / за ред. Вернера І.Є. Київ : Державна служба статистики України, 2021. 455 с. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2021/zb/11/Yearbook_2020.pdf.
2. Офіційний сайт Національного Банку України. URL: <https://bank.gov.ua/>.
3. Стартувала всеукраїнська інформаційна кампанія з популяризації безготівкових розрахунків / Національний банк України. 19.11.2021. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/startuvala-vseukrayinska-informatsiyna-kampaniya-z-populyarizatsiyi-bezgotivkovih-rozrahunkiv>.



4. Стратегія фінансового сектору України до 2025 року.

URL: https://mof.gov.ua/storage/files/Strategija_financovogo_sectoru_ua.pdf.

УДК 336.7

Скаржинець В.І. – здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти

Науковий керівник – к.е.н., доцент О.С. Новосьолова

Херсонський національний технічний університет

МОНІТОРИНГ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКІВ УКРАЇНИ

Надання кредитних послуг відіграє важливу роль у діяльності ринку банківських послуг, забезпечуючи споживачів фінансовими ресурсами. Проаналізуємо основні тенденції розвитку одного із видів традиційних банківських послуг, а саме послуг з надання кредитів, що в свою чергу доцільно визначити на основі аналізу структури кредитного портфелю банківської системи України на таблиці 1.

Таблиця 1

Частка кредитних ресурсів у загальній сумі активів банків України протягом 2018-2020 років*

Показник	2018 рік		2019 рік		2020 рік		Абсолютне відхилення, млн. грн.	
	Сума, млн. грн.	Питома вага, %	Сума, млн. грн.	Питома вага, %	Сума, млн. грн.	Питома вага, %	2019/ 2018	2020/2019
Активи банків	1360764	-	1494460	-	1822814	-	+328354	+133696
Кредити надані суб'єктам господарювання	919054	82,16	822020	79,53	752503	78,09	-97034	-69517
Кредити надані фізичним особам	196634	17,58	206761	20,01	199556	20,71	+10127	-7205
Всього виданих кредитів	1118618	100,00	1033539	100,00	963664	100,00	-85079	-69875
Частка кредитів в активах, %	-	82,21	-	69,16	-	52,87	-	-

*Примітка. Складено автором за даними джерела [1].

Провівши аналіз таблиці 1 зазначимо, що сума наданих кредитів за аналізований період зменшилась, відтак у 2019 році – на 85079 млн. грн., а у 2020 році – на 69875 млн. грн. У 2019 році спостерігається значне збільшення обсягу кредитів наданих фізичним особам на 10127 млн. грн., порівняно з попереднім роком, що пов'язано із високою дохідністю сегмента, що спонукає банки видавати більше кредитів. Пожвавлення попиту на кредити було зумовлено збільшенням доходів населення та споживчої впевненості.

Загальна сума активів банку кожного року збільшувалась: у 2019 році – на 328354 млн. грн. або 24,13% та на 133696 млн. грн. або 8,95% у 2020 році,



порівняно з попередніми роками. Протягом аналізованого періоду роль кредитів в активах банків посилилася, у 2020 році їх частка в загальному обсязі активів становила 52,87%, а у 2018 році – 82,21%. Банківська система України продовжує характеризуватися активністю кредитних операцій. Проте, все ж спостерігається зниження обсягу кредитування, яке можна пояснити через високі ставки на кредити, насамперед для фізичних осіб.

Посередництво в кредитуванні – це одна з головних функцій банківських установ, тому що через неї здійснюється перерозподіл коштів, що тимчасово вивільнюється в процесі кругообігу грошових доходів. Банки поступово збільшують обсяги кредитування реального сектору економіки. Аналіз динаміки обсягів наданих кредитів юридичним та фізичним особам провідними українськими банками в період 2018-2020 року представлено на таблиці 2.

Таблиця 2

**Динаміка обсягів наданих кредитів провідними банками України
за період 2018-2020 років***

Назва банку	Кредити фізичним особам, млн. грн.			Темп приросту 2020/2018, %	Кредити юридичним особам, млн. грн.			Темп приросту 2020/2018, %
	2018 рік	2019 рік	2020 рік		2018 рік	2019 рік	2020 рік	
Райффайзен Банк	4771	5357	6036	+26,51	42832	41444	38692	-9,67
Укрсиббанк	4357	4406	4278	-1,81	21781	16737	18099	-16,90
Креді Агріколь Банк	3747	4184	4565	+21,83	17939	20505	21004	+17,09
ОТП Банк	6053	6537	7021	+15,99	15827	17672	19068	+20,48
Альфа-Банк	12333	13994	18030	+46,19	20067	18002	25663	+27,89
Укргазбанк	2770	2758	3016	+8,88	42438	38555	39413	-7,13
ПриватБанк	38976	42286	42791	+9,79	13044	15026	14585	+11,81
КРЕДОБАНК	4012	4452	5823	+45,14	5612	6393	7344	+30,86
Ощадбанк	5412	6718	8739	+61,47	62130	59672	57334	-7,72
ПУМБ	8336	9363	13204	+58,40	18960	19551	21996	+16,01

*Примітка. Складено автором за даними джерела [1].

Протягом досліджуваного періоду спостерігається позитивна тенденція збільшення кредитування юридичних та фізичних осіб, якщо не враховувати, що у деяких банків відбулося зменшення кредитування юридичних осіб, наприклад, кредитування АТ «Укрсиббанк» зменшилося на 16,90%, а АТ «Ощадбанк» – на 7,72%. Найбільшим банком по наданим кредитам фізичним особам виступає АТ КБ «ПриватБанк», який у 2020 році надав 42791 млн. грн. Лідерами по наданим кредитам юридичним особам виступають АТ «Ощадбанк» та АТ «Укргазбанк», які надали у 2020 році 57334 млн. грн. та 39413 млн. грн. коштів відповідно.

Проведемо аналіз структури кредитного портфеля за галузевою ознакою щодо кредитів, виданих АТ «Райффайзен Банк» у таблиці 3.

За даними таблиці 3 видно, що банк не завжди визначався з раціональною структурою кредитних вкладень. Так, найбільша їх частка у 2020 році була спрямована на кредитування сільське господарство та харчову промисловість (32,39%), на другому місці за найбільш профінансованими галузями знаходиться торгівлі підприємства (28,67%). Менше всього серед у галузевому розрізі у 2020 році було прокредитовано транспорт і зв'язок (2,01%).



Частка кредитів наданих виробничій галузі становила 11,63%.

Неможна також назвати провідною галуззю у кредитній політиці АТ «Райффайзен Банк Аваль» і кредити під операції з нерухомістю, так як протягом періоду 2018-2020 років їх питома вага була невелика та з кожним роком зменшувалась з 9,30% до 5,63%.

Таблиця 3

**Аналіз структури кредитного портфеля АТ «Райффайзен Банк»
за галузевою ознакою у 2018-2020 роки***

Галузь	2018 рік		2019 рік		2020 рік	
	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %
Торгові підприємства	16773507	32,36	16155775	32,00	13696424	28,67
Сільське господарство та харчова промисловість	15225844	29,37	14954770	29,62	15479596	32,39
Фізичні особи	6898213	13,31	7009896	13,88	6810319	14,25
Виробництво	6340583	12,23	5587682	11,07	5557335	11,63
Нерухомість та будівництво	4818218	9,30	4300862	8,52	2690917	5,63
Послуги	1117871	2,16	2044989	4,05	2542686	5,32
Транспорт зв'язок та	504325	0,97	377385	0,75	962534	2,01
Інші галузі	154999	0,30	55170	0,11	49944	0,10
Всього	51833560	100,00	50486529	100,00	47789755	100,00

*Примітка. Складено автором за даними джерел [2].

У 2018 та 2019 роках структура кредитного портфеля значно змінилася. Так, частка кредитів у виробництво знизилася (до 12,23% у 2018 році і 11,07% у 2019 році), що пов'язано із затяжними кризовими явищами вітчизняної виробничої галузі. Частка кредитів у сільське господарство значно зросла і становила 29,37% у 2018 році та 29,62% у 2019 році, що є досить позитивним явищем для економіки нашого регіону, оскільки тут знаходиться найбільша кількість суб'єктів сільськогосподарської діяльності. Позитивним фактором є збільшення частки кредитів у торгівлю, з огляду на підвищенні темпи інфляції у 2017 році.

Від структури та якості кредитного портфеля банку значною мірою залежить його стабільність, репутація та фінансовий успіх. Тому банківській установі необхідно аналізувати якість позичок, проводити незалежні експертизи великих кредитних проектів та заходів, а також виявляти випадки відхилення від законної кредитної політики. Дуже важливим є вчасно виявити рівень цієї заборгованості, адже проблемні кредити починають створювати загрозу для банку, потребують значних резервів для страхування можливих втрат у майбутньому та можуть потрапити до категорії безнадійної заборгованості.

Література:

1. Грошово-кредитна та фінансова статистика. *Національний банк України.*



URL: <https://bank.gov.ua/statistic/sector-financial/data-sectorfinancial#1 ms> (дата звернення: 15.11.2021).

2. Річні звіти АТ «Райффайзен Банк» за 2018-2020 роки. Акціонерне товариство «Райффайзен Банк». URL: <https://raiffeisen.ua/storage/files/20-rba-separate-ukr-financial-statements-1-1-1-1-1-1-1-1.pdf> (дата звернення: 09.11.2021).

УДК 336.7

Степанець В.С. – здобувач ступеня доктор філософії PhD

Науковий керівник – д.е.н., професор Краснова І.В.

*Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

ПЕРЕХІДНИЙ БАНК ЯК ІНСТРУМЕНТ ВРЕГУЛЮВАННЯ НЕПЛАТОСПРОМОЖНИХ БАНКІВ

За останнім дослідженням IADI 2019 року (International Association of Deposit insurers, Міжнародна асоціація страховиків депозитів), де брали участь понад 114 страховиків депозитів (понад 85% всіх страховиків в світі), понад 67% органів з врегулювання мають в своєму списку доступних інструментів, такий інструмент як створення перехідного банку [1].

Відповідно до статті 39 Закону України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» серед способів врегулювання в Україні існує спосіб «створення та продаж інвестору перехідного банку з передачею йому активів і зобов'язань неплатоспроможного банку і подальшою ліквідацією неплатоспроможного банку» [2]. В Україні перехідний банк це – банк, який створено у процесі підготовки до виведення/виведення неплатоспроможного банку з ринку, єдиним акціонером якого є Фонд гарантування вкладів фізичних осіб (далі – Фонд гарантування) до дня продажу цього банку інвестору (об'єднанню інвесторів) [3].

Відповідно Директиви з оздоровлення та врегулювання (Directive 2014/59/EU of the European parliament and of the council of 15 May 2014, Bank recovery and resolution Directive, далі – Директива 59), яка є одним із основних документів фінансової системи ЄС в сфері врегулювання, а отже і в сфері фінансової стабільності, в ЄС також існує інструмент перехідного банку (bridge bank tool). В Директиві 59 у визначеннях існує два поняття «перехідна установа» та «інструмент перехідної установи»² Фактично ці поняття є тотожними. Перехідна установа відповідно до Директиви 59 – це юридична особа, яка повністю, або частково належить органу врегулювання, фінансується та

² В Директиві 59 використовується термін «установа», оскільки документ стосується не лише банків, а й всіх кредитних установ.



перебуває під контролем органу врегулювання; створена з метою отримання та утримання частини або всіх акцій або інших інструментів з права власності, що випущені установою в рамках врегулювання чи частини або всіх активів та зобов'язань однієї чи кількох установ в рамках врегулювання з урахуванням необхідності забезпечити безперервність надання критичних функцій та продажу зазначеної установи.

Розглянемо поняття та механізми перехідного банку в Україні та ЄС більш детально.

В загальному розумінні вітчизняне законодавство виділяє декілька видів перехідного банку, які можуть створюватися в процесі підготовки та врегулювання неплатоспроможності банку. Узагальнюючи можемо виділити декілька типів перехідного банку. *За часом створення* відносно моменту визнання неплатоспроможності банку розмежовуємо: перехідний банк, створений *завчасно* у процесі підготовки до виведення, тобто перед тимчасовою адміністрацією; та перехідний банк, який створений *після* визнання банку неплатоспроможним та запровадження тимчасової адміністрації. *За часом існування* перехідного банку виділяємо: перехідний банк, створений на *довгостроковий період* – один рік з можливістю продовжити існування перехідного банку ще на рік; *короткостроковий період* – перехідний банк, створений на три місяці. *За типом інвестору* виділяємо: з державною та приватною участю. Відповідно до норм держава також має право брати участь у врегулюванні банку з використанням інструменту перехідного банку, і приватні інвестори також можуть купити перехідний банк (рис.1).

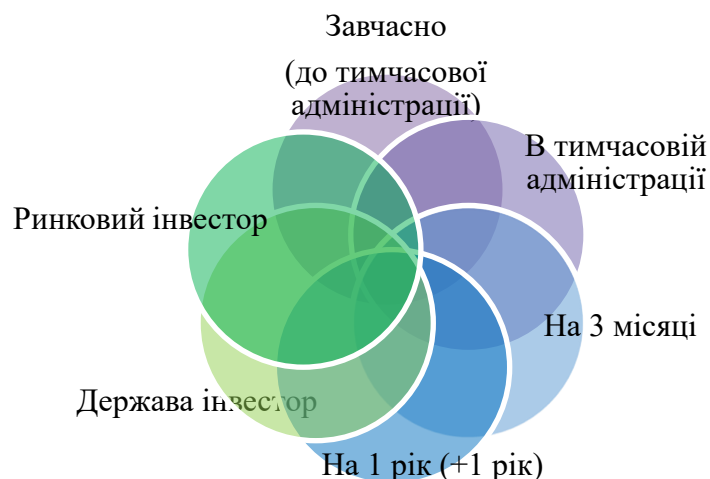


Рис. 1. Можливі види перехідних банків у вітчизняній практиці

В Україні з 2014 року Фондом гарантування було створено два перехідних



банки: з ПАТ «ТЕРРА БАНК» було створено АТ «КРИСТАЛБАНК», а з АТ «ОМЕГА БАНК» було створено АТ «РВС БАНК». Наразі, обидва банки працюють на банківському ринку України, та входять до групи банків з приватним капіталом.

Директива 59 ЄС ухвалена в 2014 році є рамковим документом, який визначає базові поняття, які можуть бути застосовані та адаптовані країнами, які входять до ЄС. Тому інструмент перехідної установи описаний не так вичерпно, як в українському законодавстві. Кожна з країн ЄС повинна адаптувати та деталізувати за потреби кожен із інструментів. Відповідно до Директиви 59, перехідний банк створюється на два роки з можливістю продовження ще на один чи кілька додаткових періодів, тривалістю один рік. Перехідна установа припиняє своє існування у випадку якщо: відбулося злиття з іншою установою (продаж перехідного банку), передавання активів та зобов'язань перехідної установи до іншої установи, якщо пройшли строки на який вона була створена, якщо вичерпані (ліквідовані) всі активи та погашені всі зобов'язання. Якщо перехідна установа припинена з вищевказаних причин, то ліквідується в порядку загальної процедури банкрутства. Активи та зобов'язання перехідної установи можуть передаватися кільком інвесторам.

Прикладами врегулювання в ЄС були Данія: неплатоспроможний банк «ANDELSKASSEN» було створено перехідний банк та здійснено списання та конвертацію інструментів капіталу (2016), Португалія, де з Banco Espírito Santo S.A. був створений перехідний банк Novo Banco S.A (2014), Греція, ще задовго до впровадження Директиви 59 було створено два перехідних банки [4].

Отже, як в країнах ЄС, які впровадили найкращі практики врегулювання банків, а саме, Директиву 59, так і в Україні, існує інструмент перехідного банку. Основні відмінності полягають в участі держави у інструменті, адже в ЄС державна допомога надається напряму і лише для системно-важливих установ, після застосування інструменту bail-in, в Україні врегулювання за участю держави може бути здійснено використовуючи інструмент перехідного банку для банків, чиє банкрутство може вплинути на фінансову систему. Тобто принцип застосування інструменту з участю держави один і той же, а саме – недопущення системного негативного ефекту на фінансову систему, але різний механізм. Крім того, відповідно до Директиви 59, для цілей врегулювання повинен бути створений та наповнений фонд врегулювання, як окрема «корзина» коштів, відділена від фонду гарантування.

Використання органом врегулювання фонду врегулювання в ЄС має широкий спектр напрямів: надання фінансової підтримки платоспроможному банку для уникнення неплатоспроможності, перехідному банку для операційної спроможності, форма надання теж є різною – від позики до участі в капіталі. Доцільно буде впровадити в українську практику створення фонду врегулювання, та що стосується перехідного банку, можливість надання фінансової підтримки для «довгого» перехідного банку, який створюється на рік. Зазначене забезпечить життєздатність способу «довгого» перехідного банку.



Література:

1. IADI Annual Survey. [Електронний ресурс]. International Association of Deposit Insurers: [офіційний сайт]. Режим доступу: <https://www.iadi.org/en/research/data-warehouse/deposit-insurance-surveys/>.
2. Закон України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» [Електронний ресурс]. Верховна Рада України : [офіційний веб портал]. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4452-17>.
3. Stepanets V.S., Krasnova I.V. Banks resolution in Ukraine: practice 2014-2017 *Ринок цінних паперів України*. 2019. №3-4. С. 89-95.
4. BANK RESOLUTION AND “BAIL-IN” IN THE EU: SELECTED CASE STUDIES PRE AND POST BRRD [Електронний ресурс]. WORLD BANK: [офіційний сайт]. Режим доступу: <http://documents.worldbank.org/curated/en/731351485375133455/Bank-resolution-and-bail-in-in-the-EU-selected-case-studies-pre-and-post-BRRD>.

УДК 336.77

Чеснок М.В. – здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти

Науковий керівник – д.е.н., професор Л.П. Сідельникова

Херсонський національний технічний університет

МОНІТОРИНГ КРЕДИТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

За ринкових умов господарювання суб'єкти національної економіки відчують постійну нестачу фінансових ресурсів, що зумовлено здійсненням активної інноваційної та інвестиційної політики. На кредитному ринку безпосереднім задоволенням фінансових потреб фізичних та юридичних осіб у позиковому капіталі займаються центральний банк, акціонерні банки та інші кредитні установи. Варто зазначити, що функціонування цих інститутів в Україні пов'язане з проблемами, які стримують їх ефективний розвиток. Кредитний ринок забезпечує акумуляцію, накопичення, спрямування, а також розподіл і перерозподіл кредитного капіталу між секторами економіки, що визначає безумовну важливість його нормальної діяльності. За таких умов потребують удосконалення інституційні аспекти кредитного ринку, підвищення ефективності та посилення його фінансової стійкості.

В таблиці 1 розглянемо структуру кредитів, наданих клієнтам банками України, у 2018-2020 роках.

Як дозволяють зробити висновки дані таблиці 1, найбільший обсяг банківських кредитних ресурсів в Україні отримують нефінансові корпорації, тобто суб'єкти господарювання. Так, їхня питома вага у загальному обсязі



виданих банками кредитів (без врахування резервів) є значною, однак поступово зменшується: 2018 рік - 80,12%; 2019 рік - 76,62%; 2020 рік - 76,36%.

Таблиця 1

**Структура кредитів, наданих клієнтам банками України,
у 2018-2020 роках ***

Показники	2018 рік		2019 рік		2020 рік	
	сума, млн. грн.	питома вага, %	сума, млн. грн.	питома вага, %	сума, млн. грн.	питома вага, %
Нефінансові корпорації (суб'єкти господарювання)	859 740,4	80,12	744 647,8	76,62	724 156,5	76,36
Інші фінансові корпорації	9 222,1	0,86	9 577,0	0,99	5 700,5	0,60
Сектор загального державного управління	2 874,9	0,27	4 732,4	0,49	11 579,2	1,22
Домашні господарства (фізичні особи)	201 101,8	18,74	212 515,1	21,87	206 471,4	21,77
Некомерційні організації, що обслуговують домашні господарства	191,3	0,02	398,5	0,04	478,3	0,05
Всього кредитний портфель	1 073 130,5	100,00	971 870,8	100,00	948 385,9	100,00

* Примітка. Складено автором за даними джерел [1].

На другому місці за обсягом отриманих банківських кредитів знаходяться домашні господарства, тобто фізичні особи: 2018 рік - 18,74%; 2019 рік - 21,87%; 2020 рік – 21,77%.

Частка решти складових кредитного портфеля банків (кредити сектору загального державного управління і кредити некомерційним організаціям, що обслуговують домашні господарства) є незначною і не перевищує межі в 1,25%.

Частину кредитного портфеля банківської системи складають непрацюючі кредити (nonperforming loans) (далі - NPL), тобто сумнівні та безнадійні до повернення кредити. Згідно з рекомендаціями МВФ, кредити вважають непрацюючими, якщо сплата основної суми та процентів за ними прострочені:

а) на три місяці (90 днів) або більше;

б) менше ніж на 90 днів, проте відповідно до національних норм нагляду вважається, що обслуговування такого кредиту є «слабким» або «незадовільним».

Якщо кредит був кваліфікований як недіючий, то він повинен залишатись у цій категорії до списання або отримання виплат.

З 2018 року частка непрацюючих кредитів у кредитному портфелі банківської системи України поступово скорочується. У 2020 році масштабну роботу провели державні банки: за рік вони списали кредитів на суму 30,6 млрд. грн. та 3,1 млрд. дол. США. Це дозволило знизити частку непрацюючих кредитів з 63,5% до 57,4%. У результаті загальна частка NPL у банківському секторі знизилася за 2020 рік на 7,4 в.п. – з 48,4% станом на 01.01.2020 року до 41,0%



станом на 01.01.2021 року [2].

Також значну роботу з очистки від непрацюючих кредитів провели банки з іноземним капіталом, у яких частка NPL за 2020 рік знизилася з 16,0% до 12,3%. Надалі іноземні банки планують використовувати заходи списання, продажу та очікують добровільного врегулювання боргів. Банки з українським капіталом за рік знизили частку NPL з 18,6% до 14,6% [2]. Їхнім основним інструментом зі скорочення непрацюючих кредитів є списання та продаж.

Проте все ще велика їх частка є тягарем для банківського сектору, особливо для державних банків, у яких сконцентровано понад 70% NPL. Беззаперечним лідером за номінальним обсягом непрацюючих кредитів (175 304 млн. грн.) є АТ КБ «Приватбанк». Частка NPL в структурі його кредитного портфеля дорівнює 70,21%. Друга позиція за номінальним обсягом непрацюючих кредитів належить АТ «Укрексімбанк» – 53 602 млн. грн. Частка NPL в структурі його кредитного портфеля дорівнює 44,68%. Третю сходинку займає АТ «Ощадбанк» – 39 554 млн. грн. Частка NPL в структурі його кредитного портфеля дорівнює 34,48%. Така ситуація є вкрай негативною, адже ці три банки очолюють групу системно важливих банків банківської системи України. Висока частка NPL – результат кредитної експансії минулих років, коли стандарти оцінювання платоспроможності позичальників були низькими, а права кредиторів недостатньо захищеними. Інша вагома причина – практика кредитування пов'язаних осіб, що припинили обслуговувати кредити під час кризи. НБУ наголошує, що банки мають інтенсивніше розчищати баланси: непрацюючі кредити слід реструктурувати, продати чи списати.

В таблиці 2 розглянемо обсяги кредитування та частку непрацюючих кредитів в Україні у 2018-2020 роках.

Дані таблиці 2 дозволяють зробити наступні висновки.

Питома вага непрацюючих кредитів у загальному обсязі кредитування суб'єктів господарювання протягом 2018-2020 років є доволі значною, однак поступово скорочується: 2018 рік - 62,32%; 2019 рік - 61,25%; 2020 рік - 51,25%. Зменшуються впродовж досліджуваного періоду і номінальні обсяги таких кредитів: у 2019 році – на 79 695,6 млн. грн., або 14,87%; у 2020 році – на 84 917,5 млн. грн., або 18,62%.

Друге місце за часткою непрацюючих кредитів займають кредити, надані фізичним особам: 2018 рік - 46,29%; 2019 рік - 34,39%; 2020 рік - 28,20%. Позитивним аспектом є поступове скорочення зазначеної питомої ваги та зниження номінальних обсягів NPL: у 2019 році – на 20 009,2 млн. грн., або 21,50%; у 2020 році – на 14 847,2 млн. грн., або 20,32%.

Частка непрацюючих кредитів у загальному обсязі кредитування інших фінансових корпорацій скоротилася з 11,64% у 2018 році до 9,88% у 2019 році, однак вже у 2020 році стрімко зросла до 17,26%. Номінальні обсяги NPL у цьому секторі економіки зменшилися у 2018 році на 126,7 млн. грн., або 11,81%; натомість, у 2020 році зросли на 37,6 млн. грн., або 3,97%.



**Обсяги кредитування та частка непрацюючих кредитів в Україні
 у 2018-2020 роках***

Показники	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2019/2018		2020/2019	
				абс. відх., млн. грн.	темп приросту, %	абс. відх., млн. грн.	темп приросту, %
1. Нефінансові корпорації (суб'єкти господарювання)	859740,4	744 647,8	724 156,5	-115092,6	-13,39	-20491,3	-2,75
з них непрацюючі кредити	535 769,7	456 074,1	371 156,6	-79 695,6	-14,87	-84 917,5	-18,62
Частка непрацюючих кредитів, %	62,32	61,25	51,25	-	-	-	-
2. Домашні господарства (фізичні особи)	201 101,8	212 515,1	206 471,4	+11413,3	+5,68	-6043,7	-2,84
з них непрацюючі кредити	93 086,2	73 077,0	58 229,8	-20 009,2	-21,50	-14 847,2	-20,32
Частка непрацюючих кредитів, %	46,29	34,39	28,20	-	-	-	-
3. Інші фінансові корпорації	9 222,1	9 577,0	5 700,5	+354,9	+3,85	-3876,5	-40,48
з них непрацюючі кредити	1 073,0	946,3	983,9	-126,7	-11,81	+37,6	+3,97
Частка непрацюючих кредитів, %	11,64	9,88	17,26	-	-	-	-
4. Сектор загального державного управління	2 874,9	4 732,4	11 579,2	+1857,5	+64,61	+6846,8	+144,68
з них непрацюючі кредити	837,7	683,0	0,0	-154,7	-18,47	-683,0	-100,00
Частка непрацюючих кредитів, %	29,14	14,43	0,00	-	-	-	-

* Примітка. Складено автором за даними джерел [1].



Позитивною є ситуація, яка склалася з погашенням непрацюючих кредитів у секторі державного управління. Так, частка NPL у загальному обсязі кредитування цього сектору економіки скоротилася з 29,14% у 2018 році до 14,43% у 2019 році, а у 2020 році такі кредити були повністю ліквідовані. Зменшення номінальних обсягів непрацюючих кредитів становило у 2019 році 154,7 млн. грн., або 18,47%; у 2020 році – 683,0 млн. грн., або 100,00%.

Основою фінансової стабільності і ринкової стійкості банківської системи України є правильна організація процесу банківського кредитування, розроблення ефективної і гнучкої системи управління кредитними операціями.

Виважена та продумана кредитна політика банківських установ дасть можливість забезпечити грамотне управління кредитною діяльністю банків, ефективне використання їх кредитного потенціалу, формування оптимальних для них кредитних портфелів, чітку організацію всього кредитного процесу.

Для покращення кредитного портфеля банківської системи України потрібно досягти внутрішньої фінансової стабільності, проведення ефективної загальнодержавної податкової та промислової політики, що дасть змогу позичальникам відновити свою кредитоспроможність, а банківським установам – здійснювати виробничі інвестиції. Банківські позики є важливим джерелом капітальних вкладень, завдяки чому його роль у реструктуризації економіки та інвестиційній діяльності є значною. В сучасних умовах трансформаційних процесів та гібридних викликів банківське кредитування має створювати продуктивні умови для розвитку всіх галузей національної економіки України.

Література:

1. Показники банківської системи України. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43633516> (дата звернення: 20.11.2021).
2. Рівень непрацюючих кредитів (NPL). URL: <https://bank.gov.ua/ua/stability/npl> (дата звернення: 20.11.2021).



СЕКЦІЯ 9. Страхування в Україні: стан та тенденції розвитку

УДК 368.013

Дудченко Н.В. – к.е.н., доцент кафедри фінансів

Черкаський державний технологічний університет

ЗМІНИ ЗАКОНОДАВСТВА У СФЕРІ СТРАХУВАННЯ

Ринок страхування отримав сучасний профільний закон. 18 листопада 2021 року Верховною Радою підтримано нову редакцію Закону України "Про страхування" (законопроект № 5315). [1]

Законодавство, яке регулює страховий ринок, не змінювалося понад 20 років. Його норми безнадійно застаріли, створюючи реальні перепони для розвитку ринку. Новий закон модернізує українське страхування та наближає його до світових зразків.

Новий закон змінює цілий спектр вимог до ліцензування страховиків, оцінки їх платоспроможності та ліквідності, корпоративного управління й управління ризиками, припинення діяльності компаній та передавання страхового портфеля тощо.

Запорука стабільного та надійного ринку – добросовісні учасники. Саме тому на ринок пускатимуть не всіх.

Насамперед страховики повинні мати прозорі структури власності, розкривати інформацію про всіх власників істотної участі та ключових учасників компанії. Засновники та власники зобов'язані мати бездоганну ділову репутацію, а також задовільний фінансовий і майновий стан. Національний банк здійснюватиме обов'язкове погодження власників істотної участі.

Крім того, під час реєстрації в Нацбанку страхові компанії повинні будуть надавати плани діяльності на три роки. Це допоможе зрозуміти наміри страховика та уникнути непередбачуваних ситуацій.

Новим законом запроваджено вимоги до системи корпоративного управління компанією (зокрема, роботи ради та правління). Вони будуть пропорційними і залежатимуть від значимості компанії. Для більших установ буде більше вимог.

Також, повноваження між органами управління – загальними зборами, наглядовою радою та правлінням – будуть чітко розподілені. Будуть встановлюватися обмеження на суміщення окремих функцій, аби уникнути потенційного конфлікту інтересів.

Законом підвищується роль та значення професійної діяльності осіб, відповідальних за виконання ключових функцій (управління ризиками, комплаєнсу, внутрішнього аудиту та актуарної функції). Зокрема, нова актуарна функція має бути здатна адекватно та незалежно оцінити та дати рекомендації



щодо технічних резервів, процесу андеррайтингу та цінової політики страховика.

Крім того, керівники страхових компаній та особи, відповідальні за ключові функції, повинні відповідати кваліфікаційним вимогам до професійної придатності та ділової репутації. Національний банк погоджуватиме їх призначення на посади. Також передбачається здійснення Національним банком оцінки колективної придатності членів наглядової ради або виконавчого органу страховика.

Обмежить доступ на ринок потенційно неплатоспроможних гравців диференційований підхід до мінімального розміру статутного капіталу страховиків: 32 млн грн – для страховиків non-life; 48 млн грн – для компаній зі страхування життя, страховиків із ліцензією на класи страхування відповідальності, страхування кредитів, поруки та на здійснення діяльності з перестраховання. [2]

Загалом платоспроможність страховика – лейтмотив нового закону. Бо лише такі страховики можуть забезпечити стабільність ринку.

Як уже зазначалося, страхові компанії дотримуватимуться вимог до капіталу платоспроможності та мінімального капіталу.

Водночас закон запроваджує два різні підходи до вимог платоспроможності – спрощений (Solvency I) та базовий (Solvency II). Так, базовий підхід застосовуватиметься до страховиків життя, компаній із ліцензіями на класи страхування відповідальності, кредитів, поруки та більших страхових компаній.

Нові вимоги до капіталу запроваджуватимуться поетапно. Впродовж перших трьох років після введення в дію нового закону всі страховики повинні будуть відповідати вимогам платоспроможності за спрощеним підходом.

Сьогодні страхові компанії повинні отримувати на кожен вид страхування окрему ліцензію. Кількість цих ліцензій часто сягає кількох десятків. Новий закон дає змогу страховим компаніям отримувати всього одну ліцензію. Відповідно до міжнародної практики Національний банк перейде від ліцензування окремих видів страхування до ліцензування за класами.

Також страхова компанія зможе змінювати обсяг ліцензії – додавати нові класи або ж навпаки звужувати її обсяг. Закон визначає п'ять класів у межах страхування життя (life) та 18 класів за напрямом non-life-страхування.

Проте компанії не зможуть поєднувати послуги life та non-life-страхування.

Урегулювання питання страхового посередництва є важливим передусім із точки зору захисту інтересів споживачів послуг. Так, новий закон передбачає обов'язкову реєстрацію посередників у єдиному реєстрі, встановлює вимоги до їх навчання та рівня компетентності, уникнення конфлікту інтересів, розширення переліку інформації, яка розкривається споживачеві тощо. страхова послуга мусить бути надана якісно безвідносно до того, хто її запропонував – страхова компанія напряму чи страховий посередник.

Уперше в українському законодавстві з'явиться дієвий та чіткий механізм припинення діяльності страховиків. Залишити ринок можна буде лише повністю



виконавши свої зобов'язання.

Вихід із ринку може бути як добровільним (через реорганізацію, передавання страхового портфеля, ліквідацію тощо), так і примусовим. Власне, закон чітко встановив підстави для віднесення страхової компанії до категорії неплатоспроможних та для примусового відкликання ліцензії. Також передбачено можливість уведення в страхову компанію тимчасової адміністрації для захисту інтересів клієнтів [3].

Отже, нова редакція Закону України "Про страхування" набирає чинності на наступний день після опублікування та повністю вводиться в дію через два роки.

Література:

1. <https://ua.interfax.com.ua/news/blog/782297.html>
2. <https://bank.gov.ua/ua/news/all/noviy-zakon-dlya-rinku-strahuvannya--scho-zmitsya-dlya-kompaniy-ta-spojivachiv-yihnih-poslug>
3. <https://www.epravda.com.ua/news/2021/11/18/679910/>

УДК 368.013

Коваленко Д.Ю. – здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти

Науковий керівник – д.н.держ упр., професор І.Г. Гончаренко

Черкаський державний технологічний університет

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Страхування в даний час є найважливішим сегментом ринкових відносин і однією з динамічно розвиваючих сфер бізнесу. Страхування виникло і розвивалося як усвідомлена об'єктивна потреба людини й суспільства з метою захисту від випадкових небезпек.

Страховий ринок є складовою частиною ринку держави, де об'єктом купівлі-продажу є тільки страхові продукти.

Держава має найбільшу зацікавленість в тому, щоб в Україні стабільно розвивався страховий ринок, тому що завдяки цьому паралельно розвивався б механізм сприяння підтримування ступеня виробництва і перспективи покриття неочікуваних витрат і збитків підприємств, організацій, компаній та поодиноких громадян з найменшою участю ресурсів і коштів державного бюджету.

Виходячи з вищесказаного, можна зробити логічний висновок, що страхування повинно розвиватися якнайбільше інтенсивно.

Для того, щоб повноцінно відкрити тему моєї дипломної роботи я використала такі методи дослідження як систематизація наукової літератури за темою дослідження; теоретичний, критичний, порівняльний аналіз та узагальнення тощо.



На сьогоднішній час страхування вважається важливим елементом ринкових взаємовідносин.

Страхування співвідноситься, насамперед, з компенсацією збитків у грошовій формі, а не з компенсацією товарно-матеріальних цінностей.

У сьогоднішній ринковій сфері підприємства мають потребу не тільки у компенсації втрат, пов'язаних зі руйнуванням або ушкодженням майна внаслідок природної стихії (землетруси, повені тощо), непередбачених подій технічного й техногенного характеру (пожежі, вибухи тощо), а й у відшкодування неотриманого доходу, додаткових видатків через примусові простої виробництв, зміну податкового законодавства, облікової політики тощо.

Невиконанні зобов'язання, які зазначаються в угодах страхування, руйнують соціальну рівновагу. Появі претензій стосовно невиконання зобов'язань виставляються державі.

Законодавчі системи, що регулюють страхову діяльність складаються з таких підсистем:

- загальне законодавство;
- спеціалізоване страхове законодавство;
- підзаконні акти.

Засади та положення нормативно-правового регулювання страхової діяльності закріплені Конституцією України, різними міжнародними угодами, законами та постановами ВРУ, указами та розпорядженнями Президента України тощо.

Засадами системи законодавчого регулювання страхового ринку є Конституція України та Закон України «Про страхування».

Порядок заходів прямого державного регулювання – спостереженням за страховим функціонуванням включає:

- реєстрацію страхових компаній;
- видачу ліцензій для здійснення деяких видів страхування;
- реалізація контролювання за функціонуванням страховиків та їх спілок.

За регулювання страхової діяльності в Україні відповідає Закон України «Про страхування» в редакції від 28.04.2020 року.

У першому розділі даного закону показано, хто може бути страховиком, хто може виступати страхувальником, що виступає предметом договору страхування тощо.

Другий розділ Закону України «Про страхування» має назву «Договори страхування» і містить в собі статті, в яких визначено що таке договір страхування і що він має в себе включати, також зазначено правила страхування та правила укладання і початок дії страхового договору.

Загальновідомо, що страхування проходить в двох вираженнях:

- у формі добровільного;
- обов'язкового страхування.

Добровільне страхування відбувається на засадах договору між страхувальником і страховиком.



Загальні умови і система проведення добровільного страхування зазначено правилами страхування, які устанавлюються страховиком самостійно відповідно до установ Закону "Про страхування".

Налічують такі види добровільного страхування:

- страхування життя;
- страхування від нещасних випадків;
- медичне страхування (безперервне страхування здоров'я).
- страхування здоров'я на випадок хвороби.
- страхування інвестицій тощо [19].

Обов'язкове страхування встановлює обов'язок фізичної або юридичної особи бути страхувальником життя, здоров'я, майна тощо перед другими особами за власний рахунок чи за рахунок зацікавленої особи.

Види обов'язкового страхування встановлюються Законом "Про страхування".

В Законі «Про страхування» зазначені реєстр 33 видів обов'язкового страхування.

Це, зокрема, страхування:

- медичне;
- спортсменів вищої категорії;
- особисте від нещасних випадків на транспорті;
- авіаційне від нещасних випадків на транспорті,
- цивільної відповідальності власників транспортних засобів тощо.

Існують дві найточніші групи методів страхування:

- методи повного страхування;
- методи часткового страхування.

Повне страхування перекриває весь реальний ризик, тобто, можна сказати, що таким чином досягається найбільш можливий збиток обраної групі страхових подій.

Часткове страхування лімітує відповідальність страховика, лишаючи частку ризику страхувальнику.

Таким чином, проведені дослідження свідчать, що страховий ринок України поступово адаптується до вимог європейського та світового ринків. З метою покращення ситуації необхідно активніше впроваджувати зарубіжний страховий досвід та змінювати власні моделі функціонування страхового ринку, зокрема: вдосконалювати механізм державного регулювання діяльності страхових компаній; адаптувати до світових стандартів страхове законодавство; впроваджувати новітні технології та стандарти якості у страхуванні.

Література:

1. Роль та значення страхування в системі економічних відносин. https://pidruchniki.com/15970122/strahova_sprava/rol_znachennya_strahuvannya_sistemi_ekonomichnih_vidnosin
2. Журавлев В.П. Основы страхового менеджмента: методическое пособие



по изучению дисциплины «Страховой менеджмент» [Текст]. В.П. Журавлев, В.В. Владимиров, С.А. Банников. М.: ЗАО Издательство «Экономика», 2007. С. 39.

3. Энциклопедический словарь: экономика и страхование. Авт.-укл. С.Л. Ефимов. М. : Церих-ПЭЛ, 1996. С. 204.

4. Фурман В.М. Страхування: теоретичні засади та стратегія розвитку.

УДК 330.131

Шевченко Є.В. – здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти

Науковий керівник - д.е.н., професор Шостак Л.Б.

Таврійський національний університет ім. В.І. Вернадського

ПЕРСПЕКТИВИ СТРАХУВАННЯ РИЗИКІВ У СФЕРІ ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ УКРАЇНИ

Туризм є таким сектором економіки, що надає поштовх розвитку не тільки готельного ринку та сфери послуг, але й зростанню всієї економіки України через мультиплікативний ефект. Тому позитивний імідж та бізнес-очікування, що надають можливість заробити і розвивати сферу гостинності в Україні, сприятимуть припливу міжнародних прямих інвестицій в цю сферу [13, 14]. Розвиток туризму є однією з рушійних сил індустрії гостинності. Зелений, сільський, гастрономічний, медичний, екстремальний, розважальний, спортивний та інші види туризму можуть забезпечити зростання потоку іноземних туристів.

Проте в умовах пандемії розвитку внутрішнього туризму сприятиме брендова впізнанність туристичних регіонів України та реклама. Нині туристична галузь зазнала суттєвих втрат, і невизначеність перспектив у майбутньому не надає приводу до оптимізму. Сьогодні навіть зростаючий показник туристичного потоку у відпускний період не здатен стимулювати стагнуючий готельний ринок. Головними стримуючими чинниками розвитку підприємств сфери гостинності в країні є політична та фінансова нестабільність, невизначеність законодавчої бази щодо бізнес-туризму а також операційні ризики [1, с. 93]. Період окупності туристичних бізнес-проектів у порівнянні з іншими секторами не відповідає ризикам інвестування в цей сегмент господарства, що обумовлено низкою об'єктивних чинників.

Стан екологічного, зеленого та сільського туризму значною мірою обумовлений санітарно-екологічними чинниками поселень, заповідних, рекреаційних і паркових територій, та пов'язаними з ним ризиками. Сучасній Україні притаманні лісові та побутові пожежі на виробничих, комунальних і житлових об'єктах, викиди і скиди шкідливих речовин в атмосферне повітря та



поверхневі води, фізичне і радіохвильове забруднення навколишнього середовища, що несе значні втрати третім особам. Технологічний розвиток і ускладнення виробництва товарів і послуг, видобутку енергетичних ресурсів, використання швидкісних і багатотонних транспортних засобів призводять до появи екологічних втрат і створюють нові ризики. Тому ефективні стратегії управління ризиками в індустрії гостинності є запорукою успіху на цьому шляху. Ризик галузевої діяльності виступає як інструмент реагування на зміни умов функціонування туристичного підприємства, а ефективне управління ризиком визначається як сукупність дій [2, с. 6-9], спрямованих на виявлення, аналіз і регулювання ризиків, що забезпечується максимально широким охопленням прогнозованих ризиків, попереджальних заходів, їх адекватним врахуванням і мінімізацію. Аналіз сучасних підходів до управління ризиками дозволили визначити сукупність способів та методів ризик-менеджменту, серед яких ключовим є алгоритм його послідовних етапів, а саме: діагностика проблеми; аналіз ризиків; визначення ризик-позиції підприємства на основі результатів оцінки ризиків; розробка та впровадження основної програми дій щодо коригування ступеня ризику; моніторинг і контроль процесу управління ризиками [3, с. 415]. Використання такого алгоритму дозволяє оптимізувати стратегію розвитку підприємницької діяльності з урахуванням ступеня ризику і підвищити результативність їх функціонування.

Загальною метою управління ризиками є запобігання фінансових втрат підприємства в умовах кризових явищ, на кшталт пандемії, техногенних і природних катастроф, терористичних і військових дій. Антикризове фінансове управління призначене, перш за все, для попередження банкрутства підприємства. Ризик-менеджмент включає в себе засоби розв'язання ризиків і прийоми зниження ступеня ризику. Засобами розв'язання ризиків є: уникнення від діяльності, дій, заходів, що пов'язані із ризиками; утримання від втрат внаслідок реалізації ризику, які покриватимуться економічним суб'єктом самостійно; передача на сторону, коли підприємство передає власний ризик іншому суб'єктові, наприклад страховій компанії. Найчастіше підприємства вдаються до самострахування – це децентралізована форма створення натуральних і грошових страхових фондів безпосередньо юридичною або фізичною особою, схильною до ризику. Такий спосіб має обмежену сферу застосування і виступає доповненням до страхування. Самострахування є методом утворення страхового фонду в децентралізованій формі будь-яким господарським суб'єктом з метою забезпечення безперебійності виробництва, схильного до впливу різних ризикових обставин. Господарський суб'єкт формує і використовує фонди у грошовій формі та (або) резерви сировини, матеріалів, запасних частин і т.д. за несприятливої економічної кон'юнктури, затримки замовниками платежів за поставлену продукцію та ін. Порядок використання коштів страхових фондів при самострахуванні передбачається статутом господарського суб'єкта. Також самострахування можна розглядати як ризик, що прийнятий (узятий) страхувальником (власником) на себе. Проте



самострахування суперечить економічній природі страхування і не може повною мірою його замінити, що виявляється особливо в разі настання великих (катастрофічних) збитків, розмір яких може значно перевищити наявні фонди і позначитися на фінансовому стані суб'єкта господарювання.

Сучасна економічна криза вносить суттєві зміни у звичну поведінку туристичних підприємств, змушуючи їх по-новому поглянути на фінансові інструменти ринку і, передусім, на страхування. Страхування є одним із найбільш часто використовуваних методів управління ризиками. Зміст страхування полягає в тому, що носії ризику (страхувальники) за визначену плату передають свою відповідальність за несення тягаря ризику страховикові, який спеціалізується на таких операціях. Обираючи страхування як метод управління ризиком, слід зважити його переваги і недоліки, зокрема на обмежені можливості страхових компаній. Прийняття рішення про страхування ризику здійснюється в кілька етапів:

- 1) відбір ризиків, що будуть страхуватися;
- 2) вибір типу страхового покриття;
- 3) вибір страхової компанії;
- 4) проведення переговорів про умови страхового договору і його укладення;
- 5) аналіз ефективності страхування і прийняття рішення про укладення договору.

Але страхування як спосіб управління ризиком не є універсальним інструментом і його використання має свої обмеження, які можуть бути пов'язані взаємовідносинами сторін операції страхування, з їхнім ставленням до ризику та типом ризику. Відсутність чітких критеріїв прийняття рішень в кризовому бізнес-менеджменті не дозволяє автоматично класифікувати ризики на ті, що підлягають страхуванню, і ті, що не можуть бути застрахованими.

Література:

1. Аракельян К. С. Управление рисками с использованием механизма страхования. Вестник АГТУ. 2010. № 1. С. 92–95. (Сер.: Экономика).
2. Базилевич В.Д. Новітні тенденції та протиріччя на страховому ринку України. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. 2012. Вип. 133. С. 5-8.
3. Золотарьова О.В. Ключові тенденції та пріоритети розвитку ринку страхових послуг в Україні. Економіка і суспільство. 2017. №11. С. 413-420.



СЕКЦІЯ 10. Трансформація фінансового сектору під впливом світової пандемії COVID-19

УДК 336.7

Бережна Д.А. – здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти

Науковий керівник – к.е.н., доцент Л.В. Бережна

Черкаський державний технологічний університет

ФІНАНСОВА СИСТЕМА УКРАЇНИ: ОЦІНКА СТАНУ, РІВНЯ СТРЕСУ ТА РИЗИКІВ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ COVID-19

Як відомо, пандемія, що спричинена поширенням вірусу COVID-19, негативно вплинула на стабільність світової фінансової системи. Україна також не є виключенням. Тому, актуальним завданням є розуміння рівня стресу фінансової системи, оцінка глибини і тривалості періоду нестабільності фінансових ринків, аналізу ефективності антикризових заходів регулятора, визначення характеру потрясінь фінансової системи та її окремих складових, а також дослідження фінансових ризиків в короткостроковій чи довгостроковій перспективі. Відповіді на ці питання намагаються дати Індекс фінансового стресу (ІФС) та Мапа ризиків фінансового сектору України, які періодично визначаються Національним банком України та публікуються як на офіційній сторінці регулятора, так і у звітах про фінансову стабільність [1].

Необхідно відмітити, що відповідно до Методики обчислення Індексу фінансового стресу [2], він розраховується на базі 20 індикаторів, які згруповані за п'ятьма субіндексами:

- субіндекс банківського сектору,
- субіндекс поведінки домогосподарств;
- субіндекс корпоративних цінних паперів;
- субіндекс державних цінних паперів;
- субіндекс валютного ринку.

Кожному субіндексу присвоюється початкова вага відповідно до обсягу та впливу на фінансовий сектор країни. Агрегація субіндексів здійснюється за допомогою економетричного моделювання. При цьому враховуються зміни взаємозв'язків між показниками (субіндексами) в часі. Як правило, кореляція між субіндексами зростає під час кризових явищ. А це означає, що чим вона вища, тим більша ймовірність поширення стресу на весь фінансовий сектор. Таким чином, стрес носитиме системний характер. Необхідно відмітити, що ІФС може змінювати свої значення в діапазоні від 0 до 1, де 0 – означає повну відсутність напруги, 1 – найвищий рівень стресу.

За даними «Звіту про фінансову стабільність (червень 2021 р.)»



Національного банку України [3], Індекс фінансового стресу як індикатор, що відображає рівень напруги у фінансовому секторі України, у першій половині 2021 року залишався на достатньо низькому рівні (рис. 1). Незначне коливання його значень упродовж цього періоду було спричинене тимчасовим зростанням субіндексів державних та корпоративних цінних паперів, які відреагували на зростання на світових фінансових ринках дохідності безризикових активів та посилення загрози російської агресії. Поряд з цим досяг свого найбільшого значення за останні вісім років Індекс вартості акцій українських компаній в той час як рівень стресу субіндексу банківського сектору наблизився до історичного мінімуму.



Рис. 1. Індекс фінансового стресу в Україні станом на 30.06.2021 р. [3]

Однак, у зв'язку з тим, що ІФС демонструє лише поточний стан справ, але не вказує на майбутні ризики, додатковим джерелом аналізу виступає Карта ризиків фінансового сектору України (рис. 2). Вона є аналітичним інструментом виявлення, оцінки та візуалізації ризиків фінансової системи. Мапа ризиків відображає оцінку рівня ризиків на горизонті найближчого року та враховує кількісні індикатори макроекономічного ризику, кредитного ризику домогосподарств, кредитного ризику корпорацій, ризику капіталу, прибутковості, ліквідності а також валютного ризику [3].

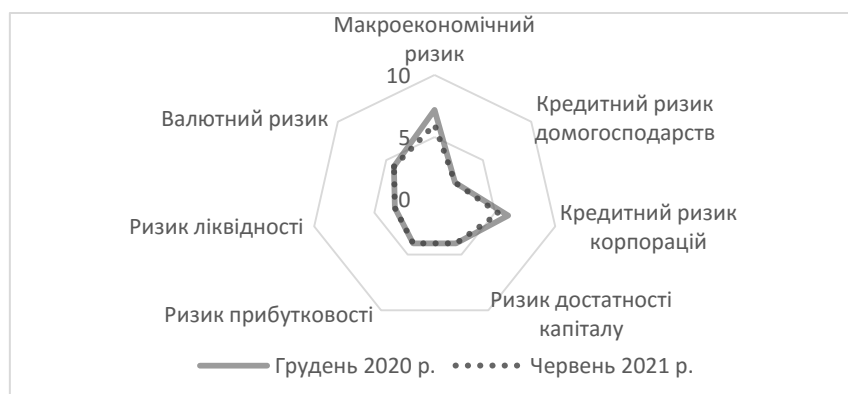


Рис. 2. Карта ризиків фінансового сектору України [3]

Так, за даними «Звіту про фінансову стабільність (червень 2021 р.)»



Національного банку України [3] макроекономічний ризик у I кварталі 2021 року повернувся на докризовий рівень (в межах оцінки 6 по шкалі значень від 1 до 10). Цьому сприяли зменшення вартості п'ятирічних кредитних дефолтних свопів (CDS), збереження профіциту поточного рахунку платіжного балансу та позитивний прогноз подальшого зростання ВВП. Кредитний ризик домогосподарств не змінився та залишався з другої половини 2020 року помірним (оцінка 2). Поряд з цим, покращився індекс економічних очікувань населення, в той час як знизився кредитний ризик корпоративного сектору і зафіксувався на середній позначці. Цьому сприяли з одного боку погіршення фінансових результатів підприємств через минулорічну кризу, а з іншого – покращення як ділових очікувань підприємств, так і очікувань якості кредитного портфеля банків. Високі показники достатності капіталу свідчать, що ризик капіталу не змінився та є помірним (в межах оцінки 4 по шкалі значень від 1 до 10). При цьому основний негативний вплив на рівень розвитку капіталу має коефіцієнт левериджу (співвідношення основного капіталу та активів банків). Ризик прибутковості не змінився та є достатньо низьким (оцінка 4), хоча негативний вплив на оцінку ризику має зростання співвідношення операційних витрат до доходів банків наприкінці 2020 року. В той час, як рентабельність та чиста процентна маржа сприяють достатньо низькому його значенню. Завдяки стрімкому зростанню вкладів населення позитивно низьке (історично найнижче) значення має на кінець I-ої половини 2021 р. ризик ліквідності. У той же час як за рахунок достатнього рівня золотовалютних резервів, низької волатильності курсу та позитивних очікувань ринку валютний ризик не змінився й залишається помірним.

Висновки. Таким чином, проведений аналіз показав, що фінансова система України у I-ій половині 2021 р. залишалась високоприбутковою та стійкою до впливу кризи COVID-19. А добрий стан банківського сектору та відновлення економіки навіть дали змогу Національному банку України поступово згортати антикризові заходи

Література:

1. Сайт Національного банку України. Режим доступу: <https://bank.gov.ua>
2. Vladyslav Filatov, 2020. "A New Financial Stress Index for Ukraine" IHEID Working Papers 15-2020, Economics Section, The Graduate Institute of International Studies. Режим доступу: <https://ideas.repec.org/p/gii/giihei/heidwp15-2020.html>
3. Звіт про фінансову стабільність (червень 2021) [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://bank.gov.ua/ua/stability/report>



УДК 338.2:336.02

Березіна О.Ю. – к.е.н., професор, професор кафедри фінансів

Черкаський державний технологічний університет

ГЛОБАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ ВПЛИВУ ПАНДЕМІЇ COVID-19 НА БАНКІВСЬКИЙ СЕКТОР

Банки виконують кілька ключових функцій в економіці, дозволяючи інвесторам і позичальникам ефективніше перерозподіляти кошти завдяки зменшенню непрозорості та інформаційної асиметрії, використовувати більш тривалі терміни погашення, забезпечуючи нижчі ризики та нижчі операційні витрати. Цю роль посередника виконували різні види бізнес-моделі, які розвивалися з часом залежно від технологічного розвитку та ринкової кон'юнктури та на основі схильності до ризику конкретного банку.

Пандемія Covid-19 спричинила глибоку економічну кризу, яка може спровокувати чергову фінансову кризу. Водночас з низкою фінансових потрясінь, впродовж пандемії банківська сфера і банківські установи демонструють значно більшу стійкість, ніж інші сфери економічної діяльності та підприємства. Насамперед, це є результатом низки реформ у банківській сфері, що були впроваджені після глобальної фінансової кризи 2009 року. Так, нові вимоги щодо капіталізації та ліквідності, дозволили банківським установам сформуванню своєї стресостійкості. Однак, такий стан є характерним для початкового етапу кризи, спричиненої пандемією. Адже на наступних етапах рівень стресу може підвищитися за рахунок зростання кількості неплатоспроможних суб'єктів господарювання та домогосподарств [2].

Кризова ситуація у банківській сфері може сформуватися через об'єднаний вплив наступних факторів: постійне зменшення впродовж останнього десятиліття процентних ставок, зміни правил та норм діяльності, конкуренція з боку тіньових банків та нових цифрових учасників. Ці три фактори є основними викликами для подальшого функціонування традиційних бізнес-моделей в банківській сфері.

Так, експерти Центру досліджень економічної політики (Великобританія) у своєму дослідженні [1] стверджують, що криза Covid-19 прискорить докризові тенденції. Повільне зростання економіки та низькі процентні ставки триватимуть ще значний час, тоді як цифровізація отримає значний розвиток, у т.ч. за рахунок виходу на ринки великої кількості нових цифрових гравців. Відповідно, банківський сектор зазнає значної трансформації в майбутньому.

Криза Covid-19 виникла наприкінці десятиліття, яке стало визначним щодо трансформації індустрії фінансових послуг у всьому світі. Ефективність традиційної бізнес-моделі поставлена під сумнів завдяки трьом нововведенням на ринку. Перше – низькі процентні ставки, що впливають на прибутковість



фінансових установ, зокрема ті, які більшою мірою залежать від зміни термінів погашення та чистих відсотків. Друге – це посилені пруденційні вимоги, регулятивний контроль і витрати на дотримання вимог після фінансової кризи 2007-2009 років. Як проаналізовано у звіті [1], ці правила зробили значний внесок, для підвищення стабільності фінансового сектору. У той же час вони негативно вплинули на прибутковість банків і знизили їх конкурентоспроможність відносно тіньових банків. Третє – масове застосування цифрових технологій і поява нових конкурентів. Саме цифрові технології зумовили виведення на ринок багатьох нових продуктів і послуг і підвищення ефективності діючих банків, водночас, вони зумовили вихід на ринок нових фінтех-фірм як гравців BigTech у банківській сфері, конкуруючи з традиційними бізнес-моделями банку – зокрема у сфері платежів.

Криза Covid-19 приносить нові виклики та можливості для банківських установ. У короткостроковій перспективі банки обов'язково виграють від того, що вони є їх послуги є інструментом підтримки ліквідності підприємств в умовах кризи та доступу до резервів центрального банку, водночас криза, спричинена пандемією, з великим ступенем вірогідності призведе до нового сплеску непрацюючих кредитів і врешті-решт знову становитиме загрозу платоспроможності банків. Надання принаймні тимчасової регулятивної та наглядової допомоги, тенденції цифровізації можуть призвести до суттєвих змін в цьому секторі. Банкам доведеться коригувати моделі надання фінансових послуг в умовах зростання конкуренції (особливо з боку нових учасників) і відповідного впливу на прибутковість. Технологічні досягнення вплинули, зокрема, на платіжні послуги, а також на діяльність ринків капіталу, надання кредитів та розміщення депозитів. За останнє десятиліття вийшли на ринок і захопили значну його частку у різних фінансових сегментах обслуговування нові провайдери («FinTech» і «BigTech»). Фінтех-провайдери більшою мірою присутні на кредитних ринках країн з вищими рівнями економічного розвитку та конкурентоспроможності банківської системи, та меншою мірою в країнах, де регулювання фінансової діяльності є більш регламентованим та жорстким. Платформи BigTech з їхніми передовими технологіями та особливо більшим доступом до великих даних, могли б зробити серйозний прорив на фінансових ринках, але ще не зробили цього до сьогодні. Учасники знизили витрати та підвищили якість та зручність, а також рівень охоплення різноманітними послугами. В окремих країнах це призвело до суттєвого зростання фінансової доступності. Це також допомогло знизити вартість транскордонних платежів. Події сильно впливають на банки. Деякі сегменти бізнесу, зокрема оплата послуг, переходять до нових учасників, і Covid-19 лише сприяє цьому процесу (наприклад, прискоривши тенденцію до безконтактних форм оплати). Це, в свою чергу, сприяє зменшенню банківських доходів і банківської маржі від такого виду послуг, відповідно, зменшує прибутковість банків. Технологічні досягнення та нові можливості дають багато переваг, але вони також формують нові ризики, які потребують відповіді регуляторних органів мікропруденційного



та макропруденційного характеру. Останні, як вплив на діючі комерційні банки, можуть спричинити системний ризик. Використання технологій новими учасниками може створити нові ризики для споживачів та інвесторів, зокрема в питаннях захисту, накопичення доказів, дискримінації у використанні технологій і великих даних.

Література:

1. Carletti E., Claessens S., Fatás A., Vives X. The Bank Business Model in the Post-Covid-19 World. London: Centre for Economic Policy Research, 2020. 180 p.
2. Berezina O., Honcharenko I., Berezyna L. Future of household resources and expenditure as the indicators of sustainable development in Ukraine. *Journal of Eastern European and Central Asian Research*. Vol.7 No.3 (2020). P. 280-291. DOI: <http://dx.doi.org/10.15549/jeecar.v7i3.431>

УДК 336.226.12

Гончаренко І.Г. – д.н.з держ.упр., професор, завідувач кафедри фінансів,

Гончаренко Ю. О. – здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти

Черкаський державний технологічний університет

РЕАЛІЇ МІЖНАРОДНОГО ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ

Податкові системи різних країн світу функціонують за різними принципами, а тому податки в кожній країні збираються по-різному. В Україні податкова система регулюється Податковим кодексом (далі - ПК) України (Закон № 2755-VI від 2 грудня 2010 р., зі змінами та доповненнями) [1]. Податкова система нашої держави (ст.8 ПК України) є двоступеневою.

Україна орієнтується на світові трансформації в податковому законодавстві провідних країн, переймаючи їхній досвід для покращення податкового клімату, удосконалення виконання фіскальної та регулюючої функцій податків. Закони щодо питань оподаткування в Україні розробляються з урахуванням норм європейського податкового законодавства, а це має сприяти інвестиціям, економічному розвитку, конкурентоспроможності.

Варто відзначити, що до основних чинників, які характеризують сучасний негативний фінансовий стан нашої держави, можна віднести: наявність неефективної податкової політики та суперечливе податкове законодавство. Зміни відбуваються в податковому законодавстві в період карантинних заходів найбільш стабільних окремих країн, досвід яких становить інтерес і для України. Безумовно, відмінності податкових систем різних країн створюють умови для так званої податкової конкуренції. І від зручності податкового адміністрування



залежить стабільність податкової системи.

В Сполучених Штатах Америки більше ста років найстабільніша економіка в світі, яка розвивається завдяки багатим природним ресурсам, міцній банківській системі, розвинутій інфраструктурі та високій продуктивності праці. У березні 2020 року кількість хворих на COVID-19 у США зростала настільки швидко, що 23 березня кількість хворих зросла до 39 тис. осіб, і за цим показником США вийшли на третє місце в світі після Китаю та Італії. Зростаюча кількість заражених змусила президента вжити заходів, а саме: будь-яка особа з федеральною виплатою податку на прибуток або декларацією з податку на прибуток до 15 квітня 2020 р. отримує статус «Постраждалий платник податку» і має право на автоматичне відстрочення сплати податку на прибуток до 15 липня 2020 р. У результаті відстрочки період, що починається 15 квітня 2020 р. і закінчується 15 липня 2020 р., не враховуватиметься під час обчислення будь-яких відсотків, пені або доповнення до податку за неподання Федеральної декларації з податку на прибуток або відкладення сплачування федерального податку на прибуток.

Що стосується нашої держави, то в Україні також уживаються заходи для захисту постраждалих суб'єктів господарювання:

- Законом України № 533–ІХ від 17 березня 2020 р. «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо підтримки платників податків на період здійснення заходів, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19)» [2]. За порушення податкового законодавства, учинені протягом періоду з 1 березня по 31 травня 2020 р., штрафні санкції не застосовуються, крім санкцій за порушення вимог до договорів довгострокового страхування життя чи договорів страхування в межах недержавного пенсійного забезпечення;

- вимога застосування РРО відкладається до 1 січня 2021 р. та 1 квітня 2021 р., крім фізичних осіб-підприємців окремо визначених категорій;

- протягом періоду з 1 березня по 31 травня 2020 р. платникам податків не нараховується пеня, а нарахована, але не сплачена за цей період пеня підлягає списанню.

В липні 2021 року, група із 130 країн, яка представляє понад 90% світового ВВП, попередньо схвалила введення глобального мінімального податку для корпорацій. Очікується, що глобальний мінімальний податок у 15% принесе до 150 млрд дол додаткових податків щорічно. Деякі країни світу не погодилися на новий податок, а саме: Угорщина та Ірландія, які залучили в свою економіку деякі з великих світових компаній завдяки низьким податкам. Разом з тим, погодилися з умовами Індія, Китай і Туреччина, які раніше мали сумнів. Для запровадження правил розподілу доходів і мінімального податку ще мають ухвалити закони і нормативні акти.

Запровадити нову систему оподаткування планують із 2023 року [3].

Отже, негативні тенденції зумовлені пандемією коронавірусу вплинули на податкові системи різних країн світу. Необхідно розуміти, що зміни до



податкового законодавства України, зумовлені необхідністю захисту суб'єктів господарювання в період пандемії COVID-19, є достатніми та відповідають світовій законодавчій практиці. Треба пам'ятати, що за міжнародною практикою - обставина форс-мажору, зокрема карантин, автоматично не звільняють від відповідальності, а через ефективну податкову політику держава формує джерела фінансування суспільно потрібних витрат.

Література:

1. Податковий кодекс України № 2755-VI від 2 грудня 2010 р. URL: www.rada.gov.ua.

2. Закон України № 533-IX від 17 березня 2020 р. «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо підтримки платників податків на період здійснення заходів, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19). URL <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/533-IX#Text>.

3. Економічна правда URL <https://www.epravda.com.ua/news/2021/07/2/675565/>

УДК 663.95

Лісничий М. О. – здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти

Науковий керівник – д. т. н., професор С.О. Белінська

Київський національний торговельно-економічний університет

ЯКІСТЬ ТА БЕЗПЕЧНІСТЬ ФІТОЧАЇВ В УМОВАХ ПОШИРЕННЯ COVID-19

Фіточаї в Україні є одним із традиційних засобів профілактики та лікування хронічних захворювань. Додатки дієтичні фіточаї (далі – фіточаї) – це суміш подрібненої лікарської рослинної сировини (монотрав або зборів), для виробництва яких використовують: траву, квітки, листя, плоди, корені та кореневища лікарських рослин.

Фармацевтична енциклопедія дає визначення: фіточай – це рослинний трав'яний чай із ЛРС (лікарської рослинної сировини), який вживають для профілактики і лікування різних хвороб, а також нормалізації роботи внутрішніх органів.[1] Фіточаї за своїм призначенням поділяють на лікувальні, профілактичні та повсякденно-побутові, залежно від використання сировини: фруктові, квіткові, змішані. Відрізняються вони також «за напрямками»: діабетичні, дитячі, загальні, етнічні та інші. Існує понад 150 видів лікувальних фіточаїв. Виробництво фіточаїв складається з декількох етапів. Лікарську рослинну сировину заготовляють в екологічно чистих районах, потім сировина перевіряється на наявність відповідності міжнародним стандартам якості.



Подрібнення сировини та розділення її на фракції залежить від розміру. Найважливішим етапом є підготовка компонентів рослин у точно відмірюваних пропорціях, від чого залежить якість фіточаю та його дія на організм. Якісним фіточаєм вважається той, який має сертифікат якості ISO 9001-2000 і сертифікат якості ISO 22000-2005 та відповідає таким характеристикам: має виражені лікувальні властивості, багатогранність дії на організм людини, відсутність побічних ефектів. Словник іншомовних слів визначає фіто - у складних словах вказує на зв'язок з поняттям «рослина».

Фіточаї містять комплекс біологічно активних речовин (ферментів, флавоноїдів, вітамінів, органічних кислот, ефірних олій, мікроелементів) і характеризуються широким спектром фармакологічної дії. Ці багатокомпонентні системи мають яскраво виражені профілактичні й оздоровчі властивості та можуть доповнити лікарські засоби у профілактиці різноманітних захворювань та зміцненні імунітету [3]. Спостерігається зростання їх споживання через тенденцію до застосування природних методів терапії, а особливу популярність фіточаї мають у період сезонного зростання кількості захворювань на грип і ГРВІ, поширення коронавірусної інфекції COVID-19. З огляду на це питання якості й безпечності фіточаїв набуває особливої актуальності.

На Прикарпатті в м. Івано-Франківську у вересні 1999 року була створена Продовольча компанія «Екопродукт», основним видом діяльності якої є виробництво та реалізація трав'яного, фруктового і фіточаю. Трави, суцвіття, плоди і ягоди росли в екологічно чистих регіонах, вчасно та правильно зібрані.

Продукція компанії у сегменті фіточаю представлена ТМ «Карпатська лічниця», основними асортиментними групами якої є моно позиції в експрес-пакетах, вагові позиції, фітозбори. ТМ «Бабусин чай» – фруктовий і трав'яний чай. ТМ «Екопродукт» – фіточай для схуднення.

У таблиці 1 представлено асортимент ТМ «Карпатська лічниця».

На підприємстві «Екопродукт» розроблено ТУ У 15.8-30474971-003-2005, що зазначено на пакуванні. Напис ТУ (технічні умови) свідчить, що виробник виготовляє продукцію за власною рецептурою і технологією. ТУ розробляють самі виробники та обов'язково перевіряють і реєструють їх у територіальних органах стандартизації, сертифікації та метрології.

На продукції нанесено логотип НАССР.

НАССР (ХАССП) – аббревіатура від англійського «Аналіз ризиків і критичні точки контролю» – Hazard Analysis and Critical Control Points. В Україні національний стандарт був прийнятий в 2007 році і називається ДСТУ ISO 22000:2007 «Система управління безпечністю харчових продуктів». Ця система була розроблена Всесвітньою організацією охорони здоров'я (World Health Organization, WHO) і Продовольчою і сільськогосподарською організацією ООН (Food and Agriculture Organization of the United Nations, FAO).

Програма передумов системи НАССР охоплює процеси, які представлено у таблиці 2.



Таблиця 1

Асортимент фіточаю ТМ «Карпатська лічниця»

№ пп	Назва фіточаю	№ пп	Назва фіточаю
№1	Бронхіальний	№2	Шлунковий
№3	Серцевий	№4	Нирковий
№5	Здоров'я печінки	№6	Заспокійливий
№7	Лактаційний	№8	При підвищеному рівні цукру
№9	При надлишковій масі тіла	№10	Загальнозміцнюючий
№11	При підвищеному артеріальному тиску	№12	Сечогінний
№15	Міцний сон	№16	Активність мозку
№18	Очищуючий	№19	Здоров'я простати
№ 20	Чоловіча сила	№21	Послаблюючий
---	Для схуднення (Нова фігура) з листям сенни	---	Для схуднення (Нова фігура) з крушиною
---	Для схуднення (Нова фігура) з сенною та хібіскусом	---	З квітів ромашки
---	З трави м'яти	---	З листя меліси
---	З суцвіття ехінацеї	---	З цвіту липи
---	З трави звіробою	---	З насіння фенхелю
---	З квітів лаванди	---	З трави шавлії
---	З квітів нагідок	---	З листя кропиви
---	З трави материнки	---	З трави чебрецю
---	З трави череди	---	З цвіту глоду
---	З цвіту чорної бузини	---	З соснових бруньок
---	З листя малини	---	З листя чорної смородини

Таблиця 2

Процеси системи НАССР

№	Процеси системи НАССР
1	Належне планування виробничих, допоміжних і побутових приміщень для уникнення перехресного забруднення
2	Вимоги до стану приміщень, обладнання, проведення ремонтних робіт, технічного обслуговування обладнання, калібрування тощо, а також заходи щодо захисту харчових продуктів від забруднення та сторонніх домішок
3	Вимоги до планування та стану комунікацій – вентиляції, водопроводів, електро- та газопостачання, освітлення тощо
4	Безпечність води, льоду, пари, допоміжних матеріалів для переробки (обробки) харчових продуктів, предметів та матеріалів, що контактують із харчовими продуктами
5	Здоров'я та гігієна персоналу
6	Поводження з відходами виробництва та сміттям, їхній збір і видалення з потужності
7	Контроль за шкідниками, визначення виду, запобігання їхній появі, засоби профілактики та боротьби
8	Зберігання та використання токсичних сполук і речовин.
9	Специфікації (вимоги) до сировини та контроль за постачальниками
10	Зберігання та транспортування
11	Контроль за технологічними процесами
12	Маркування харчових продуктів та інформування споживачів



Реалізуються фіточаї через аптечні заклади та роздрібну торговельну мережу. Відпускаються без рецепта. Дослідження запакованого фіточаю показує, що на продукції відсутня інформація щодо гарантованого радіологічного контролю, що є дуже важливо на нашу думку. Адже виробництвом фіточаїв здійснюють компанії виробничі потужності яких розташовані у містах Київ (ТОВ Соломія), Запоріжжя (Фармацевтична фабрика Віола) та інші.

Відповідність показників безпеки та якості вимогам вітчизняного законодавства представлено у табл.3.

Таблиця 3

Показники безпеки та якості фіточаїв

№ пп	Показник	Нормативний документ
1	Визначення вмісту токсичних елементів	ГОСТ 30178-96
2	Залишкова кількість пестицидів	МУ 1112-73
3	Вміст радіонуклідів	МІ № 12-08-99 ; МІ № 2143-91
4	Мікробіологічної безпеки	ДСТУ 8446:2015 ; 8447:2015

Допустимі рівні вмісту токсичних елементів і пестицидів у фіточаях мають відповідати вимогам, зазначеним у Державній Фармакопеї України [5] і "Регламенті максимальних рівнів окремих забруднюючих речовин у харчових продуктах".

На жаль, повне уникнення їхнього потрапляння в харчові продукти унеможлиблюється значним вмістом цих речовин у навколишньому середовищі через незадовільну екологічну ситуацію. Саме тому контролювання вмісту цих речовин є надзвичайно важливим під час дослідження безпеки фіточаїв. Допустимі рівні вмісту радіонуклідів у фіточаях встановлюються згідно з "Допустимими рівнями вмісту радіонуклідів Cs-137 та Sr-90 у продуктах харчування та питній воді". Значення допустимих рівнів у продуктах харчування та питній воді представлено у табл.4.

Таблиця 4

Значення допустимих рівнів питомих активностей радіонуклідів ¹³⁷Cs та ⁹⁰Sr у продуктах харчування та питній воді:

№ з/п	Найменування продукту	ДР _{Cs} , Бк/кг	ДР _{Sr} , Бк/кг
1	Сухі фрукти та ягоди, у т. ч. продукти сублимаційної сушки, сухі суміші на фруктовій та ягідній основі	280	40
2	Вода питна (з підземних джерел питного водопостачання вода нормується і за вмістом природних радіонуклідів)	2	2
3	Лікарські рослини сушені (не розповсюджується на рослинну лікарську сировину (субстанцію), що використовується для виготовлення лікарських засобів); фіточаї, мате (парагвайський чай), каркаде (суданська троянда) та інші	200	100

Висновки. Одним із найпопулярніших способів використання лікарських рослин є споживання фіточаїв. Лікарську рослинну сировину необхідно заготовлять в екологічно чистих районах. Виробники фіточаїв повинні



забезпечувати інформаційний супровід показників безпечності та якості вимогам вітчизняного законодавства, що особливо важливо в умовах корона вірусної пандемії.

Література:

1. Горгиладзе Д.А., Пинаев Р.Н. Методические рекомендации по применению фиточаев. Барнаул, 2010; Горгиладзе Д.А., Солдатенков П.А., Пинаев Р.Н. Фитоведка: от теории к практике. Барнаул, 2012.
2. Словник української мови в 11 т\АН УРСР Інститут мовознавства; за ред. І.К.Білодіда. К.:Наукова думка 1970-1980.т.10 с.602
3. Бабій О. Божко Т. Безпечність і якість фіточаїв українського виробництва. Товари і ринки. 2020.-№2(34).с.128-139.
4. Про інформацію для споживачів щодо харчових продуктів: Закон України від 06.12.2018. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2639-19>.
5. Державна Фармакопея України: в 3 т. 2-е вид. Харків: ДП "Український науковий фармакопейний центр якості лікарських засобів", 2014. Т. 3. 732 с.

УДК 657.1

Панченко Н.В. – здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

*Науковий керівник – к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів імені
Л. Л. Тарангул, М.Б. Рінна*

Державний податковий університет

ВПЛИВ COVID-19 НА ЕКОНОМІКУ І СУСПІЛЬСТВО КРАЇНИ

Неординарність кризи, спричиненої поширенням коронавірусу SARS-CoV-2, полягає в тому, що її проявом є не стільки злам траєкторії розвитку, скільки суттєва зміна характеру розвитку як на макро-, так і на мікрорівнях на тлі кардинальних змін способу життя суспільства.

Зміни торкнулися всіх сфер життєдіяльності (спілкування, режиму роботи, навчання тощо). А вимушене запровадження перманентних карантинних обмежень в переважній більшості країн світу і в Україні, які різнилися впродовж року своїми масштабами та термінами, зумовило безпрецедентну трансформацію поведінки економічних суб'єктів на рівні як споживання, так і виробництва, коли домінуючими принципами мотивації стала обережність на фоні перманентної невизначеності.

Відтак, як сама пандемія, так і безпрецедентні карантинні кроки спричинили уповільнення економічного розвитку у країнах світу, у тому числі Європейського Союзу та Україні.

Карантин обрушив споживчі настрої, майже зупинив декілька галузей – роздрібну торгівлю, готельний та ресторанний бізнес, авіаперевезення.



Зменшилися обсяги надходжень до бюджету. Внаслідок введення карантину українські компанії заморозили інвестиції та виробничі ланцюжки.

Сектори, де пом'якшуються карантинні обмеження і які пов'язані із споживчим попитом, швидко відновлюються, насамперед роздрібна торгівля та послуги. Із промисловістю та інвестиційним попитом ситуація гірша.

Разом з тим, пом'якшення карантинних обмежень у травні-липні у світі, а також в Україні сприяли уповільненню темпів падіння промислового виробництва у січні-жовтні 2020 року до 6,8 % (порівняно з 8,3 % у січні-червні 2020 року), у тому числі у добувній промисловості – до 4,4 % (- 6,3 % відповідно), у постачанні електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря – до 4,5 % (- 6,5 % відповідно) та у переробній промисловості – до 8,3 % (-9,6 % відповідно) [2, 147].

Проте урядові заходи зустрічаються з певними зовнішніми чинниками, що можуть гальмувати процес тиску на інфляційні процеси. До таких факторів слід віднести: запровадження локдаунів або інших карантинних обмежень («червоних зон»), можлива ескалація воєнних дій на Сході України та політичні конфлікти; загальне погіршення умов світової торгівлі.

Зниженню інфляції у четвертому кварталі 2021 року, сприятимуть надходження на ринки нового врожаю, вичерпання ефекту низької бази порівняння та підвищення облікової ставки НБУ. Крім того, значний вплив на прогнози НБУ здійснює співробітництво із МВФ, тож призупинення виплати чергових траншів кредиту, зупинка виконання обов'язків перед МВФ можуть погіршити інфляційні очікування [1, с.60].

За період карантинних обмежень в Україні відбулося падіння офіційної зайнятості населення, падіння реального валового внутрішнього продукту, втрати економіки, втрати бюджету за єдиним соціальним внеском, оскільки відбувся спад зайнятості населення. Окремі компанії перевели своїх працівників на режим роботи «на дому», інші ж змушені відправляти своїх працівників у відпустку. При цьому є випадки зловживань і порушень деякими роботодавцями умов трудового договору, які вимагають від працівників писати заяви на звільнення за власним бажанням або ж брати відпустку за свій рахунок. Все це негативно позначається на добробуті населення, їх фінансовому становищі і у недалекому майбутньому призведе до скорочення їх попиту на ряд товарів і послуг.

Все це несе економічні ризики для країни, а саме:

низька кредитна активність;

– недостатнє зовнішнє фінансування та зменшення доступу до міжнародних ринків капіталу;

– поява дисбалансу на ринку праці, зменшення робочих місць;

– зростання дефіциту державного бюджету;

– збільшення неплатоспроможності реального сектору економіки;

– масове банкрутство, як малого, так і середнього бізнесу;

– зростання рівня корупції;



– падіння платоспроможного попиту населення.

Позитивним напрямом було б затвердження Програми діяльності Кабінету Міністрів України, яка містила б значну кількість потенційних бюджетних зобов'язань: гарантій, дешевих кредитів, субсидій окремим секторам, пільг зі сплати податків. Однак ці ініціативи залишаються на порядку денному Кабміну. Користь для економіки від таких заходів має бути добре прорахованою і перевищувати потенційні втрати бюджету.

Таким чином, економіка та суспільство України зазнали значних втрат за час поширення коронавірусної хвороби. Передусім, це значне зменшення економічного потенціалу підприємств, людського ресурсу через звільнення працівників чи їх відправлення у неоплачувану відпустку або ж «вимирання» підприємств. Водночас незадоволений попит споживачів у подальшому дасть національній економіці поштовх і змогу швидкого відновлення після тривалої паузи. Економіка України залежна від попиту на експортну продукцію, який в умовах світової кризи падає. Це, своєю чергою, призводить до недоотримання необхідного обсягу іноземної валюти, скорочення робочих місць, а отже, цілковитого сповільнення економіки. В умовах подальшого поширення COVID-19 в Україні, як і у світі в цілому, спостерігатиметься і сповільнення обсягів діяльності будь-якої галузі. Епідемія COVID-19 змінила життя людей та стан економіки, як в Україні, так і в усьому світі. Показники були невтішні, часом вони бували, навіть, згубні для економіки України, але з появою вакцини є надія на те, що Україна повністю відновить свою економіку. Після такого періоду падіння українська економіка має всі шанси для ефективного розвитку.

Література:

1. Поковба В., Харченко А.М. Вплив COVID-19 на діяльність суб'єктів господарювання різних галузей народного господарства України. *Матеріали XX Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів та аспірантів 28.04.2021.* 2021. С.58-60.

2. Войчак К., Панковець М. Вплив пандемії COVID-19 на інфляційні процеси в Україні. *Матеріали XX Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів та аспірантів 28.04.2021.* 2021. С.145-148.



УДК 336.7

Степаненко Н.І. – здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти

Науковий керівник – к.е.н., проф. О.Ю. Березіна

Черкаський державний технологічний університет

ЗМІНИ В ЗАКОНОДАВСТВІ, СПРЯМОВАНІ НА СТИМУЛЮВАННЯ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ПЕРІОД COVID-19

Законами України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19)" від 17.03.2020 N 533-IX та від 04.07.2020 N 691-IX на період дії карантину, запровадженого Кабінетом Міністрів України задля запобігання поширенню на території України гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2, або/та у тридцятиденний строк після дня завершення дії такого карантину всі позичальники були звільнені від обов'язку сплачувати неустойку, штраф, пеню за прострочення виконання грошового зобов'язання за договорами, відповідно до яких позичальнику було надано кредит (позику) банком або іншим кредитором (кредитодавцем). Також заборонено у будь-який спосіб, у тому числі у договірному порядку, збільшувати розмір процентної ставки за користування кредитом [1].

Таке рішення обґрунтовувалось тим, що запровадження Кабінетом Міністрів України карантину негативно впливає на здійснення господарської діяльності в Україні. А це значно ускладнює або взагалі унеможливає своєчасну виплату платежів за кредитами (позиками).

Водночас при ухваленні вищевказаних законів не було враховано, що запроваджене звільнення позичальників від відповідальності за невиконання чи неналежне виконання власних договірних зобов'язань поширюватиметься на всіх фізичних осіб чи суб'єктів господарювання, незалежно від безпосереднього впливу встановленого Кабінетом Міністрів України карантину на їх діяльність. І тим самим було порушено принципи, визначені: статтею 13 Конституції України щодо забезпечення державою захисту прав усіх суб'єктів права власності та їх рівність перед законом; статтею 3 Цивільного кодексу України щодо таких загальних засад цивільного законодавства, як свобода договору, справедливість, добросовісність та розумність; статтею 4 Закону України "Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності" принцип державної регуляторної політики щодо збалансованості у регуляторній діяльності балансу інтересів суб'єктів господарювання, громадян та держави.

Прийняття вказаних законодавчих актів поставило у нерівне становище кредиторів і позичальників, оскільки прямо обмежило гарантоване право сторін на забезпечення належного виконання зобов'язань у вигляді неустойки (пені, штрафу), можливість застосування якого передбачена статтями 549 – 552



Цивільного кодексу України. І який, водночас, є простим та ефективним способом забезпечення виконання договірних зобов'язань. Звільнення від відповідальності всіх без винятку позичальників та у всіх без винятку випадках, без урахування їх реального фінансового та матеріального стану, порушує загальні засади цивільного законодавства, надає недобросовісним боржникам можливість безкарно порушувати взяті на себе зобов'язання, що призводить до суттєвого дисбалансу прав та обов'язків сторін за кредитними правовідносинами, та є несправедливим не лише по відношенню до банків-кредиторів, а й до добросовісних позичальників. Адже відповідні норми діючого законодавства створюють умови для уникнення позичальником відповідальності за неналежне виконання зобов'язань та жодним чином не мотивують його сплачувати кредит (позику) за встановленим графіком, не допускати накопичення простроченої заборгованості. Фактично несумлінні боржники отримали можливість порушувати взяті на себе зобов'язання без настання відповідних правових наслідків.

Також законодавцем не було враховано, що фінансові установи, щодо діяльності яких запроваджені вищезазначені обмеження, також є суб'єктами господарювання України і також зазнали негативного впливу за наслідками введеного карантину і пов'язаного з ним обмежень.

Загальне зниження бізнес-активності під час карантину та падіння попиту на кредити й банківські послуги, а також збільшення неплатежів за кредитами негативно позначаються на процентних та комісійних доходах банків. Темпи зростання чистого комісійного та процентного доходів банків були найнижчими за останні 4 роки.

Водночас у період карантину не всі позичальники опинились у складному становищі чи припинили діяльність, частина з них, навпаки, отримують стабільні доходи чи навіть збільшили прибутковість бізнесу.

Також дані Державної казначейської служби України на 01.11.2020 свідчать про зростання фактичних надходжень податків і зборів (обов'язкових платежів) до Державного бюджету порівняно з даними на 01.11.2019 [1].

Зазначене свідчить про необхідність застосування Державою виваженого і збалансованого підходу до питання надання "пільг" у вигляді звільнення від відповідальності за невиконання чи неналежне виконання договірних зобов'язань з урахуванням реального фінансового і матеріального стану позичальника та оцінки впливу карантинних обмежень на його діяльність та платоспроможність.

Аналіз банками стану платіжної дисципліни після прийняття вищевказаних Законів показує погіршення її стану та, як наслідок, збільшення рівня простроченої заборгованості за кредитами, що призводить до створення додаткового навантаження на регулятивний капітал банків.

Таким чином, практика застосування вищевказаної норми щодо всіх без виключення позичальників свідчить про погіршення платіжної дисципліни, незалежно від реального фінансового стану позичальника та нарощування



простроченої заборгованості. Створення умов, якими легко маніпулювати для уникнення відповідальності за неналежне невиконання зобов'язань, жодним чином не мотивує платити по кредитах, а навпаки, веде до зростання простроченої заборгованості.

За даними Національного банку України, основною причиною більш низького фінансового результату банківської системи у 2020 р. є формування резервів під очікувані збитки в сумі 20,9 млрд. грн. Для порівняння у 2019 р. банки за аналогічний період сформували резерви на 8,3 млрд. грн.

Слід враховувати, що на даний час Уряд запровадив систему підтримки бізнесу, спрямовану на максимальне зняття фінансового навантаження на підприємців у період карантинних обмежень. Це, зокрема, кредитні канікули, податкові преференції, підтримка малого і середнього бізнесу, підтримка агробізнесу та ін [2].

Банківські установи зацікавлені у збереженні платоспроможності своїх клієнтів та, з огляду на карантинні обмеження, застосовують різні програми підтримки позичальників - як суб'єктів господарювання, так і фізичних осіб.

Національний банк України рекомендував банкам ввести особливий пільговий період обслуговування кредитів в період дії карантину для населення та бізнесу. Банки мають різні варіанти реструктуризації кредитів. Конкретний варіант обирається в індивідуальному порядку після звернення позичальника до банку.

Враховуючи викладене, вбачається необхідним забезпечення державою справедливого підходу до підтримки платників податків на період здійснення заходів, спрямованих на запобігання виникнення і поширення коронавірусної хвороби (COVID-19) та забезпечення балансу прав та обов'язків сторін кредитних правовідносин. З цією метою потребують перегляду норми законодавства про заборону застосування штрафів, пені за прострочення виконання договірних зобов'язань на будь-яких, а не лише на тих, які реально потребують державної підтримки в умовах карантину, зокрема, тих, що на сьогодні втратили доходи з об'єктивних причин.

Пропонується проекту Закону України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо стимулювання кредитування", що спрямований на забезпечення балансу прав та обов'язків сторін кредитних правовідносин та захист від нарахування у період карантину штрафів і пені за кредитами (позиками) сумлінних позичальників, які реально потребують державної підтримки в умовах карантину, зокрема, тих, що на сьогодні втратили доходи з об'єктивних причин.

Також пропонується надати сторонам кредитних правовідносин можливість у період дії карантину у договірному порядку за згодою сторін передбачати зміну процентної ставки.

З цією метою у законопроекті пропонується внесені зміни до норм прикінцевих та перехідних положень Господарського кодексу України, Цивільного кодексу України, Закону України "Про споживче кредитування",



Закону України "Про банки і банківську діяльність", які були змінені Законами України від 17.03.2020 N 533-IX та від 04.07.2020 N 691-IX. Зокрема, пропонується:

1) обмежити випадки, коли позичальник звільняється від відповідальності перед кредитором за прострочення та встановити строк прострочення по кредиту, коли можливе застосування умов вищезазначених Законів про незастосування штрафів, а саме визначити, що позичальник у період карантину звільняється від сплати неустойки, штрафу, пені за прострочення, якщо таке прострочення триває не більше, ніж 30 календарних днів поспіль;

2) надати сторонам кредитних правовідносин можливість за домовленістю змінювати процентну ставку в період карантину для випадків, коли зміна розміру процентної ставки відбувається шляхом укладення додаткової угоди до кредитного договору (тобто, договір чи додаткова угода укладаються в період дії карантину і сторони підтверджують свою згоду на це), або коли договором передбачена змінювана процентна ставка.

Положення Цивільного кодексу України (зокрема, ст. 10561) захищають інтереси позичальника при змінюваній процентній ставці, адже в кредитному договорі визначається її максимальний розмір, встановлюється порядок розрахунку змінюваної процентної ставки із застосуванням погодженого сторонами індексу. Порядок розрахунку змінюваної процентної ставки повинен забезпечувати точне визначення розміру процентної ставки за кредитом на будь-який момент часу протягом строку дії кредитного договору. Кредитор не має права змінювати встановлений кредитним договором порядок розрахунку змінюваної процентної ставки без згоди позичальника [3].

У разі незгоди позичальника із збільшенням процентної ставки він зобов'язаний погасити заборгованість за договором у повному обсязі протягом 30 календарних днів з дня отримання повідомлення про збільшення процентної ставки. З дня погашення заборгованості за кредитним договором у повному обсязі зобов'язання сторін за таким договором припиняються. При цьому, до моменту повного погашення заборгованості, але не більше 30 календарних днів з дати отримання повідомлення про збільшення процентної ставки, застосовується попередній розмір процентної ставки.

Крім того, пропонується внести зміни до підпунктів 7, 10, 16 розділу IV "Прикінцеві та перехідні положення" Закону України "Про споживче кредитування" щодо надання позичальником при зверненні з заявою про реструктуризацію копій платіжних документів по кредиту.

Запровадження передбачених законопроектом змін дозволить збалансувати права та обов'язки сторін кредитних правовідносин, звільнити сумлінних позичальників (фізичних осіб і суб'єктів господарювання) від нарахування у період карантину штрафів і пені за кредитами (позиками), виключити підґрунтя для зловживань правом та уникнути збільшення обсягу проблемної заборгованості по банківській системі внаслідок несумлінних дій, не пов'язаних з обставинами карантину.



Література:

1. <https://ips.ligazakon.net/document/GI05580A?an=47>
2. http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=72364
3. <https://samopomich.ua/en/58882/>

УДК 330.5

**Chuban' V.S. – associate Professor, reader in Department of Management,
Cand. Sc. (Economics),**

**Krichker O.Yu. – university lecturer in Foreign Languages Department, Cand.
Sc. (History)**

*Cherkasy Institute of Fire Safety named after Chornobyl Heroes of National
University of Civil Defense in Ukraine*

WAYS OF OVERCOMING POVERTY IN UKRAINE

In order to implement the action plan for the implementation of the Association Agreement between Ukraine, on the one hand, and the European Union, the European Atomic Energy Community and their Member States, on the other hand, the Poverty Coping Strategy (Strategy) was developed and approved by ordinance of the Cabinet of Ministers on March 16, 2016 №161-р. [2]

When the Strategy was being worked at, poverty indicators reached peak values against the background of aggravation of crisis phenomena in the state economy. If in 2014, 28.6% of the population was beyond the actual subsistence level, in 2015 the value of this indicator doubled up to 58.3 percent. The goal of the Poverty Coping Strategy was to gradually reduce poverty and social exclusion by 2020.

The implementation of the objectives set by the Strategy had a significant impact on the situation with poverty, and some positive results were achieved in reducing it.

According to 2019 data, the poverty rate by the absolute criterion (income below the actual subsistence level) decreased and amounted to 23.1% compared to 51.1% in 2016. Among the working people, the absolute poverty rate was 13.3% compared to 42.0%, among children – 27.7% compared to 61.1 percent.

The relative poverty rate (75% of the total expenditure of median) was 24.4% compared to 23.5% in 2016. Such dynamics is mainly explained by the outstripping growth of the value of the relative poverty margin due to the increase in nominal incomes of the vast majority of the population [1].

However, in 2020, as a result of the deteriorating socio-economic situation caused by the quarantine due to the spread of the COVID-19 pandemic, there was deterioration in poverty level. Poverty monitoring in 2020, for the first time in four years, shows a deterioration in indicators.



In 2021, Vladimir Zelensky approved the Human Development Strategy which is stated in Decree №225/2021 of June 2, by which the President put into effect the decision of the National Security and Defense Council of May 14, 2021 [1].

The Human Development Strategy has five main goals.

The first is the improvement of the medical and demographic situation. These include the development of a balanced health care system, the implementation of the latest medical technologies, the development of an effective public health system, and the promotion of fertility.

The second strategic goal is the development of an educated and innovative society. The state undertakes to develop equal conditions for access to quality preschool education, to continue the reform of general secondary education known as "New Ukrainian School", to provide high-quality vocational and professional education, as well as higher education and the development of adult education. It is also planned to provide educational institutions with high-speed Internet access and develop All-Ukrainian School Online web platform

The third strategic goal is to ensure the cultural, spiritual and physical development of a person. These include providing the population with high-quality and accessible cultural services, developing libraries, promoting reading, developing a network of museums, the film industry, professional arts, preserving cultural heritage and national memory, creating conditions for regular exercise and sports, etc.

The fourth goal is to improve the living standards of the population. The state plans to promote the formation of the middle class, stimulate employment, improve the system of state social standards and guarantees, increase pensions, improve the targeting of social support, develop the system of administrative and social services, integrate people with disabilities into society, form and maintain family values of internally migrated persons.

Finally, the ultimate goal is to ensure equal rights and opportunities for women and men. The implementation of the strategy will be ensured by developing an appropriate action plan every two years. The implementation of the strategy should be ensured by the Cabinet of Ministers of Ukraine. The strategy is expected to be implemented by 2025 [1].

Taking into account the above-mentioned information, the following conclusions can be drawn. The peculiarity of the problem of poverty in Ukraine is the fact that not only being a part of socially vulnerable groups (families with children, pensioners, the disabled) but even the employed can help from falling into the group of the poor. That is why a necessary condition for overcoming poverty is to provide the working-age population with opportunities to solve employment problems on their own. Achieving this goal will help balance supply and demand in the labor market, as well as prevent a sharp rise in unemployment due to structural changes in the economy. One such opportunity is the creation of new efficient jobs based on the development of small and medium-sized businesses. The creation of conditions for the growth of income from employment is of equal importance. When developing appropriate measures of income



and employment policy, it should be taken into account that the increase in real labor incomes may be a consequence, firstly, of the stabilization of macroeconomic dynamics, which ensures the growth of real wages; secondly, the establishment of economically and socially justified levels of the minimum wage with a gradual approximation of its size to the subsistence level; thirdly, ensuring the optimal limit of professional and intersectoral wage differentiation of all categories of workers. Another necessary condition for overcoming poverty in Ukraine is the reform of the social welfare system, aimed at strengthening its targeting and regulating the amount of guaranteed minimum income. According to world practice, the effective measures of the reform policy in this direction can be the development of new social technologies, which affect the support of needy (low-income) families, the provision of free health and education services, as well as social rehabilitation services.

Two main ways of combating poverty are widely used in European practice. The first way is to ensure and maintain a minimum income (wages and pensions) sufficient to maintain current normal consumption standards. The second way is to use targeted social assistance for vulnerable groups. It is used in the countries where the incomes of the majority of the population are low and the distribution of social assistance is the main method of social support for a large part of the country's population.

References:

1. Ministry of Social Policy: official website. URL: <https://www.msp.gov.ua/news/20063.html>
2. Ordinance of the Cabinet of Ministers of Ukraine On approval of the Poverty Coping Strategy of March 16, 2016 №161-r. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/161-2016-%D1%80#n10>



ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. Питання розвитку фінансової науки

- Говрас О.О.** Фінансовий потенціал розвитку підприємства в умовах глобалізації 3
- Ковальчук Н.О.** Наукові підходи до визначення поняття «антикризове фінансове управління» 7
- Краснова І.В., Шевалдіна В.Г.** Еволюція теорій фінансових ринків 9

СЕКЦІЯ 2. Проблеми податкової, інвестиційної, бюджетної політики в Україні та шляхи її вдосконалення

- Горлач А.С.** Ринок «зелених» облігацій: зарубіжний та вітчизняний досвід 14
- Карманикова І.Ю.** Проблеми бюджетної політики в Україні та шляхи подолання 17
- Лещенко М.М., Пасенко В.М.** Рейтингова оцінка інвестиційного клімату в Україні 20
- Нагорний Д.О.** Напрями забезпечення диверсифікації експортного потенціалу України 23

СЕКЦІЯ 3. Фінансова підтримка розвитку підприємницького сектору в Україні в реаліях сьогодення

- Говрас О.О.** Методи зниження витрат на виробництво продукції 28
- Денисенко Я.С.** Організаційно-правове забезпечення державної підтримки малого та середнього бізнесу в Україні 32
- Лихоманова А.П.** Оцінка контролінгу фінансових ризиків на підприємстві 35
- Ломако Є.П.** Фактори, що впливають на фінансовий стан малих підприємств 37
- Судакова О.І., Лазебна А.А., Бардадим М.О.** Особливості фінансової підтримки державою малого бізнесу в умовах пандемії COVID-19 41
- Судакова О.І., Мальцев С.В., Данов М.С.** Актуальні питання діяльності суб'єктів господарювання в умовах пандемії COVID-19 43
- Тохтамиш Т.О.** Стандартизація сільськогосподарської продукції як важливий аспект її виходу на міжнародний ринок 45

СЕКЦІЯ 4. Фінансові ринки, фінансові посередники

- Alekseyenko L., Tulai O., Kalashnikov G.** Reformation of capital markets in the context of the best international practices 49
- Башинська А.В.** Розвиток фінансового посередництва в Україні 51
- Гончаренко А. С.** Банківська конкуренція на кредитному ринку України 55
- Збаразька Д.Ю.** Перспективи розвитку накопичувального пенсійного забезпечення 58



Лопушанська Т.П. Валютний ринок України: сучасний стан та перспективи його розвитку 60

Орел А.О. Перспектива реформування пенсійної системи України 64

Сисоєнко І.А., Карлюка Д.О., Продан В.М. Аналіз діяльності з управління активами недержавних пенсійних фондів 67

СЕКЦІЯ 5. Інновації та сучасні фінансові технології

Алексєєнко М.Д. Інноваційні послуги: теоретико-прикладні аспекти 70

Афанасьєв В.О. Роль інформаційних технологій у формуванні інновацій 72

Бойко С.О. Блокчейн-технології як інструмент безготівкового роздрібного бізнесу банків 74

Гелеверя В.В. Інноваційні технології забезпечення банківської безпеки в Україні 77

Журавський Р.В., Колісник А.Г. Інвестиції та інвестиційне забезпечення в системі розвитку агросектору України: теорія та практика 80

Новосад Л.М. Сучасні тенденції інноваційного розвитку країн світу в умовах глобалізації 84

Осадченко І.О. Фінансове забезпечення енергетичного переходу в Україні 87

Панасюк Ю.Ю. Інноваційні фінансові технології: розвиток і типізація 90

Токар М.О. Цифрові технології на ринку платіжних послуг в Україні 93

СЕКЦІЯ 6. Питання менеджменту і маркетингу у фінансовому секторі

Ахтоян А.Н., Клічук Б.Р. Напрямки оновлення маркетингових інструментів в ритейлі 97

Баланюк А.В. Розробка і організація рекламної компанії підприємства 100

Богуславська С.І. Корпоративні моделі та інструменти управління фінансовими установами в умовах сьогодення 102

Войцешук В.В. Управління виробничою діяльністю та оцінка ефективності 104

Горбань О.В. Конкурентні переваги, як основа забезпечення конкурентоспроможності підприємства 107

Гордополова Н.В., Садченко М.А. Проектний менеджмент в некомерційному секторі 110

Давиденко Д.В. Стратегії збутової діяльності підприємства: види та принципи формування 112

Івахов Ю.В. Розробка і організація системи маркетингових досліджень 116

Лебединський А.А., Гончарова О.В. Сучасні маркетингові стратегії підприємства 119

Носок Т.А. Шляхи підвищення конкурентоспроможності продукції та розробка ринкової стратегії 121



Пилипчук В.А., Ходацька В.В. Інструменти проектного менеджменту, проблеми їх впровадження	124
Погибляцька І.Д. Аналіз поведінки споживачів у мережі Інтернет	127
Трушина О.В. Організація маркетингової діяльності підприємства	129

СЕКЦІЯ 7. Актуальні питання розвитку банківської системи та забезпечення її фінансової стабільності

Бережна Л.В. Нова реальність банківського сектору	133
Збаразька Д.Ю. Оптимізація структури грошової маси в Україні	136
Кривенко Ю.Ю. Прибутковість банківської діяльності АТ КБ «Приватбанк»	139
Настенко О.Р. Аналіз кредитної діяльності ПУАТ «КБ «АКОРДБАНК» у 2018-2020 роках	142
Олексієнко Я.В. Стрес-тестування банківської системи України	146
Пріхно І.М. Вплив монетизації економіки на грошовий обіг в Україні	149
Скаржинець В.І. Моніторинг кредитних операцій банків України	152
Степанець В.С. Перехідний банк як інструмент врегулювання неплатоспроможних банків	155
Чеснок М.В. Моніторинг кредитного ринку України	158

СЕКЦІЯ 9. Страхування в Україні: стан та тенденції розвитку

Дудченко Н.В. Зміни законодавства у сфері страхування	163
Коваленко Д.Ю. Перспективи розвитку страхового ринку України	165
Шевченко Є.В. Перспективи страхування ризиків у сфері індустрії гостинності України	168

СЕКЦІЯ 10. Трансформація фінансового сектору під впливом світової пандемії COVID-19

Бережна Д.А. Фінансова система України: оцінка стану, рівня стресу та ризиків в умовах пандемії COVID-19	171
Березіна О.Ю. Глобальні тенденції впливу пандемії COVID-19 на банківський сектор	174
Гончаренко І.Г., Гончаренко Ю.О. Реалії міжнародного податкового регулювання в умовах пандемії	176
Лісничий М.О. Якість та безпечність фіточаїв в умовах поширення COVID-19	178
Панченко Н.В. Вплив COVID-19 на економіку і суспільство країни	182
Степаненко Н.І. Зміни в законодавстві, спрямовані на стимулювання кредитної діяльності у період COVID-19	185
Chuban' V.S., Krichker O.Yu. Ways of overcoming poverty in Ukraine	189



*XVIII міжнародна науково-практична конференція
молодих вчених, аспірантів і студентів
«Актуальні проблеми фінансової системи України»*

Наукове електронне видання

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

**МАТЕРІАЛИ XVIII МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ
МОЛОДИХ ВЧЕНИХ, АСПІРАНТІВ І СТУДЕНТІВ**

27 листопада 2021 року

В авторській редакції

Гарн. Times New Roman. Обл.-вид. арк. 9,8.

Черкаський державний технологічний університет
Свідоцтво про державну реєстрацію ДК № 896 від 16.04.2002 р.
бульвар Шевченка, 460, м. Черкаси, 18006.

Кафедра фінансів ЧДТУ finance@chdtu.edu.ua