

ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД УКООПСПІЛКИ
«ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ»
(ПУЕТ)

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

ЗБІРНИК

матеріалів II Міжнародної науково-практичної
інтернет-конференції

(м. Полтава, 09–10 квітня 2020 року)



Полтава
ПУЕТ
2020

**ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД УКООПСЛКИ
«ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ»
(ПУЕТ)**

**ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ
РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ В
СУЧАСНИХ УМОВАХ**

ЗБІРНИК

матеріалів II Міжнародної науково-практичної
інтернет-конференції

(м. Полтава, 09–10 квітня 2020 року)

**Полтава
ПУЕТ
2020**

Програмний комітет

Голова:

О. О. Нестуля, д. і. н., професор, ректор ПУЕТ.

Співголови:

Є. Б. Аймагамбетов, д. е. н., професор, ректор Карагандинського економічного університету (Казспоживспілка);

Е. А. Гулієв, д. е. н., професор, ректор Азербайджанського університету кооперації;

Статі Статев, д. е. н., професор, ректор Університету національного і світового господарства (Болгарія);

Л. О. Шавга, д. е. н., професор, ректор Кооперативно-торгового університету Молдови;

К. К. Шебеко, д. е. н., професор, ректор Закладу освіти «Поліський державний університет»;

С. М. Лебедєва, д. е. н., професор, ректор Білоруського торговельно-економічного університету споживчої кооперації;

Х. Н. Факеров, д. е. н., професор, ректор Таджикицького державного університету комерції;

Н. С. Педченко, д. е. н., професор, перший проректор ПУЕТ;

О. В. Манжура, д. е. н., доцент, проректор з науково-педагогічної роботи ПУЕТ.

Організаційний комітет

Голова:

В. В. Карцева, д. е. н., професор, завідувач кафедри фінансів та банківської справи ПУЕТ.

Члени організаційного комітету:

О. В. Яриш, к. е. н., доцент, заступник завідувача кафедри фінансів та банківської справи ПУЕТ;

Т. П. Гудзь, д. е. н., доцент, професор кафедри фінансів та банківської справи ПУЕТ;

М. Б. Чижєвська, к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів та банківської справи ПУЕТ;

Г. М. Сидоренко-Мельник, к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів та банківської справи ПУЕТ.

Проблеми та перспективи розвитку фінансової системи в П78 сучасних умовах : збірник матеріалів II Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (м. Полтава, 09–10 квітня 2020 року). – Полтава : ПУЕТ, 2020. – 167 с. – 1 електрон. опт. диск (DVD-ROM). – Текст укр., рос., англ. мовами.

ISBN 978-966-184-374-4

У збірнику подано матеріали доповідей, оприлюднених на II Міжнародній науково-практичній інтернет-конференції «Проблеми та перспективи розвитку фінансової системи в сучасних умовах».

Розраховано на наукових та науково-практичних працівників закладів вищої освіти і наукових установ, аспірантів, студентів, практичних працівників та широкий читачський загал.

Матеріали друкують в авторській редакції мовами оригіналів.

СПІВОРГАНІЗАТОРИ

**Університет національного і світового господарства
(Республіка Болгарія)**

**Заклад освіти «Поліський державний університет»
(Республіка Білорусь)**

**Білоруський торговельно-економічний університет
споживчої кооперації
(Республіка Білорусь)**

**Таджицький державний університет комерції
(Республіка Таджикистан)**

**Карагандинський економічний університет
(Казспоживспілка, Республіка Казахстан)**

**Азербайджанський університет кооперації
(Азербайджанська Республіка)**

**Кооперативно-торговий університет Молдови
(Республіка Молдова)**

СЕКЦІЯ 1. ФІНАНСИ ПУБЛІЧНОГО СЕКТОРА: СТАН ТА ВЕКТОРИ ЇХ РОЗВИТКУ

*Н. М. Давиденко, д. е. н., професор
Національний університет біоресурсів
і природокористування України
м. Київ*

ВПЛИВ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ НА ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ РЕГІОНІВ

Поглиблення інтеграції України до Європейського Союзу має сприяти забезпеченню динамічного цивілізаційного розвитку. Це вимагає не лише адаптації вітчизняної моделі суспільного устрою до європейської практики, а й, насамперед, досягнення середньоевропейського рівня соціально-економічного розвитку України в цілому та паритетності її регіонів.

Проте, у будь-якій країні функціонує певна частина економіки, яка не враховується офіційною статистикою і не перебуває під державним контролем, як виробництво, розподіл, обмін і споживання матеріальних благ. У цьому контексті економіка завжди може бути представлена двома секторами: контрольованим державою і не контрольованим [1]. Неконтрольована економіка по своїй суті близька до неформальної економіки, яка визначається як «не регламентовані з боку держави економічні відносини, які складаються у процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання суб'єктами економічної діяльності, що здійснюються в різних формах і масштабах не відображених в офіційній звітності формальних контрактах» [2]. За своєю суттю неконтрольована економіка близька до понять «неформальна економіка», «нерегульована економіка».

До особливостей тіньової економіки України слід віднести, значне зрощення владних структур з тіньовими; наявність «особливих» умов функціонування окремих суб'єктів; використання державного майна та службового становища для отримання нелегального (тіньового) доходу державними чиновниками і управлінцями; здійснення в складі великих державних

підприємств тіньових операцій (напівофіційно); недосконале нормативно-правове поле що надає можливість здійснення тіньових операцій; відношення суспільства до наявності тіньової економіки та корупції, як до норм життя, що носить системоутворюючий характер [3].

Тому, визначивши сутність та особливості тіньового сектору економіки, базуючись на результатах досліджень вітчизняних і зарубіжних науковців, з урахуванням даних офіційної статистики, можемо стверджувати, що на сьогодні рівень тіньової економіки України складає приблизно 50 % всіх економічних процесів, що протікають в державі.

Виходячи з необхідності врахування тіньового сектору економіки при оцінці фінансового потенціалу, з метою уникнення недоліків існуючих науково-методичних підходів пропонується розрахунок двох видів фінансового потенціалу – валового і чистого. При чому валовий потенціал характеризується сумою потенціалів його складових частин, а чистий потенціал коригується на перехресні фінансові потоки, які виникають між його складовими частинами.

Зазначені параметри ідентифікуються та оцінюються за конкретними показниками їх виміру (табл. 1).

Таблиця 1 – Параметри стану та соціально-економічні показники регіонів*

Стан регіонів	Соціально-економічні показники
Загальна характеристика параметрів регіонів	<ul style="list-style-type: none"> - адміністративно-територіальна мережа управління; - площа території; - чисельність населення; - демографічний стан (народжуваність, смертність, міграція, вікова і гендерна структура); - ринок праці (праце зайнятість, безробіття, попит і пропозиція праці); - секторальна структура економіки; - кількість суб'єктів господарювання (за сферами і обсягом діяльності)

Стан регіонів	Соціально-економічні показники
Загальна характеристика параметрів формування фінансових ресурсів регіонів	<ul style="list-style-type: none"> - результати фінансово-економічної діяльності регіонів (ВРП, обсяг реалізованої продукції і послуг); - експорт-імпорт, торгівельне сальдо; - фінансовий результат до оподаткування, зібрані податки; - капітальне інвестування; - бюджетні параметри (обсяг доходів, видатків, трансфертів)

* Складено автором.

Наведені у табл. 1 дані засвідчують про значний обсяг різноманітних за змістом показників-індикаторів передумов формування фінансового потенціалу регіону, та показників-вимірників обсягу генерації конкретних різновидів його фінансових ресурсів.

Кожна із груп параметрів включає конкретні показники кількісно-якісної визначеності ступеню прояву вихідних умов та результатів господарської діяльності. Перша – різновиди ресурсів для економічної діяльності, що зумовлюють її масштабність, а друга – безпосередньо отримувані результати, що зумовлюють ступінь потенціальної потужності господарської діяльності.

Тіньовий сектор генерує фінансові ресурси не підконтрольні державі, з них не відраховуються податки до бюджету (які є хронічно дефіцитними), а з врахуванням того, що тіньовий сектор перевищує третину загального обсягу ВВП, то витрати бюджету від нього досить значні (табл. 2).

Тіньовий сектор національної економіки України за розрахунком Мінекономрозвитку досить значний: у 2010 р. він становив 38 % від ВВП країни, в 2011–2012 рр. зменшився до 34 %, в 2013 р. становив 35 %, у 2014 р. зріс до 43 %, в 2015 р. становить 40 %, а в 2016 р. – 34 %.

Таблиця 2 – Рівень тіньової економіки України за видами економічної діяльності (2010–2018 рр.), %*

Види економічної діяльності	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Відхилення за 2010–2018 рр.
Добувна промисловість	50	45	43	46	57	51	43	38	30	-20
Переробна промисловість	37	36	37	34	46	43	34	26	22	-15
Транспорт	41	33	33	38	42	39	33	35	38	-3
Торгівля	31	32	30	29	41	35	24	19	19	-12
Будівництво	38	30	26	35	37	30	23	23	20	-18
Фінансова та страхова діяльність	29	22	28	29	27	35	30	49	40	11
Сільське господарство	18	12	10	18	15	12	9	12	12	-6
Домогосподарства	39	48	47	50	57	58	53	54	53	14
Загальний рівень тіньової економіки України	38	34	34	35	43	40	34	31	30	-8

* Складено авторами за даними звітності Міністерства економічного розвитку і торгівлі України за відповідні роки <http://www.me.gov.ua>.

За видами економічної діяльності традиційно перше місце займає добувна промисловість, рівень тіньової економіки в період 2010–2016 рр. становить в середньому 48 %, тоді як найменший рівень тіньової економіки в сільському господарстві – в межах 9–18 %, рівень тіньової економіки в домогосподарствах в середньому за 7 років становить 50 %.

Оскільки тенденції загального рівня тіньової економіки України не співпадають з тенденціями тіньової економіки за видами економічної діяльності та рівнем тіньової економіки

домогосподарств, а також присутня істотна диференціація рівня тіньової економіки (рівень тіньової економіки домогосподарств в середньому за сім років становить 50 %, тоді як в сільському господарстві лише 13 %, а загальнодержавний рівень 37 %) тому доцільно враховувати в розрахунку фінансового потенціалу регіону показники тіньової економіки окремо за видами економічної діяльності, а не показник загальнодержавного рівня.

Список використаних джерел

1. Заверуха М. До визначення суті тіньових економічних процесів. Ефективність державного управління [Електронний ресурс] / Заверуха М. – 2016. – Вип. ½. Част. 2. – URL: http://www.lvivacademy.com/vidavnitstvo_1/edu_46/fail/ch2/11.pdf.
2. Мазур І. Детінізація економіки України: теорія та практика / Мазур І. – Київ : ВПЦ «Київський університет», 2006. – 239 с.
3. Космарова Н. А. Тіньова економіка у країнах ЄС. Актуальні міжнародних відносин / Космарова Н. А. – 2013. – Вип. 113 (част. II). – С. 57–61.
4. Різник Н. С. Регіональний менеджмент детінізації економіки: теорія, методологія, практика. – Луцьк : СПД Галяк Жанна Володимирівна. 2012. – 532 с.

***І. В. Жеребило**, к. філософ. н, доцент,
директор Львівського навчально-наукового інституту
ДВНЗ «Університет банківської справи»
м. Львів*

ПУБЛІЧНІ ФІНАНСИ: ТЕОРЕТИЧНИЙ КОНТУР ТА КРИТЕРІАЛЬНІ ОЗНАКИ

Дослідження сутності, ефективності функціонування публічних фінансів та їх ролі в розвитку соціальної сфери є актуальним напрямом фінансової науки з огляду на зміни, які відбуваються в суспільно-економічному житті країн. З іншого боку, інтеграція України у світовий та фінансовий економічний простір, наростаюча потреба в взаємодії та колективних діях, а відтак і посилення розуміння ролі та функцій фінансів, їх належність суспільству загалом чи окремій громаді, а не державі

як суспільному інституту, істотно змінює традиційне розуміння «державних фінансів» та обумовлює необхідність застосування загальноприйнятої у світі термінології, якій відповідає термін «публічні фінанси» (public finance). Зазначене доводить необхідність проведення системних досліджень нового бачення суті публічних фінансів та їх ролі у розвитку соціальної сфери економіки в нових умовах. Порушена проблематика є предметом наукових пошуків як зарубіжних (Е. Бухвальд, Дж. Б'юкенен, В. Петті, Дж. Стігліца), так і вітчизняних (В. Опарін, О. Другопольський, С. Бойко) вчених.

Проведене дослідження засвідчило, що як в теорії, так і в практиці фінансової науки дедалі частіше послуговуються поняттям «публічні фінанси», зміщуючи на другу позицію «державні фінанси» чи «суспільні фінанси». І це не випадково, адже даний термін увійшов до вітчизняної фінансової науки відносно не давно, та асоціюється із зародженням демократичного/громадянського суспільства, ринкової економіки, формуванням інституційного середовища, в якому держава для виконання своїх функцій використовує різні публічні процедури (відкриті торги, фінансові операції на ринку цінних паперів тощо). Натомість термін «державні фінанси» довгий час був закріплений в теорії фінансів за радянських часів та віддзеркалював роль фінансів для розвитку всієї економічної системи, акцентував увагу на державну власність на ці ресурси та права щодо їх використання.

Додатковим чинником трансформації класичного розуміння публічних фінансів є децентралізація (напр. фінансова), яка по своїй ідеології, окрім передачі ресурсів та повноважень з центрального на місцевий рівень, покликана сприяти чіткому формуванню стандартів надання публічних послуг, їх вартості, меж відповідальності посадових осіб, гарантування можливості вибору надавача таких послуг (де це буде можливо) тощо.

У вітчизняній фінансовій літературі поняття «публічний сектор» часто підміняють «суспільним» чи «державним» сектором, що, на наш погляд, не є синонімами, позаяк не зовсім вірно відображають його зміст та структуру. Різноманітність підходів

та характеристик суспільного сектора обумовлена, як нам видається, відсутністю чітких меж суспільної відповідальності та визначених інститутів за надані суспільні послуги. Враховуючи сучасні реалії розвитку фінансово-економічної системи та спираючись на проведений аналіз, надалі будемо притримуватись позиції, що публічні фінанси формують: державні та місцеві фінанси, фінанси комунальних підприємств та державних корпорацій, фінанси підприємств і організацій комунальної форми власності, кошти позабюджетних цільових та суспільних фондів. В такому розумінні публічні фінанси є результатом трансформаційних процесів (що відбуваються під дією внутрішніх та зовнішніх чинників) у фінансовій діяльності органів влади різних рівнів, місцевого самоврядування, різних публічних інститутів та становлення суспільного сектору, метою діяльності якого є забезпечення якісних публічних послуг. В цьому сенсі публічні фінанси є значно ширшим поняттям за державні, позаяк сьогодні задоволення публічних потреб населення відбувається не тільки за рахунок державних/місцевих фондів грошових коштів, але і інших фондів публічних інститутів. На наш погляд, сутність публічних фінансів розкривається існуванням фінансово-економічних відносин між населенням, державою, іншими публічними інститутами та суб'єктами господарювання з приводу формування, розподілу та використання публічних фондів коштів в цілях задоволення публічних потреб населення.

Таким чином, в умовах сучасних трансформацій публічні фінанси набувають нового змістовного наповнення та є значно ширшим поняттям за державні фінанси. Формування сучасних публічних фінансів супроводжується модернізацією суспільного сектору, зміною свідомості громадян щодо управління країною як на національному, так і на місцевому рівнях. Зазначене сприяє посиленню прозорості і підконтрольності публічних фінансів суспільству.

ВИЗНАЧЕННЯ ОЧІКУВАНОЇ ВАРТОСТІ ПРЕДМЕТА ЗАКУПІВЛІ ЯК НЕВІД'ЄМНА СКЛАДОВА ПРОЦЕСУ ПЛАНУВАННЯ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ

Проблеми, пов'язані із плануванням та бюджетуванням публічних закупівель є досить актуальними в українській реальності. Визначення очікуваної вартості замовниками часто здійснюється непрофесійно, із застосуванням непрозорих та незрозумілих методів оцінки. Така ситуація призводить до того, що очікувана вартість та ціни, які зазначаються у тендерних пропозиціях є значно вищими за ринкові.

Разом з тим дослідниками [1] було доведено, що необґрунтоване підвищення очікуваної ціни не покращує результат закупівлі. Навпаки, необґрунтоване підвищення очікуваної вартості шкідливе, бо не призводить до істотного підвищення конкуренції між постачальниками та збільшення кількості учасників.

Передова практика радить проводити глибоке дослідження ринку перед визначенням очікуваної вартості закупівлі. На необхідності більш детального дослідження стану ринку перед визначенням очікуваної вартості наголошують і Державна аудиторська служба (з 2020 р. перейменована в офіс державного контролю), Антимонопольний комітет та громадські активісти.

На нашу думку необґрунтоване визначення очікуваної вартості закупівлі пов'язано перш за все з тим, що до 2020 року в Україні була відсутня офіційно затверджена методологія розрахунку очікуваної вартості товарів та послуг і лише листом МЕРТУ [2] було надано окремі рекомендації щодо цього.

В Україні склалася така ситуація, що в закупівельників існували свої практики визначення очікуваної вартості, які досить часто призводили до формування необґрунтованої вартості закупівлі.

Позитивним зрушенням у визначенні очікуваної вартості закупівлі стало розроблення у лютому 2020 року Міністерством розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства Примірної методики визначення очікуваної вартості предмета закупівлі стало [3], якою були визначені єдині підходи до цього процесу.

Цією методикою рекомендовано чотири методи визначення очікуваної вартості закупівлі, які залежать від предмету закупівлі, а саме:

1. Розрахунок очікуваної вартості товарів/послуг методом порівняння ринкових цін.

2. Розрахунок очікуваної вартості товарів/послуг на підставі закупівельних цін попередніх закупівель.

3. Розрахунок очікуваної вартості товарів/послуг щодо яких проводиться державне регулювання цін і тарифів.

4. Розрахунок очікуваної вартості робіт.

На нашу думку цінові пропозиції, які закупівельники збирають у постачальників при визначенні ринкових цін, є часто завищеними. Тому альтернативним підходом до визначення очікуваної вартості може стати метод використання ціни нульового раунду з аналогічних аукціонів, проведених у минулому році. Як показує практика ціна нульового раунду є значно менш суб'єктивна і є ближчою до «ринкової» ціни, ніж ціни, озвучені постачальниками під час ринкових консультацій. Перевагою цього методу також є і те, що він є малозатратним, адже дані, необхідні для розрахунків, є загальнодоступними і містяться у системі ProZorro.

Тому середні ціни нульового раунду минулих аналогічних закупівель є хорошим орієнтиром для визначення очікуваної вартості закупівлі при визначенні ринкової вартості.

Список використаних джерел

1. Степанюк О. Вплив очікуваної вартості на результат аукціону [Електронний ресурс] / Степанюк О. – URL: <https://cep.kse.ua/article/Vplyv-ochikuvanoji-vartosti-na-rezultat-auktsionu/pdf.pdf>.

2. Щодо передумов здійснення закупівель [Електронний ресурс]: лист Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 28.12.2017 р. № 3304-06/48844-06. – URL: <https://www.me.gov.ua/> (дата звернення: 15.03.2020).
3. Про затвердження примірної методики визначення очікуваної вартості предмета закупівлі [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства від 12.02.2020 р. № 275. – URL: <https://www.me.gov.ua/> (дата звернення: 15.03.2020).

*О. В. Карпенко, к. е. н., професор
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»,
м. Полтава;*

*І. Й. Плікус, к. е. н., доцент
Сумський державний університет
м. Суми;*

*Д. В. Головіна, к. е. н., доцент
Київський національний
торговельно-економічний Університет
м. Київ*

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ЕКОЛОГІЧНО СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ

На сучасному етапі розвитку забезпечення екологічної стійкості є актуальним питанням для розвитку більшості територій, якість навколишнього середовища продовжує знижуватися, що в свою чергу негативно впливає на екологічну стійкість розвитку територій [1; 2].

Відзначимо, що екологічна стійкість є окремим фактором сталого розвитку території. Для успішного регулювання екологічно стійкого розвитку територій автори пропонують механізм, який можна назвати «управлінням за інтересами». Реалізація різних груп суспільних і особистих інтересів завжди відбувається в межах території. Особливість інтересів і потреб території полягає в тому, що вони не взаємозамінні, проявляються в комплексі та в сукупності характеризують якість життя. Механізм «управління за інтересами» полягає в трансформуванні

блоків інтересів громади (з урахуванням черговості їх реалізації, і в межах положень теорії сталого розвитку при обмеженні коштів та необхідності відтворення й збереження середовища) в систему цілей і завдань органів управління територією. Безумовно, реалізація такого механізму вимагає використання коштів, тому мова йде про раціональний розподіл обмежених коштів, що виділяються на охорону навколишнього середовища [3]. Реальний результативний вплив системи управління з метою забезпечення екологічно стійкого розвитку території можливо у вигляді зміни умов функціонування території.

Аналіз масштабів впливу на навколишнє середовище потребує комплексної оцінки екологічних аспектів регіонального розвитку. Виходячи з цілей екологічно стійкого розвитку, при проведенні оцінки [1] необхідно враховувати в першу чергу якісний стан і забруднення навколишнього середовища, відновлення природних ресурсів, фінансування заходів з охорони навколишнього середовища.

Для оцінки екологічної стійкості вважаємо за доцільне використовувати систему показників, представлену в табл. 1. Оскільки для реалізації усіх заходів необхідною умовою є надходження коштів, то потрібно оцінити стійкість фінансування природоохоронних заходів в регіоні.

Стійкість фінансування природоохоронної діяльності пропонуємо оцінювати співвідношенням коштів, що надходять на фінансування природоохоронних дій до витрат на очищення навколишнього середовища (1):

$$K_{\phi} = \left[\left(P_{\text{ат}} / KB_{\text{ат}} + P_{\text{в}} / KB_{\text{в}} + P_{\text{від}} / KB_{\text{від}} \right) \right] / B_o, \\ K_{\phi} \in [0 : 1], K_{\phi} \rightarrow 1, \quad (1)$$

де K_{ϕ} – коефіцієнт стійкого фінансування охорони навколишнього середовища,

$P_{\text{ат}}$ – плата від природокористувачів за забруднення атмосфери, млн. грн,

$KB_{\text{ат}}$ – бюджетні витрати на охорону атмосфери, млн грн;

P_B – плата від природокористувачів за забруднення водою, млн грн;

KB_B – бюджетні витрати на охорону водного середовища, млн грн;

$P_{від}$ – плата від природокористувачів за розміщення відходів, млн. грн;

$KB_{від}$ – бюджетні витрати на охорону ґрунтів від забруднення відходами, млн грн;

B_o – витрати на очищення навколишнього середовища.

Інтерпретацію отриманих результатів, на наш погляд, доцільно проводити так:

$0,8 \leq K_{\phi} \leq 1$ в регіоні спостерігається мінімальний негативний вплив на навколишнє середовище за рахунок ефективних природоохоронних заходів та їх фінансування;

$0,6 \leq K_{\phi} < 0,8$ в регіоні покращуються якісні показники стану навколишнього середовища, що свідчить про проведення масштабних і високоефективних природоохоронних заходів;

$0,4 \leq K_{\phi} < 0,6$ ефект від природоохоронних заходів досить помітний, в регіоні значно скорочуються обсяги антропогенного впливу на навколишнє середовище;

$0 \leq K_{\phi} < 0,4$ в регіоні складається негативна екологічна ситуація, що характеризується низькою ефективністю природоохоронних заходів та недостатнім фінансуванням.

Таблиця 1 – Система показників для оцінки екологічної стійкості регіонального економічного розвитку

Блок	Напрямок	Показник
Екологізація господарського комплексу	Запобігання забрудненню атмосфери	– Викиди забруднюючих речовин в атмосферу; – сумарний обсяг газів, що надходять на очистку від технічних забруднень
	Запобігання забрудненню водних джерел	– Скиди забруднюючих речовин у водойми; – сумарний обсяг стічних вод, надходять на очистку від забруднень

Блок	Напрямок	Показник
Так само	Запобігання забрудненню навколишнього середовища твердими відходами	– Захоронення відходів; – сумарний обсяг утворилися відходів виробництва і споживання якості навколишнього середовища
	Якість атмосферного повітря	– Значення індексу забрудненості атмосфери; – максимальне значення індексу забрудненості атмосфери за період
Відновлення природних ресурсів	Якість вод відкритих джерел	– Кількість незадовільних за хімічним складом проб; – загальна кількість проб
	Збільшення запасу відновлюваних ресурсів	– Площа лісовідновлення; – площа суцільних рубок
Фінансування природоохоронних заходів	Відновлення біологічних ресурсів	– Площа відтворювальних ділянок в мисливських угіддях; – площа мисливських угідь
	Фінансування охорони атмосфери	– Плата від природокористувачів за забруднення атмосфери – бюджетні витрати на охорону атмосфери
	Фінансування охорони водного середовища	– Плата від природокористувачів за забруднення водойми; – бюджетні витрати на охорону водойми
Фінансування природоохоронних заходів	Фінансування охорони ґрунтів від забруднення відходами	– Плата від природокористувачів за розміщення відходів; – бюджетні витрати на охорону ґрунтів від забруднення відходами

Аналіз стану фінансування дозволить виявити основні проблеми екологічно стійкого розвитку та виробити черговість їх вирішення в умовах дефіциту коштів, а також слугуватиме

ефективним засобом моніторингу процесів розвитку. Разом з тим на рівні підприємства важливо запроваджувати стратегічно орієнтований облік екологічної відповідальності [4].

Список використаних джерел

1. Оцінка регіонального фінансового потенціалу стійкого розвитку економіки території: звіт про НДР (заключний) / кер.: В. Г. Боронос. – Суми : СумДУ, 2012. – 77 с.
2. Фінансове забезпечення регіонального розвитку в умовах ефективного природокористування: звіт про НДР (проміжний) / кер. В. Г. Боронос. – Суми : СумДУ, 2017. – 69 с.
3. Механізм бюджетного фінансування на регіональному рівні в умовах екологічно сталого розвитку: звіт про НДР (заключний) / кер.: В. М. Боронос. – Суми : СумДУ, 2011. – 55 с.
4. Карпенко О. В. Облік як ціннісний ресурс для задоволення соціально-екологічних проєктів стейкхолдерів. / Карпенко О. В., Плікус І. Й., Соболев Г. О. // Корпоративна соціально-екологічна відповідальність та партнерство стейкхолдерів задля сталого розвитку : монографія / за заг. ред. І. О. Макаренка. – Суми : Сумський державний університет, 2020. – 260 с.

***О. В. Тимошенко**, к. е. н., доцент
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»
м. Полтава*

ВИДАТКИ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВОГО УПРАВЛІННЯ

Одним із механізмів бюджетного процесу, що дозволяє пов'язати можливості досягнення передбачуваних результатів із можливостями для ефективного використання бюджетних коштів є впровадження програмно-цільового методу. Проте, як демонструє вітчизняний досвід, імплементація його інструментарію має окремі проблемні моменти, зокрема в частині розподілу бюджетних коштів через велику кількість бюджетних програм та їх суттєве і постійне недофінансування.

Оцінка процесу оптимізації кількості бюджетних програм в Україні за 2011–2018 роки показала наступне. З одного боку, результати свідчать про:

- значне скорочення кількості запланованих програм протягом періоду аналізу з 976 до 481;
- збільшення кількості профінансованих програм з 331 до 437;
- суттєве зменшення кількості (з 645 до 44) та частки незавершених програм з 44,8 % до 67,1 % [1].

Через зрив термінів щороку частина програм залишається без фінансування. Зокрема, якщо в 2015 році без фінансування залишилися 7 програм (1,5 % від загальної кількості), то у 2018 році – 44 або 9,1 % не було затверджено через те, що чиновники вчасно про це не потурбувалися [1]. Бюджетний кодекс України передбачає за таке недбалство цивільну, дисциплінарну, адміністративну та навіть кримінальну відповідальність. Проте на практиці завжди знаходиться причина для того, щоб виконання програми відтермінувати.

З іншого боку, оптимізація кількості бюджетних програм виявилася неефективною, адже основною її метою має бути одночасне скорочення видаткової частини державного бюджету. Тож цікавим є факт, що у 2011 році видатки на реалізацію 976 програм склали 296,1 млрд грн. (касові видатки загального фонду державного бюджету), на виконання 481 програми у 2018 році було виділено більше 1 трлн грн [1–2]. Як результат, при скороченні кількості програм у 2 рази видатки на їх виконання зросли в 5,1 рази.

Водночас доцільно звернути увагу на систематичне недофінансування бюджетних програм, що говорить про значні недоліки в управлінні бюджетними видатками. При цьому відсоток виконання фінансування бюджетних програм має тенденцію до підвищення з 44,8 % у 2011 році до 67,1 % у 2018 році.

Необхідно відмітити, що за результатами аудиторської перевірки Державною аудиторською службою України ефективності використання бюджетних коштів за окремими бюджет-

ними програмами, жодна з перевірених у 2011–2018 рр. бюджетних програм не була ефективною [3]. І хоча неефективне управління коштів виявлено з низьким відсотком, майже всі перевірені бюджетні програми не досягли своєї мети. Основною причиною є їх недофінансування. Окрім цього спостерігається низьке планування при реалізації завдань бюджетної програми, зміна її концепції, замовників, виконавців, строків виконання тощо.

Тож акцентуємо увагу на основних проблемах, виявлених у результаті аналізу видатків за програмною класифікацією. По-перше, надмірна кількість державних цільових та бюджетних програм, які не завжди відповідають пріоритетам та ресурсним можливостям країни. Нині є 83 головні розпорядники коштів та 481 програма. За такої ситуації важко проаналізувати ефективність та обґрунтованість усіх бюджетних запитів. По-друге, завищення на стадії планування обсягу коштів на виконання бюджетної програми шляхом закріплення нереальних джерел їх фінансування. Як результат, мала ефективність використання бюджетних коштів.

Враховуючи вищезазначене, вважаємо, що кількість програм має бути укрупнено за галузевою, відомчою ознакою чи головним розпорядником коштів з одночасною правильною постановкою завдань та показників для моніторингу.

Список використаних джерел

1. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]: офіц. веб-сайт – URL: <http://www.minfin.gov.ua> (дата звернення: 09.03.2020р.).
2. Державна казначейська служба України [Електронний ресурс]: офіц. веб-сайт. – URL: <http://www.treasury.gov.ua> (дата звернення: 10.03.2020р.).
3. Державна аудиторська служба України [Електронний ресурс]: офіц. веб-сайт. – URL: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/index> (дата звернення: 12.03.2020р.).

*О. В. Тимошенко, к. е. н., доцент;
Р. С. Поліщук, магістр 1-го року навчання
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»
м. Полтава*

ДІАГНОСТИКА ПРОБЛЕМНИХ ПИТАНЬ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЮДЖЕТНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Питання забезпечення бюджетної безпеки України не втрачають своєї актуальності. Особливо вони загострюються сьогодні під час нової глобальної фінансової кризи, що проявилася у лютому 2020 року і перебуває зараз в активній фазі свого розвитку. Кризу викликав коронавірус, що вразив Китай, а потім і решту країн світу. Прогнозні збитки світової економіки за результатами його впливу можуть сягнути більше 2 трлн дол. [1].

Рівень бюджетної безпеки в Україні потерпає не лише від зовнішніх, а й від внутрішніх політичних та економічних кризових процесів в країні. Тому вчасне виявлення основних передумов та врахування впливу різноманітних чинників на бюджетну систему країни є одним із важливих завдань розробки механізму забезпечення бюджетної безпеки держави.

За результатами проведеного дослідження нами були виявлені чинники, що протягом тривалого часу загострюють дисбаланси бюджетної системи України і актуалізують питання забезпечення її бюджетної безпеки [2]. До них варто віднести:

– високий рівень перерозподілу ВВП через бюджетну систему України, зокрема до 35 % у 2019 р. проти 31,6 % у 2011 р., що свідчить про збереження високого рівня державних зобов'язань щодо надання суспільних благ та послуг [3];

– неефективну бюджетну політику в частині зменшення у 2 рази видатків державного бюджету на економічну діяльність з 13,4 % у 2011 р. до 6,7 % у 2019 р. Фактично протягом вказаного періоду держава не стимулювала та не вкладала кошти в розвиток економіки, а все більше накопичувала борги [4];

– збільшення в 1,5 рази видатків на обслуговування державного боргу, чому слугувала як девальвація національної валюти, так і суттєве у 4,2 рази нарощування за період аналізу боргових зобов'язань [4];

– суттєве в 11,7 рази зростання податкового боргу з 2011 р. по 2019 р., що набуває критичних темпів з 2015 року – періоду внесення суттєвих змін до бюджетно-податкового законодавства [5].

Незважаючи на вищезазначене, варто звернути увагу і на позитивні тенденції розвитку бюджетної сфери України, враховуючи її прагнення до європейської інтеграції. По-перше, завдяки поступовому впровадженню принципів бюджетної децентралізації у 2019 р. досягнуто послаблення трансфертного навантаження на державний бюджет до рівня 2011 р. (з 32,5 % у 2017 р. до 24 % у 2019 р.) [3–4]. По-друге, з 2015 р. рівень дефіциту державного бюджету відповідає вимогам Європейського Союзу згідно з Маастрихтським договором (1,8 % ВВП у 2019 р.) [3–4]. По-третє, у 2019 р. відношення державного боргу до ВВП склало 50,3 %, що також відповідає рекомендаціям Європейської спільноти [3–4]. При цьому, варто також відмітити позитивну тенденцію уповільнення темпу приросту боргового навантаження.

Для забезпечення бюджетної безпеки України в майбутньому вважаємо за необхідне:

– оптимізувати бюджетні видатки за рахунок більш ефективного впровадження принципів програмно-цільового бюджетування з орієнтацією на досягнення конкретних результатів бюджетної системи країни;

– переорієнтувати поточні витрати на капітальні статті для сприяння соціально-економічного розвитку держави виходячи із стратегічних завдань сталого розвитку України до 2030 року.

Список використаних джерел

1. Coronavirus Could Cost the Global Economy \$2.7 Trillion. Here's How / Tom Orlik, Jamie Rush, Maeva Cousin, Jinshan Hong [Електронний ресурс]. – URL: <https://www.bloomberg.com/graphics/2020->

coronavirus-pandemic-global-economic-risk/?srnd=premium-europe&sref=6G2RWwOr.

2. Тимошенко О. В. Оцінка фіскальних дисбалансів бюджетної системи в контексті забезпечення бюджетної безпеки України / Тимошенко О. В. // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки». – 2018. – № 5. – С. 110–118.
3. Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]: офіц. веб-сайт. – URL: <http://www.minfin.gov.ua/> (дата звернення 01.03.2020 р.).
4. Державна казначейської служби України [Електронний ресурс]: офіц. веб-сайт. – URL: <http://www.treasury.gov.ua> (дата звернення 05.03.2020 р.).
5. Державна податкова служба України [Електронний ресурс]: офіц. веб-сайт. – URL: <https://tax.gov.ua> (дата звернення 03.03.2020р.).

*І. В. Федулова, д. е. н., професор
Київський національний
торговельно-економічний університет
м. Київ*

ЗМІНИ У ФІНАНСУВАННІ ВИЩОЇ ОСВІТИ ВІДПОВІДНО ДО СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ

Загальне збільшення витрат на освіту, що спостерігалось останніми роками призвело до суттєвого збільшення загальних витрат на одного студента. Відповідно, середні витрати на одного студента становили у 2018 році 46 тис. грн проти 13,5 тис. грн у 2012 [1].

Ключовим для адміністрування фінансового забезпечення національної системи вищої освіти України є питання оплати підготовки здобувачів вищої освіти. На думку експертів з Європейської асоціації університетів EUA, авторів University Autonomy Scorecard, в Україні діють «недосконалі механізми фінансування», «критично низький рівень державного фінансування вищої освіти», «незбалансовані джерела доходів для університетів» [2]. Відсутні нормативи для розрахунків вартості навчання особи у закладі вищої освіти.

Існують певні проблеми у визначенні витрат на навчання одного студента. Формування обсягів державного замовлення не відображає справжніх суспільних потреб у фахівцях. Державні заклади вищої освіти в Україні мають обмежену фінансову автономію та функціонують у неефективних правових рамках, що, з одного боку, не дозволяє університетам ефективно залучати та використовувати фінансові ресурси, а з другого, це перешкоджає його розвитку і залишає заклади та їх керівництво сам на сам з викликами сучасності [3].

Проблемі, які виникають при цьому зокрема стосуються наступного: потреби економіки та суспільства відірвані від формування обсягів державного замовлення; однакове державне фінансування підготовки фахівців різних галузей не враховує питомі витрати на навчання одного здобувача вищої освіти; розподіл державних коштів між закладів вищої освіти є непрозорим і належним чином не враховує показників якості вищої освіти; існує надмірна залежність фінансування закладів вищої освіти та оплати праці викладацького складу від розміру контингенту студентів; брак законодавчої бази та економічних умов для диверсифікації джерел фінансування закладів вищої освіти.

На сьогодні вартість навчання у закладах вищої освіти України достатньо сильно різниться. Так, середня за всіма напрямками вартість навчання за денною формою для здобуття ступеня бакалавра для студентів, прийнятих у 2014–2015 навчальному році з оплатою за кошти фізичних та юридичних осіб, у різних закладах складає від 6 500 до 11 000 грн, за заочною – від 3 600 до 8 400 грн. Водночас державне фінансування практично не розрізняє галузі знань за рівнем витрат, що спотворює картину реальної вартості підготовки кадрів різних спеціальностей [3]. Понад 50 % студентів навчаються за кошти фізичних та юридичних осіб, це свідчить про те, що вартість навчання одного студента за кошти Державного бюджету часто є суттєво вищою, аніж за кошти фізичних чи юридичних осіб.

З 2020 року заклади вищої освіти фінансуються за формулою, де університети з кращими результатами діяльності

отримують більше фінансування порівняно із бюджетом минулого року. Відповідне рішення схвалив Уряд 24 грудня 2019 року [4]. Таким чином, в Україні починається відхід від державного фінансування, яке залежить від кількості бюджетників. У 2020 році даний показник буде впливати на фінансування на 70–80 %, але поступово він становитиме нижче 50 % [4].

Розрахунок обсягу фінансування у 2020 році робився МОН за конкретними показниками, серед яких: масштаб університету; контингент; регіональний коефіцієнт; позиції у міжнародних рейтингах; обсяг коштів на дослідження, які університет залучає від бізнесу чи з міжнародних грантів. Показники, за якими МОН робить розрахунок розподілу фінансування, дають університетам чітке розуміння, за якою траєкторією їм потрібно рухатись, щоб покращувати свої позиції. З 2021 року до цих показників буде додано працевлаштування випускників, які МОН буде відслідковувати через онлайн-систему. Для поступовості переходу у 2020 році були запроваджені обмеження для мінімальної та максимальної зміни бюджету кожного ЗВО – 95 % та 120 % від 2019 року відповідно.

Розробка формули для розрахунку вартості навчання (за бюджетні кошти) здобувачів вищої освіти з різних галузей знань, скерована на одночасне збільшення питомих витрат на навчання одного здобувача вищої освіти та врахування їх обсягів у різних галузях знань.

«Нова система фінансування вищої освіти стимулює університети розвиватись та відповідати на запити ринку праці. Отримавши збільшене фінансування вже цього року, вони можуть вкласти ці гроші в підвищення якості. Наприклад, збільшити заробітну плату сильним викладачам. Це підвищить їхню мотивацію та покращить якість освіти у вищій», – зауважив заступник Міністра освіти і науки Є. Стадний [4].

Відтепер фактична кількість студентів за бюджетною формою навчання (контингент) – лише один із семи показників, які впливають на формування бюджету. Протягом наступних трьох років вага цього показника буде зменшуватись. Таким чином,

відбувається перехід від кількісних показників аналізу освіти перейти до якісних, які дозволять побачити глибинні процеси у забезпеченні якості вищої освіти. Додатково держава стимулює університети зберігати свій профіль, технічні університети – підтримувати саме технічні спеціальності.

Показник масштабу стимулює заклади вищої освіти об'єднуватись та ефективно використовувати ресурси. При чому мова йде не тільки про матеріальні і фізичні ресурси. В першу чергу важливим є об'єднання інтелектуальних ресурсів, що проявиться у кращому використанні знань, умінь, досвіду як викладачів так і освітніх менеджерів. Університети, в яких навчається менше 1 000 студентів, будуть отримувати менше, а ті, де три, п'ять і десять тисяч студентів – навпаки отримуватимуть більше.

Застосування регіонального коефіцієнту у формулі дозволило регіональним університетам у 2020 році отримати краще фінансування. У попередні роки через відтік абітурієнтів у великі міста регіональні заклади вищої втрачали студентів та не мали ресурсів для розвитку. Застосовуючи регіональний коефіцієнт, держава підтримує регіональні університети і сприяє розвитку регіональних наукових і інноваційних центрів.

Наявність українських університетів у міжнародних рейтингах – це стимул працювати над міжнародним визнанням та репутацією, підвищення шансів залучати іноземних студентів. Міністерство враховує позиції в QS World University Rankings, The Times Higher Education World University Rankings та Academic Ranking of World Universities.

Кількість грошей на дослідження, які університет залучає від бізнесу та з міжнародних грантів, свідчить, що закладу довіряють донори та/або бізнес. Держава, використовуючи цей показник, стимулює університети розвивати науку та диверсифікувати джерела надходження грошей. Крім того це свідчить про конкурентоздатність науково-технічних можливостей університетів, що і в подальшому з високою вірогідністю буде сприяти розвитку науки в Україні.

Працевлаштування випускників – це показник, який МОН почне застосовувати при розрахунку фінансування ЗВО у 2021. У 2020 МОН запустить електронну систему, яка буде моніторити, чи працюють випускники того чи іншого університету на посаді, що вимагає вищої освіти. Цей показник буде стимулювати університети підвищувати якість освіти, враховувати потреби ринку праці та сприяти працевлаштуванню своїх студентів.

Наступним кроком Міністерства стане спільна із профільним комітетом Верховної Ради розробка та внесення комплексних змін до законодавства щодо надання фінансової автономії університетам.

В Україні поступове налагодження процесу диверсифікації фінансових ресурсів вищої освіти повинне відбуватися з одночасним формуванням відповідної законодавчої бази, яка б регулювала відносини суб'єктів ринку освітніх послуг та фінансово-кредитного ринку. Адже формування багатоканальної системи фінансового забезпечення вищої освіти полягає не тільки в тому, щоб відмовитися від суто державного бюджетного фінансування вищих навчальних закладів але й перейти до залучення коштів фізичних і юридичних осіб для підтримки вищої освіти через здійснення оплати за навчання. Це набагато складніший процес, що передбачає запровадження механізмів фінансування і кредитування навчання за різноманітними схемами з залученням банківських і фінансово-кредитних установ, з використанням депозитних послуг, програм накопичувальних вкладів населення, практикою емісії цільових цінних паперів (облігацій) тощо [5].

У межах нової моделі фінансування вищої освіти студенти повинні отримати можливість брати пільгові кредити на навчання за рахунок видатків Державного бюджету України та недержавних кредитів на здобуття освіти з повним або частковим погашенням відсотків за рахунок видатків Державного бюджету України. Гнучкий підхід у наданні молоді державної підтримки в оплаті на навчання стимулюватиме почуття відповідальності в усіх учасників освітнього процесу.

Список використаних джерел

1. Видатки на освіту [Електронний ресурс]: сайт Міністерства фінансів України. – URL: <https://mof.gov.ua/uk/the-reform-of-education>.
2. Ченцов В. В. Фінансування вищої освіти в Україні: проблеми та ідеї для реформи [Електронний ресурс] / Ченцов В. В., Дегтярьова І. О., Григораш О. В. // Ефективна економіка. – 2019. – № 7. – URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/7_2019/10.pdf.
3. The European University Association (2018). Public Funding Observatory [Електронний ресурс]. – URL: <http://eua.be/activities-services/projects/eua-online-tools/public-funding-observatory-tool.aspx>.
4. Більше грошей – сильнішим. МОН опублікувало розподіл держфінансування університетів у 2020 році [Електронний ресурс]. – URL: <https://mon.gov.ua/ua/news/bilshe-groshej-silnishim-mon-opublikovalo-rozpodil-derzhfinansuvannya-universitetiv-u-2020-roci>.
5. Татарин Н. Б. Напрями покращення джерел фінансування вищої освіти в Україні [Електронний ресурс] / Татарин Н. Б. // КРУГЛИЙ СТИЛ «Криза освіти. Основні напрями реформування вищої освіти та науки у XXI столітті» 26 квітня 2017 р. м. Львів. – URL: <https://financial.lnu.edu.ua/news/kruhlyj-stil-kryza-osvity-osnovni-napryamy-reformuvannya-vyschoji-osvity-ta-nauky-u-hhi-stolitti>.

СЕКЦІЯ 2. ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ ДЕРЖАВИ

*L. Alekseienko, Dr. of Econ., Prof.
Ivano-Frankivsk Research and
Development Institute of Management,
Ternopil National Economic University,
Ivano-Frankivsk;
O. Tulaj, Dr. of Econ., Prof.
Ternopil National Economic University,
Ternopil*

TAX POLICY AND THE PRIORITIES FOR ITS IMPLEMENTATION

The formation and implementation of the fiscal policy promotes the stable development of the state economy. Monitoring, containing and mitigating the effects of the corona virus are top priorities of the International Monetary Fund [1]:

1. Timely and decisive actions by health authorities, central banks, fiscal, regulatory and supervisory authorities can help contain the virus outbreak and offset the economic impact of the pandemic.

2. Fiscal policy must step up to provide sizable support to the most affected people and firms, including in hard-to-reach informal sectors.

3. Central banks must support demand and confidence by preventing a tightening of financial conditions, lowering borrowing costs for households and firms, and ensuring market liquidity.

4. Regulatory and supervisory responses must aim to preserve financial stability and banking system soundness while sustaining economic activity.

The fiscal policy, being one of the basic prerequisites of the sustainable economic growth, is a key factor that forms a favorable investment climate and creates conditions for improving the well-being of the population. All changes of the tax system should be predictable, understandable, both for the state and for the taxpayers [2, c. 88–95; 3, c. 397–401]. Moreover, frequent and systematic

reformation of the tax system demonstrates more negative than positive fact, because it creates uncertainty and risks not only for the entrepreneurs but also for the foreign investors [4].

The current tax system of Ukraine does not allow to forecast all possible tax revenue in the budget to a sufficient degree, and possess quite a lot of mechanisms for taxpayers to avoid the obligation to carry any tax expenses. In case of improving the tax system, it is necessary to generalize the applied tax system principles in the tax theory and to define their essential characteristics in order to understand their sufficiency for the normal functioning of the taxation system or eliminate redundancy, which obstructs to the tax improvement.

It is important to take the following measures in order to stabilize the financial system in the tax policy priorities: to create the new tools for protection of the consumers' rights as well as the investors' ones from the financial sector; to form an effective system of investments (deposits) insurance; to construct the structure for resolving of the economic and legal problems of the specific financial institutions in case of financial crisis, as well as providing emergency funding to support the liquidity, if necessary; to evaluate the effectiveness of the fiscal instruments' system with the application of the budgetary and taxation multiplier; to put into practice the monitoring system of risks, which is transparent for both the market participants and the investors.

The complex program of the development of the financial sector of Ukraine has foreseen by 2020 the following [5]:

- the introduction in Ukraine the common rules as in the European Union concerning the free movement of the capital, the currency legislation liberalization, the introduction of mechanisms to hedge against currency risks (the dollarization Ukrainian banks liability at below 40 %);

- the introduction of new requirements concerning the securities' sojourning in the stock exchanges' lists, the modernization of the clearing and calculation systems, and particularly, the realization by the Central depository office the depository accounting of all emissive securities.

The organizational and economic mechanisms of the electronic commerce development require certain system techniques on optimization of the relevant sales as well as the minimization of the taxation of the financial transactions [6–8]. Ukrainian emitters are coming out to the foreign markets of the capital. In 2020 the currency legislation liberalization in order to guarantee to the residents of Ukraine whole range of services usage, provided by the international system Internet calculations, is being planned to implement. The National Bank of Ukraine promotes the usage of the modern systems of the Internet calculations (such as PayPal, ApplePay, GoogleWallet and others alike). This will contribute to the expanding opportunities for the residents of Ukraine to use not only reliable and proved systems of international calculations but also extended possibilities for the usage of the electronic money by the residents of Ukraine.

The advantages of the offshore companies' usage are the following:

- there are more wider opportunities for the funds redistribution from the national economies (in case of their excess or tense in the financial / political situation) to other markets, that offer better conditions for capital investments and due to that the development of new financial centers;

- the increasing of the companies' competitiveness in the global economy through the implementation of the more flexible strategies of development in comparison with the market participants, who don't use the offshore jurisdiction in their work.

The main features of the offshore economy are the following:

- the formation of the intricate ownership models, that allow to hide the actual organizations' beneficiaries and to determine the legal control of them from the foreign offshore companies' side. The greatest danger, concerning the strategic assets, lies in the possibility of their simplified exclusion. The owners' economic responsibility for the taken decisions is reducing and this may affect the enterprises' activities and the quality of management;

- the financial and business transactions with offshore companies in order to reduce the level of tax payments to the budget;

– the usage of the offshore companies for withdrawing funds from the national economy, transferring of the profit centers into foreign jurisdictions and its concealment (for legalization of fraudulent gains).

The approaches of OECD, the EU and the USA, concerning the prevention the process of the economy offshore, have their own peculiarities, although they are aimed at the achieving common goals:

– reducing of the level of the beneficiaries’ anonymity of offshore companies and conducted operations by them;

– preventing the offshore usage for the unfair tax planning and for the reduction of the level of taxation of the individual companies and citizens;

– increasing of the taxation base due to the taxation payments on income, that are received in the offshore areas;

– raising of the cross-border funds movement stability and reducing of the offshore speculative capital’s impact on the national financial markets.

That’s where the IMF aims to make a difference: it comes down to the core notion of governance – how a country defines and implements its economic policies in all their myriad detail and how it adheres to the rule of law; the IMF adopted a comprehensive framework for enhanced engagement on governance that encompasses the functions most relevant to the economy, things like tax collection, central banking, and financial sector oversight and market regulation [9, c. 4].

Accordingly, the new reality is expanding the aggregate supply for the financial capital, the conditions for the economic development are being created, the boundaries between local, regional and international markets of the financial capital and securities are disappearing, that requires providing mechanisms of interaction between the states in the sphere of the tax systems development.

References

1. Policy Steps to Address the Corona Crisis. – URL: <https://www.imf.org/en/Publications/Policy-Papers/Issues/2020/03/16/Policy-Steps-to-Address-the-Corona-Crisis-49262> (дата звернення 18.03.2020).

2. Сорока Р. С. Фіскальна роль місцевих податків і зборів у системі доходів місцевих бюджетів України. *Соціально-правові студії*. 2019. Вип. 2 (4). С. 88–95.
3. Городецька Т. Е., Андриєнко Ю. С. Сучасні форми прямого оподаткування. 2019. Вип. 30. С. 397–401. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/30_2019_укр/61.pdf (дата звернення 12.03.2020).
4. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]: Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. – URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення 08.03.2020).
5. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року [Електронний ресурс]. – URL: http://reforms.in.ua/sites/default/files/upload/docs/complex_program_finance_v3_0.pdf (дата звернення 01.04.2020).
6. Georgieva Kristalina. The Financial Sector in the 2020s: Building a More Inclusive System in the New Decade. – URL: <https://www.imf.org/en/News/Articles/2020/01/17/sp01172019-the-financial-sector-in-the-2020s> (дата звернення 01.04.2020).
7. Kristalina Georgieva. Finding Solid Footing for the Global Economy. February 19, 2020. URL: <https://blogs.imf.org/2020/02/19/finding-solid-footing-for-the-global-economy/> (дата звернення 01.04.2020).
8. Adrian Tobias, Natalucci Fabio. A Call for Vigilance After a Strong Year for Risky Assets. January 28, 2020. – URL: <https://blogs.imf.org/2020/01/28/a-call-for-vigilance-after-a-strong-year-for-risky-assets/> (дата звернення 01.04.2020).
9. David Lipton. Bringing money out of the shadows means improving governance. *Finance & Development*, September 2019, Vol. 56, № 3, P. 4.

С. Х. Бейсембекова, докторант,
Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза
г. Караганда, Республика Казахстан

РАЗВИТИЕ МЕТОДОЛОГИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НЕДРОПОЛЬЗОВАНИЯ

Современный период развития экономики РК требует в качестве одной из важнейших составляющих финансового механизма рассмотрения перспектив роста государственных доходов за счет природно-сырьевой ренты, поэтому ключевой проблемой в

свете реализации программы индустриально-инновационного развития республики является увеличение доли налогов и платежей от недропользования в системе государственных доходов страны. В этом аспекте особое значение ресурсная рента, получаемая за счет эксплуатации нефтегазовых ресурсов и других полезных ископаемых.

При существующей системе налогообложения недропользования, недра как субъект пополнения государственных доходов, не полностью выполняют эту свою функцию. В настоящее время природная рента, которая должна принадлежать всему обществу, присваивается в основном компаниями-недропользователями, разрабатывающими нефтегазовые месторождения. Как известно, эксплуатация природных ресурсов нашей страны приносит недропользователям сверхприбыль – доход, получаемый не за счет деятельности нефтегазовых компаний, а за счет уникальных свойств самих месторождений полезных ископаемых. Этот доход, образующийся вне зависимости от деятельности добывающих предприятий, называется природной рентой, в связи с чем необходимо восстановление прав государства в целях пополнения доходов от эксплуатации принадлежащих ему природных ресурсов. Рентные платежи по своему финансово-экономическому содержанию реализуют право собственности республики на недра и находящиеся в них запасы полезных ископаемых. За счет благоприятной конъюнктуры мировых рынков в республике сформирован бюджетный профицит, обеспечивается пусть пока недостаточный, но реальный рост пенсий и оплаты труда в бюджетной сфере, сегодня часть рентных доходов, получаемых государством от недропользования, используется для создания золотовалютных запасов, пополнения активов Национального Фонда [1]. Находящиеся в государственной собственности недра, включая, согласно законодательству о них, запасы полезных ископаемых, недропользователи получают от государства на платных началах – на основе покупки лицензии на проведение геологоразведки и добычу полезных ископаемых и уплаты соответствующих налогов.

Однако суммы взимаемых лицензионных ресурсных платежей в совокупности с взимаемыми налоговыми платежами в настоящее время являются несоизмеримыми с экономическим эффектом-доходом от деятельности по добыче и реализации невозпроизводимых недровых ресурсов. Частично рента, получаемая недропользователями, изымается в бюджет с помощью таких налогов как налог на добычу полезных ископаемых, налог на сверхприбыль, акцизы. Уплачиваемые корпорациями общеобязательные налоги – корпоративный подоходный налог, налоги на добавленную стоимость, налоги на землю, на имущество и другие – не носят рентный характер [2].

В сложившейся ситуации в системе недропользования особую актуальность заслуживает проблема необходимости более полного изъятия природной ренты, получаемой от эксплуатации недровых ресурсов страны, в доход государства, а также то, размеры изъятия получаемых сверхдоходов недропользователей и каким образом их следует концентрировать в интересах всей страны, то есть механизм формирования, аккумуляции и инвестирования активов Национального фонда.

Речь идет о проведении рациональной экономической политики в интересах граждан нашей республики, требующей, в частности, реформирования механизма недропользования на основе новой концепции рентной бюджетно-налоговой системы и привлечения всех легитимных мер административного воздействия на недропользователей как производителей сырья. Изменение существующей ситуации в недропользовании является составной частью реформирования экономики республики.

Список использованных источников

1. Aimagambetov Y., at all. The concept of using the national fund in industrial innovative development of the country. *Journal of Actual problems of Economics*. 2016, № 6. P. 64–72.
2. Сихимбаев М. Р. и др. Топливо-энергетический комплекс Казахстана: новые пути развития. Latvian academy of Sciences. International agricultural university. Latvia, 2015. 222 с.

*Т. С. Галінська, к. е. н. доцент
Полтавська державна аграрна академія
Н. В. Жадько, здобувач вищої освіти,
спеціальність «Фінанси, банківська
справа та страхування»
Полтавська державна аграрна академія,
м. Полтава*

МІЖНАРОДНИЙ РЕЙТИНГ ПОДАТКОВИХ СИСТЕМ ЯК ІНДИКАТОР ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Одним із найвагоміших важелів втручання держави в соціально-економічні процеси є податки. Вони відіграють важливу роль в економічному розвитку країни, оскільки є основним джерелом дохідної частини її бюджету.

Відсутність ефективної податкової політики в Україні негативно впливає на розвиток національної економіки, призводить до збільшення частки тіньової економіки, корупції та недовіри з боку населення. Тому оптимізація рівня податкового навантаження є актуальною сьогодні для України, а особливо шляхом використання іноземного досвіду. Вивчення та використанн досвіду країн світу щодо формування ефективної податкової політики для України є вагомим з точки зору сприяння прискоренню інтеграції в Європейський Союз.

Для оцінки ефективності в Україні функціонування податкового механізму використовують показник податкового навантаження, оскільки його оптимальний рівень є вагомим чинником розвитку ділової та інвестиційної активності суб'єктів економічної системи.

У макроекономічному масштабі податкове навантаження показує ефективність податкової політики, тобто кількісно вимірює сукупний вплив податкових платежів на джерела їхньої сплати. У міжнародній практиці цей показник визначається як відношення фактичних податкових надходжень у зведений бюджет держави до обсягу валового внутрішнього продукту [1].

Відмінність між рівнями податкового навантаження в країнах ЄС і в Україні зумовлена різницею в підходах щодо встанов-

лення виду і розміру податкових ставок, об'єктів і баз оподаткування, а також рівнем економічного розвитку і обсягом ВВП. Проте, незважаючи на високий відсоток податкового навантаження, більшість країн Європейського союзу мають високо-розвинену економіку

Щорічно в рамках рейтингу DoingBusiness, аудиторська компанія PwC і Група Світового Банку проводять спільне дослідження податкових систем в 190 країнах світу. У цьому рейтингу враховується кількість податкових платежів, загальна ставка оподаткування, час, необхідний на підготовку та подачу податкової звітності. Даний рейтинг оцінює легкість ведення бізнесу в країні, оскільки аналізується сегмент середнього бізнесу [2].

За даними рейтингу у 2014 році Україна посідала лише 112-те місце, але потім поступово стала підніматися: у 2015 р. – 96-те, у 2016 р. – 83-тє, у 2017 р. – 80-те, у 2018 р.– 76-те, у 2019 р. – 65-те.

Тому у 2019 році в порівнянні з 2018 роком Україна випередила 11 країн. Зміцнення позицій податкової політики України пов'язано в першу чергу з автоматизацією процесів і скороченням часу податкового адміністрування, а також зменшенням фіскального навантаження на бізнес в нашій країні. Автоматизація і максимальне спрощення процедур стають світовими тенденціями. Завдяки цьому деякі країни значно поліпшили свої результати в рейтингу.

Наприклад, Туреччина піднялася з 80-го на 20-те місце, скасувавши ПДВ на капітальні вкладення і тим самим позбавила бізнес необхідності витратити час на його компенсацію. Угорщина, зміцнила свої позиції з торішнього 86-го до 56-го місця, значно скоротивши тривалість перевірки коригувань у податковій звітності з податку на прибуток. Такі країни, як Португалія, Франція, Польща і Литва, ввели звітність в режимі реального часу для податкових органів. А Україна все ще перебуває на підготовчому етапі та працює над планом подальшої діджиталізації роботи податкових органів і реформи податкового адміністрування.

На наш погляд, головним питанням, що потребує термінової уваги, є велика кількість часу для ведення податкового обліку. В середньому підприємства витрачають на бухгалтерський облік 327,5 годин на рік, що у два рази більше, ніж у розвинених країнах. За тривалістю обліку ПДВ Україна посідає 176-те місце зі 190 країн [2].

У 2020 році Україні доведеться багато працювати, щоб підтримувати покращення тенденції податкової системи в рамках рейтингу DoingBusiness. Скорочення часу, що витрачається підприємствами на бухгалтерський облік і платежі до бюджету, має стати основною метою податкової реформи. Сучасні технології можуть допомогти в цьому, зокрема, це поширення електронного документообігу, спрощення форм податкової звітності, автоматизація попереднього заповнення декларацій, звітів про операції в режимі реального часу. Крім того, варто звернути увагу на вдосконалення систем електронного адміністрування ПДВ.

Для вирішення проблем щодо рівня податкового навантаження в Україні, потрібно зменшити ПДФО та ЄСВ до 15 % чи об'єднати ПДФО та ЄСВ і сумарна ставка яких буде близько 25 %. Такі дії повинні підтримати малий та середній бізнес в Україні, що становить найбільшу частку в економіці, шляхом скорочення податкового навантаження і відповідно законного працевлаштування робітників, адже це буде вигідним для підприємців, а також збільшить надходження до бюджету.

На сьогодні в Україні реальний рівень податкового навантаження нижчий від середньосвітового показника та показника розвинених країн, адже віддача податкової системи для громадян є низькою. Проте залишається проблема адміністрування податків, а саме занадто довгий час виділяється на підготовку та подачу податкової звітності і сплату податку, саме цю проблему слід вирішувати в найближчі роки.

Відсутність ефективної податкової політики в Україні негативно впливає на розвиток національної економіки, призводить до збільшення частки тіньової економіки, корупції та недовіри з боку населення. Тому оптимізація рівня податкового наванта-

ження є актуальною сьогодні для України, а особливо шляхом використання іноземного досвіду. Вивчення та використання досвіду країн світу щодо формування ефективної податкової політики для України є вагомим з точки зору сприяння прискоренню інтеграції в Європейський Союз.

Список використаних джерел

1. Бойко А. А. Податкове навантаження як критерій ефективності податкової політики. *Збірник студентських наукових праць*. Одеса. 2013. № 2. С. 334–341.
2. Податки в Україні платити так легко, як і у Німеччині? URL: <https://glavcom.ua/economics/finances/podatki-v-ukrajini-platiti-tak-legko-yak-i-u-nimechchini-doslidzhennya-453396.html>.
3. Уплата Налогов 2020 Чему мы можем научиться на примере налоговых режимов в 190 странах мира. – URL: <https://www.pwc.com/gx/en/services/tax/publications/paying-taxes-2020.html>.

А. Г. Казарян, преподаватель-стажер
*Гомельский государственный университет
имени Франциска Скорины
г. Гомель, Беларусь*

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ ЦИФРОВОЙ ВАЛЮТЫ

В настоящее время научно-технических прогресс способствует достижению высоких темпов развития не только мировой экономики, но и национального хозяйства. Развитие вычислительных технологий и средств обмена информацией привели к появлению криптовалют как нового средства товарно-денежных отношений.

Криптовалюта – цифровая, хранящаяся на персональных компьютерах и серверах, валюта, которая и не существует в натуральном выражении, а ее функционирование основывается на технологии блокчейна (регистр транзакций), что усложняет мониторинг товарно-обменных операций.

Криптовалюты и технология блокчейна – современный и актуальный метод уклонения от уплаты налогов и «отмывания» денежных средств, который может в будущем стать альтернативой оффшорным зонам, так как имеет ряд преимуществ: цифровой кошелек не принадлежит к государственной юрисдикции, в некоторых странах операции по средствам цифровой валюты не контролируются. Перевод активов в практически анонимную валюту позволяет минимизировать ответственность за правонарушения [1, с. 156].

Масштабы экономических отношений на рынке криптовалют представляют собой транзакции на миллиарды долларов США. Согласно исследованиям, на последнюю декаду марта 2020 года рыночная капитализация трех самых распространенных криптовалют превышает 135 млрд долл. США, а самой крупной (Bitcoin) – 113 млрд долл. США [2], что выше аналогичного показателя одного из флагманов Российской Федерации более чем на 15 млрд долл. США – компании Газпром.

В законодательствах стран товарно-денежные отношения на рынке цифровых валют рассматриваются неоднозначно: некоторые государства пытаются регламентировать майнинг криптовалют и их использование в качестве средства платежа, другие придерживаются теории запрета операций с такими формами денежных средств (например, Алжир, Боливия, Египет, Индонезия, Кыргызстан, Непал).

В большинстве своем развитые и развивающиеся страны совершенствуют имеющуюся законодательную базу. Например, в США с 2015 года введено лицензирование экономической активности, связанной с криптовалютами, а доходы физических лиц облагаются налогом. Также лицензирование активно используется в Южной Корее для повышения информационной безопасности. В Сингапуре цифровая валюта не признается ни товаром, ни валютой и облагается налогом на прибыль только в том случае, если операция имеет признаки торговой. Одной из государств, где отсутствует налогообложение (до 01.01.2023 г.) в сфере добычи валюты, операций купли-продажи физическими лицами, является Республика Беларусь, где эта деятельность признается активностью в сфере информационных технологий.

В целом, регулирование оборота виртуальных валют, согласно законодательным актам стран мира, исследованиям международных организаций (например, ФАТФ) следует основывать на нескольких принципах: прозрачность операций; мониторинг как средство контроля рынка криптовалют; защита потребителей; стабильность валюты и ее устойчивость на рынке [3, с. 98–101].

Таким образом, развитие информационных технологий привело к появлению новой валюты – цифровой. На сегодняшний день, капитализаций одной из крупных криптовалют превышает 100 млрд долл. США, что свидетельствует о высоком спросе на валюту нового формата. Возможность проводить анонимные и непрозрачные операции открывают новые направления для совершения правонарушений в сфере легализации доходов, полученных преступным путем, и уклонения от уплаты налогов, что, в свою очередь, необходимо минимизировать проведением эффективной государственной политики путем разработки и совершенствования имеющейся законодательной базы.

Список использованных источников

1. Нагайцев К. Д. Использование технологии блокчейн и цифровых токенов при совершении преступлений, связанных с уклонением от уплаты налогов и сборов. *Правовое государство: теория и практика*. 2018. №3(35). С. 155–158.
2. Cryptocurrency statistics. – URL: <https://bitinfocharts.com> (дата обращения: 28.03.2020).
3. Горда А. С. Мировой рынок криптовалют: риски и механизмы регулирования. *Научный вестник: финансы, банки, инвестиции*. 2018. № 4 (45). С. 96–104.

*Л. П. Сидельникова, д. е. н., профессор
Херсонський національний технічний університет
м. Херсон*

ФІСКАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Ефективність фіскального регулювання економічного розвитку значною мірою залежить від повноти реалізації фіскального

потенціалу податкової системи в цілому та окремих податків зокрема, здатності податкового механізму своєчасно та в повному обсязі трансформувати податковий потенціал у бюджетні ресурси.

На нашу думку, потребує уточнення сутність та категоріальна відмінність понять «податковий потенціал» і «фіскальний потенціал податкової системи», що дасть можливість уникнути існуючих суперечностей науково-понятійного апарату. Ці дефініції тісно пов'язані між собою, проте вони мають певні відмінності. Якщо податковий потенціал являє собою частину фінансових ресурсів, які відповідно до податкового законодавства є потенційно можливою сумою податкових баз, то фіскальний потенціал податкової системи – це реалізована та потенційно можлива податкова компонента бюджетних ресурсів держави, оптимальне і раціональне використання якої сприятиме реалізації стратегії суспільного розвитку.

Продовжуючи думку І. Таранова, який розглядає фіскальний потенціал, по-перше, як цілісну характеристику сучасного стану соціально-економічного розвитку держави; по-друге, як можливість мобілізації фінансових ресурсів на користь держави, що використовується сьогодні і може використовуватися у перспективі, при розробці податкової стратегії розвитку держави на альтернативній основі з урахуванням інтересів розширеного відтворення виробництва, фінансового забезпечення трансформаційних перетворень; по-третє, як окремий і важливий напрям дослідження економічного розвитку [1, с. 62], підкреслимо, що фіскальний потенціал податкової системи в цілому та окремих податків зокрема вказує на пошук альтернативних джерел фінансування суспільних потреб за рахунок реалізації невикористаних можливостей, а не тільки на поповнення бюджету в межах чинної податкової бази.

Рівень повноти використання фіскального потенціалу податкової системи є важливим показником ефективності формування бюджетних ресурсів держави за рахунок податкових джерел, який Д. Б'юкенен та Р. Масгрейв пропонують оцінювати таким чином:

$$C = \sum_{i=1}^n (t_{si} B_i), \quad (1)$$

де t_{si} – стандартна ставка i -го податку ($i = 1, \dots, n$);

B_i – податкова база i -го податку [2, с. 84].

Погоджуючись в цілому із запропонованою формалізацією фіскального потенціалу податкової системи, вважаємо за доцільне доповнити наведену формулу, виходячи із власного розуміння сутності цього поняття:

$$C = \sum_{i=1}^n (t_{si} (B_i + R_i)), \quad (2)$$

де R_i – резерви (невикористані можливості) оподаткування.

З метою логічної аргументації сутності фіскального потенціалу податкової системи як концептуального базису для розрахунку потенційних можливостей системи оподаткування України щодо мобілізації податкових надходжень до бюджетів всіх рівнів можемо виділити три його складові:

- реалізована – фактичний обсяг мобілізованих до бюджету податків і зборів;

- нереалізована – втрати податкових надходжень держави внаслідок надання податкових пільг, нарощування податкового боргу та функціонування тіньової економіки, в т. ч. офіційно зареєстрованих економічних одиниць, які штучно зменшують базу оподаткування шляхом приховування або оптимізації (агресивного податкового планування) чи в інший спосіб ухиляються від сплати податків;

- прогнозована – можливості розширення обсягів фіскального потенціалу податкової системи за рахунок економічного зростання і приросту ВВП.

Отже, реалізація фіскального потенціалу податкової системи України з використанням всіх його складових є одним з найвагоміших важелів максимізації бюджетних можливостей держави у механізмі регулювання економічного розвитку.

Список використаних джерел

1. Таранов І. М. Теоретико-організаційні засади визначення фіскального потенціалу держави. *Світ фінансів*. 2006. № 2. С. 60–65.
2. Б'юкенен Дж. М., Масгрейв Р. А. Суспільні фінанси і суспільний вибір: два протилежні бачення держави : пер. з англ. Київ: Видавничий дім «КМ Академія», 2004. 175 с.

*М. О. Слатвінська, д. е. н., доцент,
професор кафедри фінансів
Одеський національний економічний університет
м. Одеса*

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ЦІЛЕЙ, ІНСТРУМЕНТІВ І РЕЗУЛЬТАТІВ РЕАЛІЗАЦІЇ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ: ВИКЛИКИ СУЧАСНОСТІ

Оголошена Всесвітньою організацією охорони здоров'я пандемія коронавірусу стала викликом глобального характеру для людства та тригером динамічних шоків для світової економіки. Наприклад, за оцінками експертів Світового банку, пандемії сьогодні стають реальними потрясіннями для світової економіки: серйозна пандемія може спричинити економічні збитки на рівні майже 5% світового ВВП, або понад 3 трильйони доларів США [1].

Українська економіка не стала виключенням із загальносвітових тенденцій і перебуває в умовах акумулювання соціально-економічних наслідків від поширення хвороби та від призупинення діяльності суб'єктів господарювання. Ситуація загострюється через обмеженість фінансових ресурсів держави на покриття видатків соціального спрямування, безпосередньо на охорону здоров'я, попит на які різко зріс; поглиблюється відсутністю політичної волі до кардинальних економічних трансформацій та невідповідністю стратегії й тактики фіскальної політики викликам сучасності. Це вимагає чіткого визначення цілей і завдань фіскальної політики та системного і комплексного оцінювання її дієвості й корегування заходів, інструментарію в залежності від вимог часу (й отриманих результатів), а також

пошуку шляхів протидії деструктивним впливам та підвищення дієвості, адаптивності підсистеми фіскального реагування, область і завдання якої розширюються. Одна група завдань має бути направлена на моніторинг і оцінку зовнішнього середовища, зокрема постійну оцінку впливу фіскального навантаження на макроекономічні процеси й потенційну траєкторію розвитку економіки; оцінку індикаторів, які відображають створення нових зовнішніх можливостей, чи навпаки виникнення загроз через надмірне фіскальне навантаження; визначення деструктивних чинників впливу і аналіз можливих шляхів їхнього усунення; пошук перспективних напрямів та визначення стратегічних пріоритетів. Друга, пов'язана з моніторингом та оцінкою функціонування фіскальної системи з одночасною гармонізацією їх взаємодії.

Важливими завданнями фіскальної політики є: підтримка процесів стійкого економічного зростання на стадіях піднесення, макроекономічної стабілізації, спаду та забезпечення стимулюючих імпульсів за рахунок активізації інвестиційного і споживчого попиту на стадії дна економічного спаду [2, с. 275]; реструктуризація економіки в напрямі інноваційної моделі розвитку шляхом створення сприятливого інвестиційного клімату, умов розвитку бізнесу, підвищення рівня добробуту населення, стандартів життя, підвищення ефективності використання фіскальних інструментів, своєчасної реакції на зміни соціально-економічного середовища [3, с. 81–87].

Фіскальній політиці як управлінському процесу, обов'язково має бути притаманне співвіднесення заданих цілей і досягнутих результатів. Це дозволяє своєчасно виявляти фіскальні розриви, обирати рішення, які дає можливість максимально наблизитись до досягнення поставлених цілей та застосовувати інструменти, що найбільше відповідають заданим умовам; досягати мінімальних ступенів розриву між заданими цілями й досягнутими результатами, що є одним з об'єктивно заданих критеріїв ефективності фіскальної політики.

Фіскальна політика виступає в єдності цілей, інструментів та результатів і ця єдність має складну причинно-наслідкову структуру. Як зазначає Л. Л. Ігоніна [4, с. 39–43], існування різних типів зв'язків між цілями, які можуть бути взаємодоповнюючими (комплементарними), субститутами (взаємозамінними), конфліктними (взаємовиключні) і такими, що не здійснюють взаємного впливу (нейтральними), ускладнює формування фіскальної політики. Крім того, можуть мати місце трансформації цілей та інструментів, і те, що на одному етапі виступає ціллю, на іншому може ставати засобом. Реалізація тактичних цілей фіскальної політики сприяє досягненню кінцевих, стратегічних цілей, які залежать від практичного вибору окремих, іноді не пов'язаних між собою, інструментів.

З метою своєчасного впливу на соціально-економічний розвиток доцільним вбачається постійний моніторинг стану фіскальної політики, оцінювання ефективності її функціонування, з огляду на схильність останньої до змін під впливом глобалізаційних процесів. Це актуалізує необхідність перегляду цілей, завдань фіскальної політики з урахуванням світових викликів та їхню реалізацію із застосуванням діджитал-технологій, що сприятиме підвищенню ефективності управління процесами формування, розподілу і використання централізованих фінансових ресурсів для досягнення стратегічних соціально-економічних цілей. Особливо, з урахуванням кількості та інтенсивності конфліктів і протиріч як соціального, так і економічного характеру, які нарастають в умовах пандемії. Сучасній фіскальній політиці України притаманна така особливість як необхідність одночасного вирішення низки цілей і завдань, які важко поєднати. Рациональне фіскальне регулювання та застосування фіскальних інструментів відповідно до потреб часу, дозволить підвищити рівень соціально-економічного розвитку країни. В залежності від характеру та часу, цілі фіскальної політики є стратегічними і тактичними, перебувають у діалектичній єдності (рис. 1).



*ФП – фіскальна політика, ФС – фіскальна система

Рисунок 1 – Взаємозв'язок цілей, інструментів і результатів фіскальної політики

Саме завдяки сукупності скоординованих заходів стратегічного і тактичного характеру, які впроваджує уряд через фіскальну систему, відбувається практична реалізація фіскальної політики. Стратегічна ціль фіскальної політики задається генеральною ціллю макроекономічної політики, а саме – соціально-економічний розвиток, добробут населення. Вона має довгостроковий характер і відображає вплив фіскальної політики на соціально-економічні процеси. Досягнення стратегічних цілей передбачає реалізацію цілей наступних рівнів, які є тактичними або проміжними, і характеризують задані параметри у фіскальній сфері. Їхня реалізація здійснюється за допомогою фіскальних інструментів. В процесі реалізації вище окреслених цілей відбувається вирішення низки завдань, а саме: нагромадження фінансових ресурсів, необхідних для фінансування економічних і соціальних програм та створення умов для максимальної мобілізації фінан-

сових ресурсів до централізованих бюджетних фондів; здійснення раціонального розподілу та перерозподілу централізованих фінансових ресурсів; формування оптимального фіскального навантаження та розподіл навантаження на працю між роботодавцем і найманим робітником; підтримка належного рівня зайнятості та стимулювання виходу з тіні трудових доходів; стимулювання економічного зростання інструментарієм фіскального регулювання; ефективне використання форм та методів фіскального механізму відповідно до основних завдань стратегії і тактики фіскальної політики; дотримання принципів фіскальної політики (у т. ч. принципів діджиталізації, адаптивності, інноваційності); створення умов для залучення інвестицій та провадження інновацій; стримування відтоку капіталу, робочої сили за кордон; ефективна організація фіскального регулювання; формування податкової культури; зменшення масштабів ухилення від сплати податків та підвищення ефективності фіскального адміністрування; створення сприятливих умов оподаткування для залучення прямих іноземних інвестицій та активізації інвестиційної діяльності тощо.

Список використаних джерел

1. Світова економіка хворіє [Електронний ресурс]. – URL: <https://day.kyiv.ua/uk/article/ekonomika/svitova-ekonomika-hvoriye>.
2. Лисяк Л. В. Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України: монографія. Київ: ДННУ АФУ, 2009. 600 с.
3. Чугунов І. Я., Макогон В. Д. Бюджетно-податкова політика в умовах інституційних перетворень. Вісник КНТЕУ. 2014. 4. С. 79–91.
4. Игонина Л. Л. Воздействие фискальной и монетарной политики на развитие экономики и социальной сферы. *Вопросы экономики*. 2014. 15 (591). С. 37–45.

З. М. Тітенко, к. е. н., старший викладач кафедри фінансів
Національний університет біоресурсів
і природокористування України
м. Київ, Україна

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СПРАВЛАННЯ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК

Економіка будь-якої країни не може існувати без досконалої системи оподаткування. Податки є основним джерелом напов-

нення бюджету країни і забезпечення виконання державою соціальних гарантій. Проте протягом останніх років податкове законодавство зазнало суттєвих змін в цілому і в розрізі окремих податків. Тому доцільним є дослідження впливу цих змін на економіку країни з метою оцінки їх ефективності.

Одним з основних прямих податків, що сплачують юридичні особи є податок на прибуток. Тому питання підвищення ефективності функціонування українських підприємств є удосконалення механізму оподаткування прибутку. Саме прибуток є основним критерієм ефективності підприємницької діяльності. Вплив цього податку на діяльність підприємств та економіку загалом є однією з важливих проблем в умовах функціонування економічного середовища.

Податок на прибуток підприємств – це прямий податок, що стягується з прибутку організації. Як відомо, в напрямку децентралізації, запроваджено суттєві зміни до Бюджетного та Податкових кодексів, з метою забезпечення зміцнення фінансового підґрунтя місцевих бюджетів. Зокрема, внесено зміни щодо доходної бази місцевих бюджетів, якими передбачено розщеплення надходжень від податку на прибуток підприємств. Якщо раніше всі кошти від цього податку зараховувались до Державного бюджету, то в новому варіанті спрямовується лише 90%, інші 10% спрямовуються на місцевий рівень.

Об'єктом оподаткування відповідно до Податкового кодексу України виступає «прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності, які виникають на різниці» [1].

З 2011 по 2019 рік ставка податку на прибуток знизилась із 25 % до 18 % і сьогодні є однією із найнижчих серед країн ЄС. Зниження ставки податку, а також зміни в контингенті платників (їх кількості, галузевої та територіальної структури), кризова ситуація в економіці країни, зміни в податковому законодавстві

внаслідок податкових реформ 2014–2018 років вплинули на реалізацію як фіскальної, так і регулюючої функції цього податку [2, с. 146].

Аналізуючи динаміку надходжень податку на прибуток, ми бачимо, що найнижчий показник спостерігався в 2014–2015 роках, це зумовлено, насамперед, нестабільною політичною ситуацією та військовими діями на території України. В наступні роки надходження податку мали тенденцію до збільшення, і вже в 2018 році вдвічі перевищували аналогічні показники 2014–2015 років.

Частка даного податку в доходах державного бюджету досить суттєво коливається по роках. Найвищий показник прослідковується в 2014 році і становить 11,2 %, в наступні роки частка податку мала тенденцію до зниження, і лише в 2018 році досягла позначки у 10,4 %.

Отже, податок на прибуток є одним із основних прямих податків в Україні. Проте періодично з'являються пропозиції щодо реформування або створення альтернативного існуючому в Україні податку на прибуток підприємств через, так би мовити, складний та недосконалий механізм його адміністрування, що негативно впливає на сприятливість інвестиційного клімату в Україні. З одного боку, існують численні випадки ухилення від оподаткування, мінімізації бази нарахування податку, з іншого – постійні суми переплат податку, що свідчить про існування вищого податкового навантаження на сумлінних платників.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-17. – URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення 05.03.2020 р.).
2. Шовкопляс Т. С. Податок на прибуток підприємств – проблеми контролю за його сплатою з боку держави. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ»*. 2017. № 24 (1246). С. 145–148.

ПОДАТКОВИЙ КОНТРОЛЬ ЯК СКЛADOVA ПОДАТКОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Одним з основних факторів, що негативно позначається на наповненні бюджету фінансовими ресурсами протягом тривалого періоду, залишається таке явище, як ухилення від сплати податкових платежів. Незважаючи на конституційний обов'язок як фізичних так і юридичних осіб сплачувати податки та збори, існує спокуса використовувати законні і протизаконні методи ухилення від сплати податків. У контексті цього важливого значення набуває система податкового контролю, як складова державного податкового менеджменту.

Податковий контроль виступає як система заходів, що вживаються контролюючими органами та координуються центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну фінансову політику, з метою контролю правильності нарахування, повноти і своєчасності сплати податків і зборів, а також дотримання законодавства з питань регулювання обігу готівки, проведення розрахункових та касових операцій, патентування, ліцензування та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи.

Сутність податкового контролю зводиться до процесів спостереження, вивчення, порівняння, виявлення, фіксації проблем; відображення в обліку господарських операцій та вжиття заходів для їх розв'язання, усунення порушень і попередження їх в подальшому.

Аналіз причин існування проблеми у відносинах між фіскальними органами та платниками податків в Україні свідчить, що залишаються невирішеними питання переорієнтації сучасної податкової системи в напрямку гармонізації цих відносин. Використовуючи зарубіжний досвід адміністрування податків, який віддає перевагу добровільній їх сплаті платниками податків, можна визначити що, податковий контроль повинен бути на-

правлений на здійснення попереджувальних заходів, а не лише тільки на виявлення та покарання.

Тому необхідно посилити контрольні дії за діяльністю тих платників, щодо яких були встановлені факти порушення податкового законодавства, і звести до мінімуму випадки втручання фіскальних органів у підприємницьку діяльність законослухняних платників податків.

У сучасних умовах головним принципом контрольно-перевірочної роботи є принцип економічної доцільності. Тому зусилля підрозділів контрольно-перевірочної роботи органів державної податкової служби сконцентровані на проведенні перевірок ризикових платників податків, великих платників податків, які при значних обсягах валових доходів сплачують незначні суми податків, використовуючи при цьому різні схеми мінімізації сплати податків.

У зв'язку з цим виникає потреба в удосконаленні системи адміністрування податків, серед основних напрямів якого можна виокремити: впорядкування податкових перевірок і відносин, що складаються між платниками податків і фіскальними органами в ході їх проведення; внесення змін у податкове законодавство, що забезпечать зрозумілість, чіткість, однозначність і неприпустимість розширеного тлумачення правових норм; розробка заходів, спрямованих на поліпшення обслуговування платників податків, спрощення виконання обов'язків платників податків зі сплати податків.

Всі ці заходи можуть суттєво вплинути на результативність податкового контролю і тим самим призвести до підвищення свідомості громадян щодо правильності і своєчасності сплати податкових платежів.

Отже, для подальшого вдосконалення податкового контролю слід застосовувати нові, прогресивні методи впливу на платників, які заключаються в максимальному обмеженні участі платника в податковому процесі та в зменшенні його потенційної можливості мінімізації податкових зобов'язань.

Список використаних джерел

1. Зайцев О. В. Податковий менеджмент: підручник. Київ: Ліра-К, 2017. 308 с.
2. Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 30.03.2020).
3. Іванов Ю. Б., Крисоватий А. І., Кізіма А. Я., Карпова В. В. Податковий менеджмент: підручник. Київ: Знання, 2008. 525 с.

СЕКЦІЯ 3. БАНКІВСЬКА СИСТЕМА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА НАЦІОНАЛЬНУ ЕКОНОМІКУ

*М. Д. Алексеєнко, д. е. н., професор
ДВНЗ «КНЕУ ім. В. Гетьмана»
м. Київ*

ДЕПОЗИТНА ПОЛІТИКА БАНКІВ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНИХ ПОТРЯСІНЬ

В нових умовах економічних потрясінь (пандемія коронавірусу) Міжнародний валютний фонд розробляє додаткові рекомендації щодо подальших дій в умовах, які можуть стати більш важкими, ніж під час світової фінансової кризи. Підприємства і громадяни можуть зіштовхуються з різким скороченням доходів і потенційним банкрутством. Зростає тиск на банківську систему і неминучими є дефолти по боргових зобов'язаннях [1]. Директивні органи різних країн продемонстрували безпрецедентну координацію, об'єднавши зусилля для початку розробки оновленої нормативно-правової основи для фінансового сектору: підвищили мінімальні стандарти якості й величини банківського капіталу, ліквідності й домоглися успіху в створенні більш стійкої банківської системи, що за задумом повинна була підтримувати буферні резерви вище певного мінімуму, щоб їх можна було безпечно використовувати в умовах стресу [2–6].

Мобілізуючи вільні грошові кошти одних суб'єктів економіки та передаючи їх в різні способи іншим суб'єктам, кредитні установи завжди переслідують головну мету своєї діяльності – одержання прибутку. Залежно від форми власності виокремлюють депозити, що належать вкладникам з державною і недержавною формами власності. Останні можуть бути депозитами, що належать підприємствам приватним, колективним, комунальним, заснованим на змішаній формі власності. Зважаючи на вид підприємства залежно від кількості працюючих та суми доходів депозити можуть належати суб'єктам малого підприємництва, середнього або великого підприємництва. Стосовно

організаційно-правової форми юридичної особи виокремлюють депозити товариств і установ.

За ознакою резидентності розрізняють депозити резидентів і нерезидентів. Зважаючи на вид економічної діяльності виділяють депозити підприємств: промисловості, сільського господарства, будівництва, транспорту, торгівлі та ін. Це дає змогу банкам за формування та розміщення депозитів урахувати особливості кругообігу обігових коштів вкладників, оподаткування тощо.

Стосовно секторів економіки розрізняють депозити: фінансових корпорацій; нефінансових корпорацій; органів державного управління; домашніх господарств; некомерційних організацій, які обслуговують домашні господарства. Слід урахувати, що характеризуючи депозити фінансових корпорацій слід розмежувати депозити, залучені НБУ та іншими депозитними корпораціями (банки: державні, приватні, під іноземним контролем).

Вклади фізичних осіб за своїм складом також неоднорідні. За ознакою резидентності можна виокремити депозити резидентів і нерезидентів. Зважаючи на те, чи займається фізична особа підприємницькою діяльністю, слід виокремлювати депозити фізичних осіб які є підприємцями та які не належать до них.

Зважаючи на вік вкладника, розрізняють депозити: на дітей; молодіжні; осіб зрілого віку; осіб передпенсійного віку; осіб пенсійного віку. Розподіл вкладників за цим критерієм дозволяє банкам урахувати особливості кожної з вікових груп. Звичайно, він є умовним, оскільки в кожній віковій групі потреби, запити, смаки, вподобання можуть суттєво різнитися залежно від відмінностей у рівні доходів, сімейного стану, освіти, професійного статусу тощо. Однак у більшості випадків однозначним є те, що з переходом від однієї стадії життєвого циклу до іншої посилюється ймовірність важливих подій. Так, молодь після 16 років починає думати про набуття вищої освіти, одруження, придбання житла тощо. Вкладники передпенсійного та пенсійного віку відкладають кошти з метою, зокрема, отримання доходів, які б давали б змогу після виходу на пенсію підтримувати

звичайний рівень життя тощо. Цьому сприяє законодавство, яке, зокрема, передбачає можливість відкриття пенсійних рахунків.

Характеризуючи суб'єктні ознаки класифікації депозитів слід ураховувати, що залучати кошти клієнтів на депозити можуть не тільки банки, а й кредитні спілки. За характером розпорядження вклади поділяють на: іменні, тобто такі, що належать певній особі; на пред'явника (анонімні) – за ними для внесення та вилучення коштів не потрібні ніякі відомості про вкладника і зразок його підпису; кодовані – за ними операції здійснюються за допомогою підпису-коду, встановленого самим вкладником. Документи, за якими може бути ідентифікована особа вкладника, зберігаються в сейфі відповідального працівника банку, доступ до якого мають лише вповноважені особи банку.

Залежно від місця юридичного оформлення депозитного договору виокремлюють депозити, що оформленні за місцем знаходження структурних підрозділів банку та дистанційно. В останньому випадку вкладники мають можливість, використовуючи сучасні канали зв'язку та можливості програмно-технічних комплексів, здійснювати самообслуговування за депозитною послугою. Оформлення вкладів в інтернет-банкінгу (без підписання паперів) в Україні цілком законне.

З огляду на юридичну можливість вилучення вкладниками розміщених депозитів вони поділяються на такі: без попереднього повідомлення про вилучення, тобто які можуть у будь-який момент на вимогу клієнта вилучені; з попереднім повідомленням про вилучення; заборонаю про вилучення коштів до закінчення строку депозита; з обмеженнями у вилученні коштів. Умова попереднього повідомлення про вилучення суми депозита обумовлюється в договорі. Це повідомлення дає змогу банкам рефінансувати свої активи за рахунок додаткового залучення коштів або в інший спосіб і таким чином зменшити операційні витрати та не допустити порушення нормативних вимог регуляторних органів. Крім того, управління активами і пасивами банків вимагає від останніх виваженого підходу до вилучення коштів з депозитних рахунків. Усе частіше в депозитних договорах передбачається умова попереднього повідомлення

про вилучення коштів, причому не лише за строковими депозитами, а й за іншими їх видами на значні суми депозитів.

За формою, в якій вкладник одержує дохід від депозитного розміщення коштів, вирізняють депозити з доходами в грошовій та грошово-речовій формах. У першому випадку вкладник одержує дохід у вигляді депозитного процента в грошовій формі, у другому – дохід виплачується як грошима, так і товарами, що користуються підвищеним попитом у населення. Виплата вкладникам доходів товарами відбувається, як правило, за умов товарного дефіциту, коли існує невідповідність між платоспроможним попитом населення на окремі товари, з одного боку, і обсягами їх виробництва та роздрібного товарообігу – з іншого. Іноді окремі банки з метою розширення клієнтської бази пропонують вкладникам «додатковий» дохід у вигляді регулярного проведення розіграшів призів за номерами депозитних угод (особових рахунків). Банки пропонують також підвищенні процентні ставки за депозитами за умови, що такі процентні доходи вкладник використовуватиме зокрема для придбання товарів (послуг) у визначених банком суб'єктів господарювання за безготівковою формою розрахунків.

Виходячи із можливостей капіталізації нарахованих процентів виокремлюють депозити з простими і складними процентами. Найбільш поширеними і традиційними є депозит, за якими нараховуються прості проценти, хоча банки, залежно від ситуації на грошовому ринку, здійснюють нарахування і виплату вкладникам складних процентів.

Залежно від періодичності виплати процентів за депозитами розрізняють депозити з виплатою процентів: за період, тобто через певний час після залучення банками коштів; авансом, тобто водночас із внесенням коштів на вклад; за запитом, тобто у зв'язку із закриттям вкладного рахунка. Виплату процентів наперед (авансом) банки пропонують клієнтам з метою компенсації втрат від інфляції. Однак такі депозити не користуються особливою популярністю. Це пов'язано зокрема з таким. По-перше, вкладник у якого є більш-менш стабільний дохід, забирає відсотки авансом та витратить на свої потреби ні до

чого. В цьому випадку банку вигідно пропонувати авансові депозити знаючи, що відсотки залишаться в банку. По-друге, якщо порахувати ефективну процентну ставку для такого депозиту, то в ряді випадків вона буде такою ж (а іноді і меншою), як і для будь-якого іншого строкового депозиту з виплатою відсотків щомісяця або вкінці строку. По-третє, якщо клієнту потрібні гроші тепер, то навіщо йому їх класти в банк на строковий депозит.

Список використаних джерел

1. Tobias Adrian, Aditya Narain. Maintaining Banking System Safety amid the COVID-19 Crisis. March 31, 2020 [Електронний ресурс]. – URL: <https://blogs.imf.org/2020/03/31/maintaining-banking-system-safety-amid-the-covid-19-crisis/> (дата звернення: 20.03.2020).
2. Врегульовано взаємодію інкасаторських компаній з іншими учасниками ринку готівкового обігу. 20 березня 2020 [Електронний ресурс]. – URL: <https://bank.gov.ua/news/all/vregulovano-vzayemodiyu-inkasatorskih-kompaniy-z-inshimi-uchasnikami-rinku-gotivkovogo-obigu> (дата звернення: 20.03.2020).
3. Національний банк рекомендує максимально перейти на безготівкові розрахунки на період карантину. 12 березня 2020 [Електронний ресурс]. – URL: <https://bank.gov.ua/news/all/natsionalniy-bank-rekomenduye-maksimalno-pereyti-na-bezgotivkovi-rozrahunki-na-period-karantinu> (дата звернення: 18.03.2020).
4. Про затвердження Положення про порядок взаємодії юридичних осіб, що здійснюють операції з оброблення та зберігання готівки, з іншими юридичними особами [Електронний ресурс]: Постанова Правління Національного банку України від 17 березня 2020 року № 28. – URL: https://bank.gov.ua/legislation/Resolution_17032020_28 (дата звернення: 18.03.2020).
5. Про зупинення проведення виїзних перевірок банків [Електронний ресурс]: Постанова Правління Національного банку України від 18 березня 2020 року № 34. – URL: https://bank.gov.ua/legislation/Resolution_18032020_34 (дата звернення: 22.03.2020).
6. Національний банк переглянув окремі вимоги до оцінки фінансового стану банків-боржників та боржників-фізосіб при розрахунку розміру кредитного ризику [Електронний ресурс]. – URL: <https://bank.gov.ua/news/all/u-2019-rotsi-chastka-npratsyuyuchih-kreditiv-u-bankah-vpershe-za-ostanni-roki-znizilasya-nijche-50> (дата звернення 18.03.2020).

АНАЛІЗ СУЧАСНОЇ СТРУКТУРИ ГРОШОВОЇ МАСИ В УКРАЇНІ

Склад і структура грошової маси є основним об'єктом монетарного регулювання і характеризує сучасний перебіг соціально-економічних процесів в країні, адже різке її збільшення призводить до посилення інфляційних процесів та в цілому погіршення економічного розвитку країни. Грошова маса залежить від попиту і пропозиції, від зобов'язань банків по кредитах отриманих від Національного банку України (НБУ), сальдо іноземних активів, операцій на ринку цінних паперів.

Структура грошової маси відображає рівень розвитку економіки країни і складається з активної та пасивної частини: активна частина (грошові кошти, які реальні обслуговують грошовий обіг); пасивна частина (грошові накопичення, залишки на рахунках, що можуть слугувати платіжними засобами). Тому, важливо не лише на сучасному етапі розвитку економіки, а й постійно, здійснювати аналіз структури грошової маси в Україні.

Грошова маса створюється НБУ в два етапи: 1) НБУ збільшує свої активи шляхом надання кредитів урядові, банкам, закордонним країнам, окремим підприємствам і за рахунок зростання золотовалютних резервів; 2) НБУ збільшує активи одночасно збільшуючи свої пасиви, тобто створює грошову базу, що складається з готівки, яка перебуває в обігу обов'язкових і необов'язкових резервів банків.

Специфічним показником грошової маси є грошовий агрегат, який характеризує певний набір її елементів залежно від їх ліквідності. Важливим показником, який характеризує грошову масу є грошова база. Грошова база – це сукупність готівкових коштів, випущених в обіг Національним банком України, коштів обов'язкових резервів, коштів на кореспондентських рахунках та інших коштів інших депозитних корпорацій (банків), коштів державних нефінансових корпорацій і домашніх господарств

(працівників Національного банку) у Національному банку України.

Дослідження показують, що збільшення обсягу готівково-грошової маси в Україні за даний період, пов'язане з інфляційним знеціненням грошей, та збільшенням процентної ставки по кредитах.

Виходячи із основних засад грошово-кредитної політики регулювання платоспроможного попиту НБУ визначає цільові орієнтири (таргети) регулювання грошової маси в обігу.

В різних країнах і в різні періоди в якості цільових орієнтирів обирались різні показники грошової маси. Вибір того чи іншого грошового агрегату в якості регульованого, як правило, визначався кінцевою метою грошово-кредитної політики. Так, агрегат М1 асоціювався з масштабами купівельної спроможності фізичних осіб. Більш широкі грошові агрегати М2 і М3 включають в себе значну частину фінансових активів, які не можуть використовуватися негайно. В залежності від того, які цілі переслідує центральний банк (лише зниження темпів інфляції, досягнення економічного зростання), для орієнтиру обирається той чи інший грошовий агрегат.

В Україні, з огляду на виявлені проблемні моменти та з метою стабілізації грошової маси в обігу необхідно застосовувати такі заходи стабілізації: забезпечувати подальше збереження грошової стабільності шляхом підтримування такої динаміки монетарних агрегатів, яка задовольняє попит на гроші і не створює загрози для значної зміни цін; сприяти подальшому розвитку в Україні ринку цінних паперів, що підтримає антиінфляційне зменшення надлишкової ліквідності, і тим самим забезпечить оптимальне управління грошовою пропозицією; сприяти розвитку стабільній прозорій банківській системі, фінансового сектора, фінансовій інклюзії та зниженню темпів інфляції.

Жорстка монетарна політика НБУ спрямована на зниження неконтрольованого зростання інфляції та скорочення структурних дисбалансів національної економіки, призвела до відсутності «дешевих» грошей та, відповідно, до зменшення обсягів виробництва та скорочення кількості підприємств.

Національний банк України продовжує працювати на забезпечення цінової та фінансової стабільності, разом із фінансовим сектором сприятиме економічному зростанню.

Заходи, щодо забезпечення збалансованого і комплексного підходу щодо питань стабілізації грошової маси сприятиме довгостроковому сталому макроекономічному зростанню.

Основними цілями НБУ на середньостроковий період стануть: низька та стабільна інфляція; стабільна, прозора та ефективна банківська система; відновлення кредитування; ефективне регулювання фінансового сектору; вільний рух капіталу; фінансова інклюзія; сучасний, відкритий, незалежний, ефективний центральний банк.

***Джаббарова Гюнель Интизам кызы, докторант**
Азербайджанский Университет Кооперации
г. Баку*

РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ В АЗЕРБАЙДЖАНЕ

В результате успешных реформ, осуществленных в нефтяном секторе на фоне роста нефтяных доходов в 2004–2014 годах, Азербайджан вошел в число стран с быстрыми темпами экономического роста в глобальном масштабе. Снижение цен на нефть на мировом рынке со второй половины 2014 года не обошло стороной и экономику Азербайджана. В результате снижения нефтяных доходов уменьшились валютные потоки, поступившие в страну, и повышенное давление на курс маната привело к превышению валютного предложения по инерционному спросу на иностранную валюту. Для сбалансирования ситуации на валютном рынке, обеспечения платежного баланса и стратегической устойчивости международной платежеспособности страны в 2015 году были проведены две девальвации [2, с. 5]. На фоне ослабления общего экономического роста активность, наблюдаемая в банковском секторе в течение длительного времени, снизилась.

Несмотря на определенные положительные результаты принятых мер, продолжение макроэкономической неопределеннос-

ти повысило затраты банков на резервирование кредитных рисков. На фоне растущих рисков отсутствие бизнес-модели и стратегии, ориентированной на устойчивые и долгосрочные цели некоторых финансовых институтов, а также простое управление рисками затрудняли адаптацию финансовой системы к новой экономической конъюнктуре и рыночным условиям и ограничивали ее финансовое посредничество.

Современном этапе активность инвесторов и эмитентов на финансовых рынках ограничена. Такие факторы, как низкая информированность потенциальных инвесторов и эмитентов о рынке капитала и финансовых инструментах, асимметрия информации и традиционный способ мышления, ограничивают развитие рынка ценных бумаг, приводят к неэффективному распределению финансовых ресурсов в экономике [4, с. 37]. С целью устранения ограничивающих факторов определены стратегические цели по развитию рынка капитала и денег, созданию благоприятной среды для участников рынка.

В целях совершенствования инфраструктуры финансового сектора должна определена стратегические цели, направленные на развитие системы обмена кредитной информацией, создание рабочих механизмов по защите прав кредиторов, стандартизацию судебных решений и улучшение исполнительской дисциплины [1, с. 15].

Повышение чувствительности финансовых институтов к рискам в существующей экономической среде и создание новых зон риска сделали необходимым совершенствование практики управления рисками в секторе [3, с. 24]. В финансовых институтах требуется, определить стратегические цели по формированию новой регуляторной и контрольной архитектуры, способствующей здоровым процессам управления рисками и цифровой трансформации. Повышение знаний и навыков сотрудников финансовой системы на качественно новую плоскость, а также повышение финансовой грамотности потребителей финансовых услуг могут способствовать формированию здоровой, надежной, устойчивой и эффективной финансовой системы. С целью достижения этой задачи должно определено стратегические

цели, направленные на углубление специализации специалистов финансовой системы и повышение финансовой грамотности.

В развитии финансового сектора Азербайджана особое внимание должно быть уделено этим направлениям: устойчивость к внутренним и внешним шокам, глубокая фокусировка на процессах управления рискам, эффективное регулирование и не охват сильными элементами инфраструктуры. В стране должны быть оздоровлены финансовые институты, в частности банки, решены проблемы ликвидности и капитализации финансовых институтов, реализованы меры по реструктуризации неработающих активов.

Список использованных источников

1. Концепция развития «Азербайджан-2020: Взгляд в Будущее». Баку, 2012.
2. «Стратегическая Дорожная Карта по развитию финансовых услуг в Азербайджанской Республике». Баку, 2016. С. 59.
3. Алиев Иса Гусейн оглу, Мамедов Яшар Азимага оглу. Теоретико-методологические основы концепции развития. «Азербайджан 2020: Взгляд в будущее». Баку: Европа. 2012. С. 90.
4. Мамедов Яшар Азимага оглу. «Формирование и развитие фондового рынка в Азербайджанской Республике». Баку: Европа. 2016. С. 162.

С. Б. Єгоричева, д. е. н., професор
*Національний університет «Полтавська
політехніка імені Юрія Кондратюка»
м. Полтава*

РЕГУЛЮВАННЯ ЛІКВІДНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Однією з важливих характеристик дієздатності банків як фінансових посередників, поряд із достатністю власного капіталу, є стан ліквідності, який визначається їх спроможністю забезпечити своєчасне виконання своїх грошових зобов'язань. Джерелами ризику ліквідності визнаються незбалансованість структури майбутніх платежів і надходжень банку, загальний дефіцит

коштів у банківській системі як результат макроекономічної політики, погіршення думки учасників ринку щодо платоспроможності банків, крайнім проявом якого стають «набіги вкладників».

Регуляторні органи завжди приділяли увагу необхідності формування належного управління ліквідністю у банківських установах, про що свідчить, зокрема, факт розробки Базельським комітетом банківського нагляду впродовж 1990–2015 років семи нормативних документів у цій сфері. Втім, у період до 2008 року у них містилися лише якісні вимоги до управління ризиком ліквідності, а також додаткові вимоги до капіталу у разі його неналежного стану.

Проте фінансова криза засвідчила, що платоспроможний, але неліквідний банк практично не має шансів на виживання. Отже, сформувалося розуміння суттєвості цього ризику, що знайшло відображення в запровадженні кількісних інструментів контролю ліквідності. Коефіцієнт ліквідного покриття (LCR), відповідно до положень Базеля III, був введений з 2015 року з метою забезпечення поглинання короткострокових шоків за рахунок запасу високоякісних ліквідних активів в обсязі не менше очікуваного чистого відтоку коштів впродовж 30 днів. На той момент його нормативне значення було встановлено на рівні 60 % з поступовим збільшенням до 100 % у період до 1 січня 2019 року. З 2018 р. запроваджувався коефіцієнт чистого стабільного фінансування (NFSR) з метою поглинання довгострокових шоків ліквідності (на горизонті понад 1 рік) шляхом зменшення невідповідності між строками активів та пасивів. Для його дотримання, наявна у банку сума стабільного фінансування (пасиви, зважені на визначені коефіцієнти) повинна перевищувати необхідну суму стабільного фінансування (активи, зважені на певні коефіцієнти).

До недавнього часу в Україні регулювання ліквідності банків відбувалося на основі трьох нормативів: миттєвої ліквідності (Н4), поточної ліквідності (Н5) та короткострокової ліквідності (Н6), які справедливо критикувалися за те, що мали ретроспективний характер, відображали ліквідність як «запас», а не як

«потік». Тому з метою мінімізації ризику ліквідності банків і наближення вітчизняних регуляторних норм до міжнародних (у тому числі, європейських) стандартів, Національним банком України з грудня 2018 р. було запроваджено коефіцієнт LCR з початковим нормативним значенням у 80 % і поступовим його збільшенням до 100 % до 01.12.2019 р. [1]. При цьому, при визначенні порядку розрахунку коефіцієнта були враховані такі вітчизняні особливості, як нерозвинутість ринку цінних паперів, дефіцит високоякісних ліквідних активів, складнощі придбання іноземної валюти у значних обсягах та ін. У серпні 2019 р. нормативи Н4 та Н5 були скасовані у зв'язку з практичною недоцільністю застосування.

Перевагою нового нормативу є те, що він відображає динамічний характер ліквідності банку, моделює його ліквідну позицію за реалістичних умов, оскільки майбутні грошові потоки розраховуються на основі різної ваги складових у залежності від їх ліквідності. Станом на початок 2020 року лише один банк (АТ «Місто Банк») у середньому за попередні 30 днів мав коефіцієнт LCR менший за 100 %, а ще два банки – АТ «РВС Банк» та АТ «Комінвестбанк» – мали значення коефіцієнту, наближене до 100. Більшість банків суттєво перевищувала нормативне значення, що свідчить про дотримання банками високого рівня короткострокової ліквідності.

Коефіцієнт чистого стабільного фінансування був запроваджений в Україні у грудні 2019 р. [1], проте його розрахунки до кінця 2020 р. будуть мати тестовий характер. На їх основі буде визначено початкове значення NSFR та перехідний період для його застосування. Обов'язковим до виконання він стане з початку 2021 р.

Список використаних джерел

1. Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні [Електронний ресурс]: Постанова Правління НБУ від 28.08.2001 № 368 (зі змінами та доповненнями) // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. – URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01>.

ВАЛЮТНІ ІНТЕРВЕНЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ

Інтеграція України у світовий економічний простір передбачає вихід вітчизняних економічних суб'єктів на світовий ринок, їхню активну участь у міжнародних розрахунках та діяльність на світових валютних ринках. Розбудова повноцінного валютного ринку та ефективна організація валютних відносин в Україні та за її межами потребують відповідного державного регулювання. При цьому, Поточні міжнародні фінансові умови, що є режимом керованого плавання (або нечистим плаванням), є такими, в яких обмінні курси коливаються з дня на день, але центральні банки намагаються впливати на обмінні курси їхніх валют через продаж та купівлю валюти. Тобто, з метою регулювання курсу національної валюти, центральні банки здійснюють втручання в перебіг операцій на валютному ринку через валютні інтервенції – операції з купівлі-продажу іноземних валют. Завданнями проведення валютних інтервенцій є: накопичення міжнародних резервів; згладжування функціонування валютного ринку; підтримання трансмісії ключової процентної ставки як основного інструменту грошово-кредитної політики [1].

Відмітимо, що науковцями розглядаються різні класифікаційні ознаки поділу інтервенцій, серед яких виділяють такі:

– за впливом на грошову масу: стерилізована (операція центробанку на відкритому ринку, що залишає грошову масу незмінною) і нестерилізована (операція центробанку на відкритому ринку, що змінює грошову масу);

– за формою: вербальна (публічні висловлювання посадових осіб центрального банку про наміри проведення валютних інтервенцій, які фактично не здійснюються, хоча їх очікування після заяв високопосадовців можуть справляти суттєвий вплив на валютний курс) та реальна (здійснюється у вигляді конкрет-

них операцій з купівлі або продажу валютних цінностей на валютному ринку, які можуть бути прямими (інформація щодо яких оприлюднюється центральним банком) та прихованими (інформація про факт проведення яких приховується);

- за кількістю операцій: одиничні та серійні;
- за напрямом торгів: девальваційні та ревальваційні;
- за колом здійснення торгів: на відкритому ринку та на валютні біржі;
- за видом об’єкту торгів: в іноземній валюті та в банківських металах;
- за кількістю суб’єктів (центробанків) здійснення інтервенцій: односторонні та багатосторонні (скоореновані).

Стратегія валютних інтервенцій НБУ на 2016–2020 роки передбачає можливість НБУ здійснювати валютні інтервенції у чотирьох формах – валютний аукціон, інтервенція за єдиним курсом, інтервенція за найкращим курсом та адресна інтервенція. Узагальнена інформація щодо обсягів валютних інтервенцій НБУ за 2018–2020 рр. наведена в табл. 1.

Таблиця 1 – Обсяги валютних інтервенцій НБУ за 2018–2020 рр.

Період	У млн дол. США		
	продаж	купівля	сальдо (продаж – купівля)
02.01–29.12.2018	1 801,82	3 173,78	–1 371,96
02.01–28.12.2019	529,23	8 462,6	–7 933,37
02.01–27.03.2020	2 748,6	1 282,0	+1 466,6

Складено автором за даними [1].

За даними табл. 1 видно, що найбільші обсяги продажу валюти були у першому кварталі 2020 року (порівняно із попереднім 2019 роком вони зросли на 2 219,37 млн дол. США). А найбільші обсяги купівлі спостерігаються у 2019 році (порівняно із попереднім 2018 роком вони зросли на 5 288,82 млн дол. США). Таким чином, аналізований період відзначається валютними інтервенціями, які переходять від переважаючого продажу доларів

США (2018–2019 рр.) до переважання купівлі доларів США у 2020 році. Сьогодні, в Україні відмічається досягнення позитивного ефекту від проведення інтервенцій, адже виконуються такі умови його забезпечення: є довіра учасників ринку до політики центрального банку; зміна основних макроекономічних показників, таких як темп інфляції, темп збільшення грошової маси, темп зростання ВВП й ін.; наявність достатнього обсягу золотовалютних резервів.

Список використаних джерел

1. Національний банк України [Електронний ресурс]: офіц. сайт. – URL: <https://bank.gov.ua> (дата звернення: 30.03.2020 р.)

***В. В. Коваленко, д. е. н., професор**
Одеський національний економічний університет
м. Одеса*

МОНЕТАРНЕ РЕГУЛЮВАННЯ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В ДЕРЖАВІ

Монетарне регулювання будь-якої країни світу повинно бути націлене на забезпечення економічного зростання. При цьому слід досягати зовнішньої та внутрішньої рівноваги, що виступає проблемним питанням макроекономічного регулювання. Посилення значимості монетарної регулювання в умовах глобалізації, фінансової дерегуляції та перманентності криз актуалізує дослідження особливостей методів та інструментів його реалізації, оцінки ефективності трансмісійних механізмів, можливостей та напрямів його впливу на економічне зростання в державі.

Монетарне регулювання має розглядатися як джерело економічних зрушень, підвищення реальної заробітної плати і, відповідно, рівня життя населення; виступає засобом стримування інфляційних процесів, що, в свою чергу, відповідає стратегічним цілям грошово-кредитної політики [1, с. 9].

Перебіг розвитку системи грошово-кредитних відносин в Україні, останнім часом набуває у суспільному житті особливого значення, виходячи з того, що стан фінансової та банків-

ської системи суттєво впливає на соціально-економічний розвиток країни. Грошово-кредитна система держави спрямована на забезпечення ринкової економіки механізмами та інструментами, що використовуються органами державної влади з метою ефективного управління національною економікою [2, с. 500].

Модель монетарного регулювання повинна спиратися на розроблені монетарні правила перевагами яких є: усунення неузгодженості та непослідовності політики; мінімізація упереджених і вмотивованих рішень; зменшення невизначеності, прозорість, передбачуваність та зрозумілість монетарної політики; підвищення довіри до органів монетарної влади; зменшення негативних ефектів від часового лагу між прийняттям та реалізацією рішень; зростання дисциплінованості, підвітності та відповідальності центрального банку; зменшення амплітуди циклічних коливань та стабілізації економіки; зменшення політичного тиску на центральний банк; сприяння децентралізації та деконцентрації державного управління [3, р. 41].

Стрімкий розвиток теорій грошово-кредитної політики і економічного зростання відзначається певними суперечностями, невизначеністю та перехресними течіями. Еволюція теорій представлена кейнсіанською теорією переваги ліквідності, монетаризмом, неокласичними реальними бізнес-циклами, нео-кейнсіанською моделлю та новою моделлю консенсусу. Кожна із моделей має особливості, виходячи із об'єктів монетарного регулювання (грошова маса, інфляція, процентні ставки, обмінний курс).

Щодо України, в умовах застосування монетарного устрою на підставі режиму таргетування інфляції та враховуючи важливість підвищення ефективності використання основних інструментів монетарного регулювання, необхідно, перш за все, забезпечити узгодженість монетарної та фіскальної політик.

Недостатня дієвість монетарного трансмісійного механізму знайшла відображення в розбалансуванні грошового й валютного ринків, деформації кредитного ринку та погіршенні кредитного клімату, зменшенні впливу монетарних імпульсів

центрального банку як на фінансову систему, так і на реальний сектор економіки. Тобто основна проблема вагомого впливу монетарного регулювання на економічне зростання в державі міститься у відновленні дієвості каналів трансмісійного механізму грошово-кредитної політики, який залежить від вибору монетарного устрою.

Список використаних джерел

1. Коваленко В. В. Вплив грошово-кредитної політики на економічне зростання в Україні. *Вісник Української академії банківської справи*. – 2005. – № 1 (18). – С. 9–14.
2. Матросова Л. М. Сучасні проблеми монетарної політики НБУ в умовах розвитку національної економіки. *Глобальні та національні проблеми економіки*. – 2018. – Вип. 23. – С. 500–505.
3. Королюк Т. О. Теоретико-методологічні засади розробки правил монетарної політики. *Економіка та держава*. 2019. № 11. С. 39–45.

А. Ю. Ковальчук, студентка 4 курсу
Одеського національного економічного університету
м. Одеса

ПЕРСПЕКТИВИ ФОРМУВАННЯ КЛІЄНТСЬКОЇ БАЗИ БАНКІВ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

В сучасних умовах розвитку банківського бізнесу передумовою досягнення банками своєї кінцевої цілі, а саме високої прибутковості, є формування клієнтської бази. Розширення клієнтської бази також сприяє підвищенню конкурентоспроможності банків через зміцнення їх позицій на освоєних сегментах ринку банківських послуг.

Теоретичні підходи щодо формування клієнтської бази банками України вивчалася багатьма вітчизняними вченими: В. Коваленко [1], Л. Кузнецова [2], Н. Куршакова [3], Б. Ларионова [4], І. Школьник [5] та інші. Зазначимо, що дані дослідження зводяться до вивчення та управління взаємовідносинами банку з клієнтами. Однак менше уваги приділяється трансформації підходів щодо формування клієнтської бази банків в умовах розвитку цифрової економіки

Основним трендом розвитку світової економіки на сучасному етапі є її цифровізація. Використання цифрових технологій зберігання, обробки та передачі інформації в поєднанні з поширенням доступності Інтернету не тільки через ПК, а й за допомогою мобільних телефонів створили умови для створення та впровадження фінансових технологій в діяльності банків, які можуть використовуватися і для формування клієнтської бази банків.

Підкреслимо, що склад та якість клієнтської бази банку впливають на можливість та здатність розширення банком своєї діяльності, а саме: на обсяг та якість додатково залучених ресурсів, на можливість збільшення та розширення кредитного та інвестиційного портфелів, а також на обсяг платежів, які проводяться через банк партнерами-кореспондентами. Відтак, клієнтську базу банку слід розглядати як обов'язковий нематеріальний елемент його ресурсів на рівні з капітальною базою, людськими ресурсами, матеріально-технічною базою, фінансовими ресурсами, інформацією, без якого банківська установа не може існувати та розвиватися.

Поняття «клієнтської бази» є складним та багатогранним. Враховуючи, що клієнтська база є основною складовою кожної банківської установи та складається з фізичних та юридичних осіб, державних та громадських організацій, резидентів і нерезидентів, які вимагають якісного та швидкого обслуговування, то, на нашу думку, в першу чергу, необхідно проаналізувати теоретичні підходи авторів та уточнити дане поняття.

У науковій літературі є різні підходи до визначення сутності поняття «клієнтська база банку» (табл. 1), що обумовлено акцентуванням уваги на різних аспектах даного поняття (якість, структура, склад учасників, процес руху).

Таблиця 1 – Теоретичні підходи авторів до визначення дефініції «клієнтська база банку»

Автор	Поняття
В. В. Коваленко [1]	База даних, що містить відомості про всіх клієнтів банків, які коли-небудь здійснювали з нею угоди. Крім того, іноді до клієнтської бази відносять і відомості про потенційних клієнтів банку

Автор	Поняття
Н. Б. Куршакова [3]	Фактична клієнтура банку та частина потенційних споживачів банківських послуг, яка перебуває в межах можливих контактів з даним банком і яку задовольняє набір послуг банку й умови їх надання
В. А. Ларіонова [4]	Сукупність клієнтів банку (фізичних і юридичних осіб), які мають рахунки в банку і користуються банківськими послугами чи продуктами сукупність реальних і потенціальних клієнтів банку
І. О. Школьник [5]	Визначає, з одного боку, якісний стан клієнтури банку як не випадкової сукупності споживачів банківських послуг, а з іншого боку, якість роботи самого банку з власними клієнтами

З таблиці видно, що клієнтська база банку складається з різних груп клієнтів, які мають рахунки в банку і користуються банківськими продуктами, а також з потенційних клієнтів банківської установи.

Однак з таблиці також можна побачити, що для всіх підходів у визначення дефініції «клієнтська база банку» ключовим поняттям, на якому зроблено акцент, є клієнт. Отже, для початку сформуємо визначення поняття «клієнт» (від англ. – client) – людина, з якою ведеться справа; людина, яка платить за послуги [1]. Виходячи з цього, можна зробити висновок, що клієнт – це людина, яка споживає банківські продукти та оплачує послуги банку, таким чином, виникає питання щодо необхідної кількості банківських клієнтів, які створюють клієнтопотік.

Клієнтопотік – це постійна клієнтська база банку, яка поділяється за фактором короткостроковості або довгостроковості відносин міжбанком та клієнтом. Ще клієнтопотік розуміється як кількість клієнтів, які обслуговувалися в банку протягом певного часу, зумовленого умовами договору між клієнтом і банком.

Важливим для банку є постійне оновлення клієнтопотіку, в основі чого лежить проведення маркетингових досліджень. При

цьому найбільш ефективним методом залучення клієнтів часто визнають відкритий діалог з потенційним клієнтом. Так, це передбачає можливість переконати клієнтів на користування послугами саме цього банку, навести дієві аргументи. До того ж цей клієнт вже буде відповідати пріоритетам банку. Проте витрати на пошук клієнтів, на додаткову оплату менеджерів, що мають проводити зустрічі (або взагалі найм додаткової кількості персоналу) передбачає досить високі витрати, а тому цей метод може бути невиправданим[2].

Сьогодні під впливом цифрових технологій конкуренція на ринку банківських послуг стимулює банки до пошуку інноваційних заходів та методів збереження існуючих клієнтів, приваблення потенційних, що значно стимулюється розвитком фінансових технологій та їх впровадженням в діяльності банків.

Зараз набагато більше банківських установ скорочують кількість банківських відділень та розвивають мобільні додатки і дистанційне обслуговування клієнтів. Сьогодні не потрібно звертатись у відділення банку для здійснення базових операцій. Натомість все більше банків пропонує клієнтам низку додаткових послуг, використання яких посилює лояльність клієнтів і забезпечує конкурентні переваги банківським установам.

Можна виділити сім основних складових, які необхідні для вирішення цього завдання: Інтернет; мобільні пристрої; Інтернет речей; великі дані (аналітика, обсяги, швидкість, різноманітність даних); хмарні обчислення; машинне навчання, когнітивні технології, роботизація; розподілені реєстри зберігання даних (блокчейн). Можливість застосування всіх цих технологій в комплексі створило справжню хвилю цифровий трансформації, або діджиталізації, яка накрила банківський бізнес. Так, наприклад, банкіри вже пропонують малому і середньому бізнесу аутосорсинг процесів на базі міжвідомчих систем електронного документообігу. Через API з хмари бізнесу доступні CRM, бухгалтерія тощо.

Сьогодні впровадження банком сучасних технологій обслуговування клієнтів у свою діяльність є необхідним. Це дає змогу банківським установам зменшувати свої витрати і забезпечує

клієнтам більш зручний і швидкий доступ до банківських послуг.

Розвиток зазначених технологій рухатиметься в напрямі: забезпечення цілодобового омніканального доступу клієнта до банківських послуг як безпосередньо, так і через посередників; спрощення автентифікації й авторизації користувачів, у т. ч. з використанням біометричних і поведінкових методів, з одночасним забезпеченням підвищених заходів захисту; спрощення процедур виконання клієнтами банківських і фінансових операцій; адаптації банківських послуг до потреб клієнта та їх персоналізації, у т. ч. і з використанням штучного інтелекту; інтеграції з іншими фінансовими установами і фінтек-компаніями та використання спільних розробок, у т. ч. створення банківських систем із відкритим API; використання банківськими установами хмарних технологій для розміщення програмних засобів, що забезпечують доступ клієнтів до банківських послуг; використання банківськими установами технологій Big Data для формування унікальних пропозицій для кожного клієнта, оцінювання й управління ризиками, ідентифікації підозрілих транзакцій. тощо; зміни банківськими установами режиму роботи anywhere, anytime (будь-де, будь-коли) на режим anywhere, anytime, anything (будь-де, будь-коли, будь-що).

У подальшому конкуренція на ринку новітніх технологій банківського обслуговування посилюватиметься, тому банки будуть активувати заходи щодо збільшення клієнтської бази.

Список використаних джерел

1. Коваленко В. В. Методичні підходи до формування клієнтської бази банку в контексті фінансово-кредитних взаємовідносин. *Економічний форум*. 2013. № 4, С. 188–193.
2. Кузнєцова Л. В. Цифрова трансформація банківського бізнесу. *Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції*. Львів, 2018. Ч. 2. С. 72–75.
3. Куршакова Н. Б. Банковский маркетинг. г. Питер. 2003 г. 192 с.
4. Ларионова В. А. Мониторинг корпоративных клиентов коммерческого банка. *Управление в кредитной организации*. 2006 г. № 6. С. 43–44.

5. Школьник І. О. Маркетинг у банку: навчальний посібник. ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України». Суми. 2014 р., 353 с.

М. Б. Чижевська, к. е. н., доцент
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»
м. Полтава

ФІНАНСОВА ПАНІКА: СУТНІСТЬ ТА ПОПЕРЕДЖЕННЯ

Сьогодні як ніколи фінансова паніка представляє гостру соціально-економічну проблему, котра стає актуальною під час пандемії коронавірусної інфекції та наступного економічного спаду і фінансової кризи. Це обумовлює необхідність подальшого вивчення та ретельного аналізу даного явища з метою пошуку механізмів протидії його негативного впливу не тільки на окремого індивіда, але й всього суспільства.

Поняття «паніка» зазвичай відносять до неадекватної реакції окремих індивідів на великі страхи, яка може проявлятися як втеча, оціпеніння або смуток. Іноді паніка може охопити людину без очевидної причини, тобто її не завжди викликає напружена ситуація, що вже пережита або та, що може відбутися. Разом з тим, про паніку можна говорити і як про спільну поведінку декількох індивідів. Один з видів такої поведінки – фінансова паніка. Про неї зазвичай говорять, коли мова йде про банки та курси валют або про угоди на біржах.

Головною формою фінансової паніки є банківська паніка, що впливає на зародження і розповсюдження інших форм фінансової паніки. Зокрема, банківська паніка 1837 року в США спровокувала біржову паніку, коли перекинулася на фондовий ринок, а потім розповсюджувалася на основні галузі виробництва. Також можлива і інша ситуація: під час кризи 1797 року в деяких країнах банківська паніка була спровокована панікою на біржі [1].

В 2014 році в Україні недовіра до банків спровокувала відтік 20 % депозитів в національній валюті та 40 % в іноземній. Можна стверджувати, що значна частка цих коштів була витрачена

на купівлю готівкової іноземної валюти, тим самим збільшив попит на неї та вплинула на послабленню гривні.

За свідченням фахівців, зазвичай, причина паніки на ринках основній масі інвесторів невідома або ігнорується, тому, відповідно у момент «розгулу стихії» інвестори виявляються не готовими до негативної реакції.

Доцільно виокремити деякі способи попередження фінансової паніки, виходячи з її прояву як соціальної проблеми [2]:

- побудова «соціального портрета» потенційного «панікера» на основі вивчення поведінкових моделей фінансової поведінки різних груп споживачів фінансових послуг. Отриманий «портрет» стане в нагоді аналітикам фінансово-кредитних інституцій більш ефективно вибудовувати стратегії поведінки кожної групи споживачів (наприклад пенсіонерів) у випадку виникнення в суспільстві панічних настроїв;

- створення єдиної системи інформування населення про стан фінансової сфери суспільства з метою усунення у населення інформаційного вакууму. Важливо побудувати ефективну систему інформування населення про поточний стан фінансової системи, одночасно не допускаючи розповсюдження обнадійливих обіцянок за принципом «все буде добре» і замовчуючи негативні тенденції про фінансовий стан окремих фінансово-кредитних установ або фінансової системи в цілому;

- розвиток державних та приватних програм з підвищення фінансової грамотності населення. За сучасних умов питання особистої фінансової безпеки набувають життєво важливе значення не тільки для окремого громадянина, але й всієї фінансової системи країни;

- аналіз причин виникнення фінансової паніки та моделювання її наслідків для оцінки ймовірності появи паніки в майбутньому. Фінансова паніка може виникати на різних рівнях: державному, регіональному та місцевому, а також з клієнтами окремих фінансово-кредитних установ або окремими людьми. Оцінка і моделювання ймовірних загроз повинні будуватися виходячи з ймовірності її виникнення на різних рівнях.

Отже, фінансова паніка достатньо складне явище з точки зору варіативності форм її прояву в суспільстві і потребує комплексного підходу для зниження негативного ефекту від її виникнення. Уникнути негативних наслідків фінансової паніки можливе не тільки за допомогою жорстких обмежувальних заходів з боку держави і окремих кредитно-фінансових інститутів. Іноді достатньо усунути інформаційний вакуум, тим самим збільшити рівень довіри населення до фінансової системи.

Список використаних джерел

1. Ключников И. К., Молчанова О. А. Финансовые кризисы: теория, история и современность. Санкт-Петербург: Изд-во СПбГУЭФ, 2011. 258 с.
2. Фатихов А. И. Банковская паника: причины и следствия [Електронний ресурс]. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/bankovskaya-panika-prichiny-i-sledstviya/viewer> (дата обращения: 15.03.2020 г.).

СЕКЦІЯ 4. СТРАХОВИЙ РИНОК: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

*Т. С. Галінська, к. е. н. доцент
Полтавська державна аграрна академія;
Ю. В. Дудник, здобувач вищої освіти
Полтавська державна аграрна академія
м. Полтава*

ЗНАЧЕННЯ ДОХОДУ В СТРАХОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПІДВИЩЕННЯ

Страхова діяльність – це невід’ємна складова економічно-розвиненої країни. Основним нормативним документом, який регулює страхову діяльність є Закон України «Про страхування» [1]. Усі страхові компанії повинні здійснювати свою діяльність згідно нього, зокрема в третьому розділі Закону розписані умови забезпечення платоспроможності страховиків, тобто ті нормативи, яких повинна дотримуватись кожна страхова компанія для існування.

У страховій сфері, на відміну від виробничої, страховик спочатку накопичує (акумулює) страхові кошти і лише після цього виплачує страхувальникам певні суми при настанні подій, вказаних у договорі страхування.

Доходи страховика поділяються на:

- доходи від операційної (страхової діяльності);
- доходи від інвестиційної та фінансової діяльності – вкладення коштів страхової компанії з метою одержання прибутку;
- інші доходи, тобто ті, які не належать ні до страхових, ні до інвестиційних доходів (наприклад, доходи від лізингу, від надання консультаційних послуг).

Та все ж основою доходів страховика є доходи від страхової діяльності, саме на значну їх частку розраховують страхові компанії з’являючись на страховому ринку. Ці доходи є первинними. Доходи від страхової діяльності формують страхові пре-

мії, сплачені за договорами страхування. Але у момент надходження, згідно законодавства страхові премії не можуть відноситися безпосередньо до доходів, оскільки існує ймовірність настання страхового випадку, і відповідно відшкодування за цим випадком. Лише з плином часу страхові платежі все ж стають доходами страхової компанії так як зменшується ризик настання страхової події. Таким чином страхові премії поділяються на: зароблені та незароблені. У зв'язку з цим, страхові премії потребують розподілу на доходи і резерви. Саме показник залучення зароблених страхових премій є одним із найважливіших індикаторів рівня доходів страхової компанії.

Стабільно високий рівень фінансової стійкості є запорукою своєчасного і повного виконання страховиком своїх фінансових зобов'язань перед страхувальниками. Водночас будь-яка страхова компанія повинна мати низку важелів, використання яких буде сприяти підвищенню рівня стійкості. Як відомо, під фінансовою стійкістю страхових операцій розуміється постійна збалансованість або перевищення доходів над витратами страховика в цілому по страховому фонду.

Рівень доходності страхової компанії можна підвищити шляхом:

- збільшення зацікавленості страхувальників до страхової компанії (за рахунок підвищення довіри громадян до страховиків, нормалізації відношення ціни до якості послуг, просвітницької діяльності, підвищення якості наданих послуг);
- зменшення собівартості страхових послуг в результаті використання новітніх напрямів діяльності;
- підвищення продуктивності праці працівників;
- маркетингової діяльності компанії – маркетинг виступає як один з методів комерційної діяльності страхових компаній і дослідження ринку та формування попиту на страховий продукт;
- більш широкого розвитку перестрахової діяльності, адже перестраховання дозволяє скоротити ризик виникнення у страховика збитків від проведення операцій.

Управління доходами має здійснюватись на стратегічній основі, спрямовуючи розвиток підприємства на довгострокову перспективу [2].

Отож, щоб залишатись на лідируючих позиціях страховики необхідно невинно слідкувати за розвитком страхових послуг, та світових тенденцій у сфері страхування, лише таким чином він зможе забезпечити дохідність та прибуток.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про страхування» [Електронний ресурс]. – URL: <http://insurance.kiev.ua/zakon-ukrainy-o-strahovanii>.
2. Трийд О. М. Принципи та підходи до управління доходами підприємств. *Бізнес Інформ*. 2012. № 9. С. 209–211.

О. А. Горбунова, ст. викладач
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»
м. Полтава

ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ В УКРАЇНІ

Недержавне пенсійне забезпечення є універсальним інструментом для вирішення багатьох соціальних завдань і в країнах з розвиненою ринковою економікою має значну підтримку з боку держави, так як значно зменшує кількість людей, які потребують соціальної допомоги. У той же час, акумулюючи тимчасово вільні грошові ресурси страховики зі страхування життя, банки і недержавні пенсійні фонди працюють на економіку країни. Кожен з фінансових інститутів (недержавні пенсійні фонди, страхові компанії зі страхування життя і банки) мають переваги і недоліки і займають певну частку на ринку послуг недержавного пенсійного забезпечення. Проаналізуємо діяльність недержавних пенсійних фондів в Україні.

Ринок недержавних пенсійних фондів в Україні розвивається доволі динамічно, а їх надмірна кількість залишається найвищою в Європі. Згідно з даними Державного реєстру фінансових установ недержавні пенсійні фонди зареєстровано у 8 регіонах

України. На рис. 1 представлено регіональний розподіл недержавних пенсійних фондів в Україні станом на початок 2019 року.

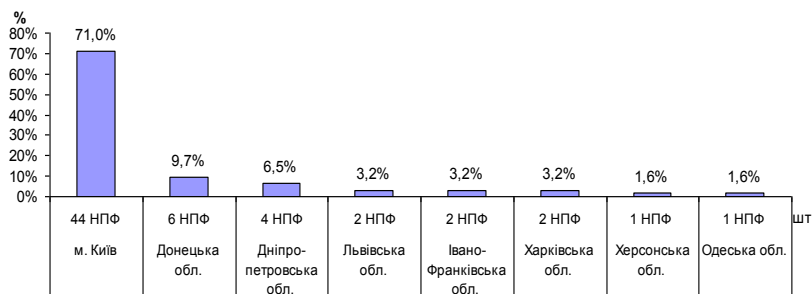


Рисунок 1 – Регіональна структура недержавних пенсійних фондів в Україні станом на 01 січня 2019 р.

Переваги участі громадян роботодавців та їх об'єднань у недержавних пенсійних фондах (НПФ) в порівнянні з іншими інструментами довгострокового пенсійного накопичення: 1) НПФ розподіляє прибуток не між акціонерами, яких у нього немає (бо він – непідприємницьке товариство), а між своїми учасниками – майбутніми пенсіонерами; 2) НПФ розподіляє перед подачею на обіцяну прибуток (закон забороняє обіцяти прибуток наперед), а все, що заробить, скільки б це не становило; 3) в НПФ не треба нести великих коштів, а можна відбутися регулярними внесками в сотню або кілька десятків гривень; 4) учасник НПФ самостійно визначає вік, коли зможе отримати пенсію зі свого рахунку [1].

У свою чергу, недоліками участі громадян роботодавців та їх об'єднань у НПФ, є наступні: 1) учаснику НПФ складно отримати накопичену суму до настання обумовленого в контракті пенсійного віку; 2) учасник НПФ може відкрити накопичувальний рахунок тільки в гривнях, що робить накопичену суму інфляційно вразливою; 3) необхідно платити податки з накопиченої суми, але з настанням обумовленого в контракті пенсійного віку.

Для НПФ властиво формувати портфель, в який входять об'єкти інвестування з мінімальним ступенем ризику. Тому особливого значення набуває вибір інвестиційних інструментів, використовуючи які НПФ зможуть забезпечити захист грошових коштів населення від інфляційних процесів і отримувати певний приріст капіталу.

Отже, розвиток НПФ на даному етапі розвитку економіки є недостатньо високим. Це пов'язано насамперед з недовірою населення, відсутністю пенсійної культури громадян та відсутністю мотивації в участі. З огляду на це, необхідно активно зацікавлювати громадян в індивідуальній участі в НПФ, забезпечити надійність отримання учасниками недержавних пенсійних фондів додаткових виплат при досягненні ними пенсійного віку. Це сприятиме формуванню у населення відповідальності за забезпечення власних грошових надходжень після завершення трудової діяльності.

Список використаних джерел

1. Забезпечення старості: підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення за 2018 р. [Електронний ресурс]. – URL: <http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/npf2018.pdf> (дата звернення: 16.09.2019).

***А. О. Пантелеймоненко, д. е. н., професор**
Полтавська державна аграрна академія
м. Полтава*

ПРО НЕОБХІДНІСТЬ ФОРМУВАННЯ НЕКОМЕРЦІЙНОГО СЕКТОРУ НА РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

Світовий досвід свідчить про неможливість успішного розвитку суспільства без досконалого ринку страхових послуг. Та на жаль, такий ринок у сучасній Україні знаходиться лише на стадії формування. Значна частина українських комерційних страхових компаній далека від «цивілізованої» діяльності. Маючи на меті отримання максимального прибутку від страхових операцій, вони вдаються до зловживань, користуючись недоско-

налістю українського законодавства. Типовим проявом цього є необґрунтоване невизнання страхових випадків. Таке ставленням до клієнта-споживача, формує в населення недовіру до страхового бізнесу, відтісняє на другий план справжнє значення страхування для суспільства.

Вирішення цієї складної проблеми можливе шляхом «демократизації» вітчизняного ринку страхових послуг, за умови появи в українській практиці нових суб'єктів – товариств взаємного страхування та страхових кооперативів. Такі соціально-орієнтовані організації вже більше соліття існують у світовій практиці. Показники їхньої діяльності свідчать про успішність і популярність серед населення. Нині в ЄС більше половини всіх страхових компаній є страховиками взаємного і кооперативного характеру, на частку ринку яких припадає понад 32 %. Вони забезпечують найсучасніші страхові послуги для понад 420 мільйонів членів-страхувальників. Товариства взаємного страхування та страхові кооперативи надають робочі місця майже 440 тис. осіб [2, с. 2]. А за даними, опублікованими в 2019 році Міжнародною федерацією кооперативного та взаємного страхування (ICMIF) доходи 500 найбільших світових страхових компаній названого типу за результатами 2017 р. склали близько 1,2 трлн дол. США [3]. Це є яскравим свідченням фінансової міцності некомерційного сектора страхування. Його лідером за величиною, у 2019 році, було визнано американське товариство взаємного страхування State Farm (США). Воно охоплює понад 10 % ринку страхових послуг Сполучених Штатів Америки [1, с. 22; 4]. А друге місце посів японський страховий кооператив Zenkyoren [4]. Таким чином, слід підкреслити, що взаємні страхові товариства та страхові кооперативи мають широку географію, а в окремих країнах і багаторічну історію функціонування.

При цьому слід згадати, що некомерційне страхування, дякуючи досвіду ЄС, поступово приходить на простір країн колишнього Радянського Союзу. Так, 2 березня 2019 року Парламент Естонії законодавчо оформив базис для розвитку та диверсифікації страхового сектору. Внесення змін до Закону Естонії про

страхову діяльність (Kindlustustegevuse seadus), розширло спектр суб'єктів ринку страхових послуг, дозволивши в цій країні діяльність взаємних страхових товариств та страхових кооперативів [2, с. 1]. У своєму пресрелізі Association of Mutual Insurers and Insurance Cooperatives in Europe (AMICE; Асоціація взаємних страховиків та страхових кооперативів у Європі) з цього приводу зазначила: «...влада Естонії передбачає, що фізичні особи-страхувальники виграють від розширеного вибору, а підприємці – від нових можливостей» [2, с. 1].

Подібний крок вже давно на часі в Україні, тим більше, що її страховий сектор потребує радикальних змін. Надавши законодавчу та іншу підтримку, щоб споживачі страхових послуг стали реальними співвласниками страхових організацій у формі товариств взаємного страхування та страхових кооперативів, уряд України сприятиме задоволенню страхових потреб багатьох категорій українського населення, зокрема, дрібних сільськогосподарських товаровиробників (страхування урожаю, худоби, техніки), представників малого бізнесу (страхування підприємницької діяльності), пересічних громадян – доступне медичне страхування, реальне страхування здоров'я, життя, майна тощо. А консолідація українського суспільства останніх років є важливою передумовою до такого кроку держави.

Список використаних джерел

1. 2019 Insurance Fact Book. New York: Insurance Information Institute, 2019. 228 p.
2. Estonia opens its market to mutual and cooperative insurance. *Press Release*. 2019. 6 March. Brussels AMICE, 2019. 2 p.
3. Global 500 for 2019 [Електронний ресурс]. – URL: <https://www.icmif.org/publications/global-500>.
4. National Cooperative Business Association CLUSA International (NCBA CLUSA) [Електронний ресурс]. – URL: <https://ncbaclusa.coop/blog/state-farm-zenkyoren-ranked-largest-second-largest-mutual-insurer-in-this-years-global-500/>

С. П. Прасолова, к. е. н., доцент
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»
м. Полтава

АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ І ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО СТРАХОВОГО РИНКУ

Світовий страховий ринок є частиною глобального світового простору, що об'єднує національні страхові ринки всіх країн світу. Його формування та розвиток обумовлюються лібералізацією руху потоків товарів, послуг і капіталу, що, з одного боку, забезпечує розширення меж страхового бізнесу та його глобалізацію у світових масштабах, а з іншого боку, – створює нові потреби у страховому захисті та використанні страхових механізмів не тільки для задоволення потреб страхувальників (у т. ч. обумовлених поширенням вірусу COVID-19), але й для забезпечення соціально-економічної стабільності в суспільстві та формування фінансових ресурсів для інвестування їх в економіку країн світу внаслідок того, що розвинений страховий ринок дозволяє акумулювати значні кошти від продажу страхових продуктів.

У цілому, обсяг світового страхового ринку, що оцінюється за загальносвітовим збором страхових премій, у 2017 році досяг 4,891 трлн дол., що вимірюється 6,2 % світового ВВП (табл.1) складаючи гідну конкуренцію світовому ринку банківських капіталів. З них 2,65 трлн дол. США (54 %) припадає на страхування життя (life insurance), а на загальні види страхування (non-life insurance) припадає 2,23 трлн дол. США (46 %). При цьому, зростання премій загального страхування в 2017 році (порівняно з попередніми 2015 та 2016 роками) відбувалось, переважно, внаслідок підвищення темпів розвитку страхових ринків країн, що розвиваються і зростанням їх прибутковості. А саме, найвищі темпи приросту зібраних страхових премій у 2017 році, порівняно з 2016 роком спостерігалися у Китаї (16,2 %) та Тайваню (15,8 %) за уповільнення темпів приросту обсягів страхової діяльності у розвинених країнах, які поки що

утримують лідируючі позиції у світі у галузі страхування: США (-0,1 %), Японія (-6,5%) [1, с. 1].

Як свідчать дані Міжнародної асоціації органів нагляду за страховою діяльністю (IAIS), таке зниження темпів приросту обсягів страхової діяльності у найбільш розвинених країнах світу спричинене негативним впливом низки макроекономічних та фінансових чинників, основними з яких стало зниження процентних ставок на ринках капіталів у цих країнах внаслідок низьких темпів інфляції, що відповідно знижує прибутковість діяльності компаній із страхування життя, особливо тих компаній, які пропонують продукти з довгостроковими гарантованими ставками та великою невідповідністю строків погашення між активами та пасивами [2]. А саме, за даними табл. 1 на світовому страховому ринку спостерігаємо скорочення питомої ваги премій life з 55,3 % у 2015 році до 54,3 % у 2017 році внаслідок того, що темпи їх приросту в аналізованих роках були значно нижчими (майже у 2 рази), ніж темпи приросту премій non-life.

Таблиця 1 – Оцінка тенденцій розвитку світового страхового ринку за показниками динаміки і структури зібраних страхових премій у 2015–2017 рр.¹

Рік	Страхові премії life		Страхові премії non-life		Усього зібраних премій	
	сума, млн дол.	питома вага, %	сума, млн дол.	питома вага, %	сума, млн дол.	питома вага, %
2015	2,543,100	55,3	2,056,752	44,7	4,599,853	100,0
2016	2,581,972	54,9	2,120,869	45,1	4,702,841	100,0
Темп приросту 2016/2015, %	1,53	×	3,12	×	2,24	×
2017	2,657,270	54,3	2,234,424	45,7	4,891,694	100,0
Темп приросту 2017/2016, %	2,92	×	5,4	×	4,02	×

¹ Розраховано автором за даними [1].

З іншого боку, незважаючи на збільшення кількості і масштабів основних природних катастроф, особливо у Карибському басейні, рівень прибутковості операцій зі страхування майна і відповідальності (non-life) у світі був вищим, що спричинило більш швидкі темпи зростання премій non-life, ніж премії life за відповідного зростання їх питомої ваги у структурі загальних страхових премій з 44,7 % у 2015 році до 45,7 % у 2017 році.

Отже, динаміку розвитку сучасного світового ринку страхування і глобалізацію діяльності страхових компаній на сьогодні визначають загальноекономічні зміни у світовій економіці, на ринках капіталу та зростання негативного впливу світових ризиків: зростання кількості природних і техногенних катастроф (зокрема й через поширення вірусу COVID-19), зростання тероризму, підвищення ризиковості міжнародних торговельних операцій старіння населення тощо.

У цілому, незважаючи на певні відмінності у розвитку окремих регіонів світу, можемо виділити такі основні чинники, які й визначали розвиток світового страхового ринку: 1) на ринках, що розвиваються (особливо Китаю, Тайваню), відносно молоде населення та зростаючий середній клас, тому розвиток їх економік сприяє просуванню всіх видів страхування та визначає зміну регіональної структури світового страхового ринку на користь цих країн; 2) у країнах зі старіючим населенням (Західна Європа, США) спостерігається не тільки тенденція скорочення державних соціальних виплат, але й зниження процентних ставок на ринках капіталів через низькі темпи інфляції, що обумовлює скорочення темпів зростання премій life та переорієнтування від традиційної моделі страхування життя до пенсійно-орієнтованої, яку формують накопичувальні продукти страхування життя від світових страховиків (орієнтовані на розвиток видів пенсійних рент та ануїтетів, інвестиційних продуктів); 3) незважаючи на нестабільність на фінансових ринках, продажі страхових послуг були стимульовані за рахунок підвищеного рівня дохідності страхових продуктів, не пов'язаних із страхуванням життя, забезпечивши більш швидкі темпи приросту премій non-life.

У цілому, сучасний етап розвитку страхування характеризується динамізмом, лібералізацією, різноманітністю форм і видів страхової діяльності, що сформувало тенденцію до глобалізації світового страхового ринку. Така ліквідація бар'єрів для вільного «перетікання» фінансових ресурсів, на нашу думку, призведе не тільки до розширення інфраструктури страхових ринків та появи нових страхових продуктів, але й обумовить значне переміщення страхових фінансових потоків та формування нових фінансових центрів, зокрема в Китаї, який за прогнозами аналітиків один з перших зможе подолати кризові процеси, спричинені поширенням вірусу COVID-19 та стане потужним фінансовим центром у найближчій перспективі, витіснивши навіть США на світовому страховому ринку.

Список використаних джерел

1. Insurance Fact Book 2019 [Електронний ресурс]. URL: https://www.iii.org/sites/default/files/docs/pdf/insurance_factbook_2019.pdf (дата звернення: 24.03.2020).
2. IAIS: Global Insurance Market Report (GIMAR) 2018 [Electronic resource International Association of Insurance Supervisors (IAIS)] [Електронний ресурс]. URL: <https://service.betterregulation.com/document/395553> (дата звернення: 24.03.2020).

А. М. Соколова, к. е. н., доцент
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»
м. Полтава

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

В сучасній економіці, страховики надають не лише широкий спектр страхових послуг для різних категорій клієнтів та розширюють масштаби своєї діяльності в регіонах країни, а й створюють нові робочі місця з офіційними податковими відрахуваннями, в т. ч. до місцевих бюджетів. Так, страховики за 2018 рік сплатили близько 1,2 млрд грн податку на прибуток, що на 11,3 % або 119 млн грн більше, ніж у 2017 році [1].

Спостерігалось значне зростання обсягу наданих послуг страховими компаніями за 2018 р. фізичним особам, а також малому та середньому бізнесу, що свідчить про підвищення ролі страхування в Україні. Так, за ризиковими видами страхування надійшло страхових премій від домогосподарств – 14,6 млрд грн, що на 14,9 %, або на 1,9 млрд грн більше 2017 р., а страхові виплати фізичним та юридичним особам склали 12,9 млрд грн, що на 22,1 % або 2,3 млрд грн більше 2017 р. [1].

У 2019 році Нацкомфінпослуг зосередилася на вирішенні проблем, спрямованих на вдосконалення державного регулювання в частині фінансового моніторингу, регулювання операцій із перестраховання, посилення заходів для проблемних та неплатоспроможних страховиків, регулювання передачі страхових портфельів, проведення стрес-тестів, проведення страхових перевірок тощо. Розроблено проекти законів України «Про створення системи гарантування страхових виплат за договорами страхування життя» та «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів». Пріоритетним завданням є розробка законопроекту, який повинен упорядкувати діяльність посередників на страховому ринку. У вересні 2019 року Верховна Рада прийняла законопроект № 1069-2 про «спліт», а в жовтні його було підписано президентом. Цей документ передає повноваження з нагляду за страховим ринком від Нацкомфінпослуг – Нацбанку.

Також на майбутнє сформувалися нові перспективи розвитку ринку страхування в напрямку розширення спектру страхових послуг. Одна з найбільших в світі страхових груп Allianz провела чергове опитування (на 2020 рік складається вже вдев'яте) на предмет наявності істотних ризиків для діяльності компаній [2].

Опитування показало, що найістотнішим видом ризику сьогодні є кіберризик – 39 % респондентів поставили їх на перше місце. Ще 7 років тому цей вид ризику займав лише 15 місце і був визнаний лише 6 % респондентів. В якості причин зміни рейтингу, зокрема, відзначені: постійне зростання залежності

компаній від даних і IT-систем та велика кількість гучних випадків компрометації даних.

В динамічних умовах сьогодення, через зростання ролі цифрової інформації та автоматизації бізнесу і економічних процесів, кіберризики еволюціонують з блискавичною швидкістю, посилюючи кіберзагрози, що актуалізує створення та реалізацію заходів ефективної програми кібербезпеки.

Глобалізація та діджиталізація світового господарства, створили відповідні тенденції відбуваються і у страховій галузі – використання страховими компаніями новітніх цифрових технологій. Діджиталізація поширюється у різні бізнес-процеси страхових компаній, в тому числі як у он-лайн продажі страхових послуг, так і розширенні їх спектру, включаючи нові види страхових послуг – страховий захист від кіберризиків. Доказ тому – довгоочікуваний запуск онлайн-додатку для оформлення поліса ОСАЦВ. У деяких страхових компаній (наприклад, СК «UPSK») страхування від кібер-загроз та кібер-ризиків дозволяє компенсувати можливі втрати від пошкодження, руйнування або викрадення корпоративних та клієнтських даних, а також подолати кризу в бізнес діяльності, що може виникнути в результаті дії кібер-ризиків [3].

Кібер-страхування за ствердженням Р. Беме і Г. Шварца: це передача фінансового ризику, пов'язаного з мережевими та комп'ютерними інцидентами, третій стороні [4]. Фактично, кібер-страхування – це страховий продукт, який захищає економічні суб'єкти від ризиків, що відносяться до інформаційно-комунікаційних технологій, використання інтернет-мережі, ІКТ-інфраструктури та діяльності у кібер-просторі [5].

Зростанню ролі кібер-страхування сприяє усвідомлення суб'єктами господарювання факту, що страхування від кіберризиків у сукупності із власними засобами безпеки, ефективніше, ніж самозахистит. Комплексне управління кіберзагрозами з допомогою програм страхування від них, дозволяє компенсувати можливі втрати від пошкодження або викрадення даних, а також подолати кризу в бізнес-діяльності, що може виникнути в результаті дії кіберризиків [6].

За результатами досліджень науковців, в Україні розвиток кібер-страхування стримується [5, 6]: незначною часткою фінансово потужних страхових компаній в Україні, які були б здатні прийняти кібер-ризик; відсутності достатньої законодавчо-нормативної підтримки; недостатності дієвих методик ідентифікації, оцінки та систематизації кібер-ризиків; відсутність платоспроможних страхувальників, які мають можливість придбати продукти кібер-страхування; нормативна невизначенність статусу цифрових активів та ін.

Отже, розвиток кібер-страхування на ринку страхових послуг України в умовах сьогодення знаходиться на початковому етапі, однак це очевидна перспектива розвитку і поширення ефективного затребуваного засобу забезпечення інформаційної безпеки і захисту від кібер-загроз, адже потенційний ринок даного виду страхових послуг величезний, так як будь-який банк, компанія, підприємство, фізична особа, які володіють цінними даними і важливою інформацією, виявляються в зоні ризику.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – URL: <https://nfp.gov.ua/>.
2. Киберрииск – основной риск для бизнеса [Електронний ресурс] / Асоціація «Страховий бізнес». – URL: <http://insurancebiz.org/discuss/analysis/detail.php?ID=7720>.
3. Страхування кібер-ризиків. Страхова компанія «UPSK». URL: <https://upsk.com.ua/service/corporate/cyberriiskua>
4. Böhme R., Schwartz G. (2010) Modeling cyber-insurance: towards a unifying framework. WEIS [Електронний ресурс]. – URL: http://econinfosec.org/archive/weis2010/papers/session5/weis2010_boehme.pdf.
5. Гудзь О. С. Розвиток страхування: нові інструменти та методи управління ризиками в цифровій економіці. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2019. № 3. С. 4–12.
6. Мілошевич Н. В., Пашкова А. В. Сучасні реалії та тенденції розвитку страхових компаній в Україні. *Інфраструктура ринку*. 2019. Вип. 38. С. 360–366.

*І. Б. Хома, д. е. н., професор;
П. А. Гориславець, к. е. н., доцент
Національний університет «Львівська політехніка»
м. Львів*

ЗАГРОЗИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Ефективне функціонування страхового ринку є важливою складовою загального розвитку країни. Сучасний стан вітчизняного ринку страхових послуг вимагає від керівників та менеджерів страхових компаній прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності, коли діяльність організацій перебуває під впливом різноманітних загроз, результатом яких може стати неплатоспроможність або банкрутство.

Загрози фінансової безпеки страхового ринку зазвичай поділяють на внутрішні та зовнішні. Внутрішні загрози породжуються в основному неадекватною фінансово-економічною політикою учасників страхового ринку; помилками, зловживаннями структурних підрозділів та окремих спеціалістів; відсутністю контролю за збереженням фінансової інформації; помилками в управлінні фінансами. До найважливіших внутрішніх загроз фінансової безпеки окремої страхової компанії можна віднести: недостатність власного капіталу, ліквідних активів та сформованих страхових резервів; прорахунки в тарифній політиці та незбалансованість страхового портфеля; висока частка перестрахування; невикористання інвестиційного потенціалу; недотримання умов платоспроможності та фінансової стійкості; неефективний фінансовий менеджмент; непрозорість страхового ринку; низький рівень довіри до страховика.

Основними причинами виникнення зовнішніх загроз для сучасного страхового ринку є: стрімкий розвиток інтеграційних та глобалізаційних процесів, інтернаціоналізація світового ринку страхових послуг; високий рівень мобільності, взаємозв'язку та взаємозалежності страхового і фінансового ринків, заснованого на новітніх технологіях; різноманіття і динамізм існуючих фінансових інструментів; нездатність фінансових інститутів та

наглядних органів в належній мірі контролювати кризові явища; високий рівень залежності від зовнішнього перестраховування; шахрайство у страхуванні; недосконалість національного законодавства у страховій сфері; нерозвиненість фондового ринку країни; зростання залежності національного страхового ринку від іноземного капіталу; збереження тенденцій затягування виходу із економічної (фінансової), політичної кризи [1]. Зокрема, одним із важливих індикаторів загрози фінансової безпеки страхового ринку є частка перестраховування у валових страхових преміях, а особливо – частка нерезидентів. Операції вихідного перестраховування за останні роки зросли за рахунок збільшення обсягів перестраховування в середині країни та збільшення операцій з перестраховування із страховиками-нерезидентами. Зростання обсягу перестраховувальних операцій може призвести до погіршення платоспроможності страхових компаній і їх ємності на ринку, що впливає на виплату коштів при настанні страхового випадку, і фактично знижує фінансову безпеку як окремо взятої компанії, так і всього страхового ринку при настанні катастрофічних ризиків. Також слід вважати, що прорахунки в тарифній політиці гальмують розвиток страхового ринку. Наприклад, високі тарифні ставки в страхуванні життя є обтяжливими для більшості населення і відповідно таке страхування не користується попитом. Істотною фінансовою загрозою для сучасного страхового ринку залишається також і відтік капіталу за кордон. Нині склалася ситуація, коли страхові компанії з іноземним капіталом фактично виконують функції страхових посередників, передаючи в перестраховування близько 90–95 % ризиків материнської компанії, тим самим перенаправляючи фінансові потоки за кордон. Дана ситуація властива більше компаніям зі страхування життя, оскільки при ризиковому страхуванні разом з капіталом вивозяться ризики, а при страхуванні життя – 80–90 % довгострокового інвестиційного ресурсу і лише 10–20 % ризиків. При розгляді загроз фінансової безпеки страхового ринку ще слід звернути увагу і на шахрайські дії з боку суб'єктів страхового ринку. Шахрайство у страховому секторі має доволі масштабний характер і з кожним роком

набирає все більше обертів. Фінансові аналітики оцінюють щорічні сумарні збитки від здійснення шахрайських дій на вітчизняному страховому ринку приблизно на 600 млн грн. Підраховано, що близько 16 % страхових виплат потрапляють до рук фінансових аферистів [2]. Отже, вчасно діагностуючі всі ці загрози, можна покращити стан фінансової безпеки страхового ринку України.

Список використаних джерел

1. Бовсуновська Г. С. Специфічні прояви загроз фінансовій безпеці страхового ринку. *Економічний простір*. 2015. № 93. С. 189–199.
2. Бондар Є. І. Фінансова безпека страхового ринку. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2017. № 27. С. 11–13.

СЕКЦИЯ 5. ПРОБЛЕМЫ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РАЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ

*Р. И. Бадретдинов, магистр;
М. Р. Сихимбаев, д. э. н., профессор
Карагандинский экономический
университет Казпотребсоюза
г. Караганда, Республика Казахстан*

МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В КАЗАХСТАНЕ

На современном этапе формирования международных экономических отношений целесообразно рассматривать рынок жилой недвижимости с позиции его привлекательности для потенциальных инвесторов [1].

Как показывает практика, инвестирование в недвижимость, несмотря на резкие колебания цен, является одним из наиболее эффективных способов защиты инвестора от инфляции. Качественно сформированная научная база в области управления рисками в недвижимость может позволить более своевременно спрогнозировать вероятность возникновения рисков ситуации, провести их оценку, а также применить комплексный подход к их нейтрализации. На разных этапах анализа оценки инвестиционной привлекательности проекта необходимо комбинировать методы качественного, количественного и количественно-качественного анализа, так как группы этих методов не заменяют, а только дополняют друг друга.

Наиболее оптимальными являются методы анализа чувствительности и анализа сценариев, ввиду универсальности их применения в условиях высоких колебаний цен в сфере жилой недвижимости [2]. Анализ чувствительности показателя внутренней нормы доходности от изменения капитальных вложений и будущих доходов позволил проследить значения ставок дисконтирования, при которых чистый дисконтированный доход, в худшем случае будет равен нулю и тем самым, обезопасить инвестора от нерационального вложения средств.

Располагая дополнительными средствами, инвестор, может увеличить ожидаемую прибыль путем инвестирования параллельно в строительство жилых объектов, проекты. К таким проектам, в частности, относят развитие инфраструктуры, вложения в которую могут иметь положительный эффект не только для конкретного инвестора, но и на уровне страны в целом, обеспечивая решение приоритетных векторных направлений политики государства.

Положительными особенностями инвестирования в инфраструктуру при строительстве жилой недвижимости целесообразно считать:

- повышенный спрос со стороны риэлтерских компаний и самостоятельных покупателей, ввиду развитой придомовой инфраструктуры, который ведет к увеличению стоимости жилья;

- поддержка со стороны государства и возможность получения субсидий, если это необходимо, при развитии стратегически значимых на внутривосточном уровне направлений. К примеру, вектор сокращения безработицы, путем создания дополнительных рабочих мест; вектор развития школьного и дошкольного образования, посредством строительства новых школ и детских садов.

В соответствии с проведенным анализом рынка недвижимости г. Караганды, прослеживаются следующие тенденции современного карагандинского рынка жилой недвижимости:

1. Слабый инвестиционный интерес к отрасли среди крупных предпринимателей, отсутствие на рынке субъектов малого и среднего бизнеса, нехватка отечественных и иностранных инвесторов на строительном рынке жилья и в сегментах реструктуризации фондов недвижимости;

2. Несовершенство законодательной базы, устранение искусственных административных барьеров, нехватка субъектов, представляющих интересы собственников жилья;

3. Преобладающее влияние административных рычагов регулирования над рыночными механизмами, отсутствие единой политики развития и совершенствования института саморегулирования, добросовестный мониторинг на предмет выявления

неефективних учасників ринку, скорочення частки незавершеного будівництва в регіоні, відсутність стимулів для впровадження інновацій, засобів на їх розробку і супроводження.

Список використаних джерел

1. Сихимбаєв М. Р., Бабыкіна І. С. Аналіз методів оцінки ринку нерухомості на прикладі інвестиційного проекту будівництва житлового комплексу в Казахстані. *Міжнародний журнал прикладних і фундаментальних досліджень*. 2017. № 2 (частина 1). С. 82–87.
2. Акулова Е. О. Совершенствование алгоритма анализа наиболее эффективного использования объектов недвижимости. *Управление экономическими системами*. 2014. № 9 [Електронний ресурс]. – URL: <http://uecs.ru/uecs69-692014/item/3042-2014-09-18-10-52-24>.

Л. М. Ремньова, к. е. н., професор;

М. Є. Юрченко, к. ф.-м. н., доцент

Національний університет

«Чернігівська політехніка»

м. Чернігів

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ТЕХНІЧНОГО АНАЛІЗУ З УРАХУВАННЯМ ОСОБЛИВОСТЕЙ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

В умовах посилення нестабільності та невизначеності ситуації на фондовому ринку України закономірно зростає інтерес до використання методичного інструментарію технічного аналізу, максимально адаптованого до нових реалій. Використання перелічених елементів апарату теорії ймовірностей та математичної статистики для формулювання адекватної моделі процесів на фондовому ринку та оцінки їх параметрів дозволяє якісно модифікувати класичні аналітичні підходи сучасної портфельної теорії, яку запропонував Гаррі Марковіч, а в подальшому суттєво розвинули У. Шарп, Дж. Тобін, П. Самуельсон, Ф. Блек, М. Шоулз, Дж. Кокс, С. Росс, М. Рубінштейн.

З метою розробки адекватного інструментарію для оцінки флуктуації цін на ризикові фінансові інструменти нами було

проведене дослідження інтенсивності укладання угод на Українській біржі, яка є однією з провідних вітчизняних фондових бірж за обсягами біржових торгів [1]. У якості вихідних даних для технічного аналізу було обрано 6 компаній, що в період з січня 2014 р. по червень 2018 р. входили до кошику розрахунку індекса UX.

Проведений аналіз описової статистики показників щодо кількості угод стосовно найбільш популярних акцій свідчить про низьку інтенсивність торгів навіть по найбільш популярних ризикових цінних паперах: 1-е місце – акції «Центренерго» (у середньому 34 угоди в день із середньою загальною вартістю 291 тис. грн); 2-е місце – акції «Райффайзен Банк Аваль» (32 угоди із середньою загальною вартістю 261,2 тис. грн); 3-є місце – акції «Укрнафта» (23 угоди із середньою загальною вартістю 180,5 тис. грн). Для порівняння, середній денний об'єм торгівлі акціями компанії Apple на найбільшій фондовій біржі NASDAQ за березень 2019 склав 41,2 млн доларів США. Водночас, слід зазначити, що надзвичайно мізерний обсяг торгів ризиковими фінансовими інструментами на фондових ринках України у порівнянні із попитом на державні безризикові цінні папери обумовлює відносно низьку ефективність вітчизняного фондового ринку як джерела інвестицій для приватного бізнесу.

Алгоритм проведеного дослідження інтенсивності біржових торгів базувався на використанні двох основних інновацій щодо удосконалення методики проведення технічного аналізу інструментів фондового ринку: 1) нового підходу до аналізу інтенсивності проведення торгів на вітчизняному фондовому ринку на основі непараметричного оцінювання функції інтенсивності неоднорідного процесу Пуассона; 2) нового підходу до побудови лінії тренду динаміки цін на акції на основі процесу Орнштейна-Уленбека, фільтрації Калмана-Бьюсі та оцінювання методом підгонки траєкторії, за яким було оцінено перспективи всіх фінансових інструментів.

На основі побудованих математичних моделей було виявлено наявність на вітчизняному фондовому ринку двох взаємообумовлених ефектів: «ефекту обідньої перерви» та «ефекту дня тижня». Так, зокрема, частота укладання угод всередині тижня

росла рівномірно, без помітних знижень активності в обідній час, тоді як у понеділок та п'ятницю «ефект обідньої перерви» був виражений найбільш яскраво. Аналогічний висновок було зроблено стосовно всіх досліджених цінних паперів, окрім акцій SEEN (компаній «Центрэнерго»), які активно торгувалися і в обідній час, що пояснюється їх особливою популярністю на ринку.

Застосовані методичні інновації до проведення технічного аналізу фондових інструментів вітчизняного ринку дозволили оцінити їх волатильність, спрогнозувати рівень ризику, а також виявити, наскільки відповідні цінні папери є переоцінені або, навпаки, недооцінені ринком. Таким чином, здійснена модифікація аналітичних підходів може стати важливим методологічним підґрунтям для прогнозування дохідності фінансових інструментів та побудови оптимального фінансового портфеля в умовах недостатньо розвинутого фінансового ринку України.

Список використаних джерел

1. Iurchenko M., Remnova L., Gonta O. Analysis of the Intensity of Trading on the Ukrainian Stock Market. 6th International Conference on Strategies, Models and Technologies of Economic Systems Management. (SMTESM 2019). Atlantis Press. Advances in Economics, Business and Management Research, volume 95 [Електронний ресурс]. – URL: https://www.researchgate.net/publication/336137762_Analysis_of_the_intensity_of_trading_on_the_Ukrainian_stock_market. DOI:10.2991/smtesm-19.2019.67

О. В. Яріш, к. е. н., доцент;
А. П. Авраменко, студентка
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»
м. Полтава

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ФОНДОВОГО РИНКУ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ

Головною тенденцією на світових фінансових ринках початку 2020 року стала надзвичайна мінливість, спричинена економічним впливом пандемії Covid-19. За оцінками експертів,

нестабільність досягла рівнів, порівнянних із світовою фінансовою кризою 2008 року.

Означені проблеми не могли не вплинути на розвиток світового фондового ринку, який характеризувався посиленою волатильністю.

Таблиця 1 – Капіталізація регіонального та світового фондового ринку, млн доларів США [1]

Регіон	Січень 2020	Лютий 2020	Березень 2020	Темп приросту, %	
				лютий/ січень	березень/ лютий
Американський (Americas)	40 672,7	32 025,6	40 269,3	-21,26	25,74
Азіатсько-Тихо- океанський (APAC)	30 455,2	28 979,5	25 449,8	-4,85	-12,18
Європа, Африка, Близький Схід (EMEA)	21 361,4	19 609,8	16 603,5	-8,20	-15,33
Світовий	92 489,3	80 614,9	82 322,6	-12,84	2,12

Хоча найбільш капіталізованими залишаються біржі США (табл. 1), на світовому фондовому ринку чітко простежується тенденція до збільшення фінансової ролі країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону. Так, за припущеннями аналітиків Moody's Analytics, саме епідемія китайського коронавірусу може стати «чорним лебедем» 2020 року, який вплине на світову економіку істотніше, ніж фінансова криза та рецесія 2008–2009 років [2].

В той же час, динаміка загальної ринкової капіталізації світового фондового ринку за перші 3 місяці 2020 року була спричинена переважно нестабільністю Американського фондового ринку. Зокрема, з січня по першу половину березня 2020 року американський фондовий ринок потрапив під вплив «ведмежої» тенденції, про що свідчило рекордне падіння основних фондових індексів. Так, біржовий промисловий індекс Dow Jones, який об'єднує акції десятків найбільших компаній США, впав на 23,2 %, що стало максимальним за 135 років падіння з дня

створення індексу [3], а 9 березня 2020 року було визнано «чорним понеділком» для фондового ринку США. Проте, на тлі впливань ліквідності з боку ФРС США і новинах про пакет підтримки американської економіки, вже наприкінці березня 2020 року позитивні настрої інвесторів сприяли поступовому відновленні зростання біржових котировок блакитних фішок фондового ринку США.

Переважаючі негативні тенденції в цей період панували на європейських фондових ринках – вони різко обвалилися: Італія: –10 %; Норвегія: –8,9 %; Іспанія: –7,5 %; Франція: –7,2 %; Німеччина: –7,1 %; Нідерланди: –7,1 %; Великобританія: –6,8 %; Швеція: –6 % [4]. При цьому, незважаючи на поступове зростання провідних ринків Європи, очікуючи на масштабні програми фінансової підтримки урядами розвинених країн загальні темпи падіння обсягів капіталізації сектору ЕМЕА виявилися найвищими.

Враховуючи сьогоднішня, цілком реальним є припущення про геополітичну трансформацію світового фондового ринку, як одного з найчутливіших елементів фінансової системи.

Список використаних джерел

1. Market Statistics – April 2020 [Електронний ресурс]. – URL: <https://focus.world-exchanges.org/issue/april-2020/market-statistics>.
2. Корнієнко Я. Коронавірус б'є не тільки по людях: чим епідемія з Китаю загрожує світовій економіці [Електронний ресурс]. – URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/publications/2020/02/4/656608/>
3. На американских рынках произошел рекордный обвал [Електронний ресурс]. – URL: <https://lenta.ru/news/2020/04/01/obval/>
4. Обвал фондовых рынков: что треба знати про велике падіння показників світових бірж [Електронний ресурс]. – URL: https://24tv.ua/investment/obval_fondovogo_rinku_2020_novini_padinnya_svitovih_birzh_n1300314.

СЕКЦИЯ 6. СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ

*Р. И. Бадретдинов, магистр
Карагандинский экономический
университет Казпотребсоюза
г. Караганда, Республика Казахстан*

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ

Строительная отрасль во всем мире признана самой консервативной в вопросах внедрения инноваций. Новые технологии, регулярно появляющиеся на рынке, влияют на повышение качества строящегося жилья, способствуют снижению стоимости и сокращению срока строительства. С каждым годом все больше возрастает потребность в количестве возводимого жилья, уснавливаются все более высокие уровни требуемой комфортности и экологичности строений. Антиинновационная атмосфера в обществе в ситуации превышения спроса над предложением и ежегодного роста цен на объекты недвижимости потребители не готовы идти на риск, и предпочитают приобретать объекты, с устаревшими, но, по их мнению, традиционно надежными технологиями строительства.

Принципиальное отличие применения модульных технологий за рубежом и в Казахстане состоит в том, что в Европе при помощи модульного строительства решается комплекс задач, связанных с временным использованием помещений. В Казахстане модульные технологии пользуются спросом только при размещении во временном жилье рабочего персонала, особенно в местах с удаленной инфраструктурой (нефтегазовая, строительная отрасли, а также при проведении дорожно-ремонтных работ, геофизике и геологии).

Важнейшими инструментами обеспечения населения жильем являются привлечение частных инвестиций в жилищное строительство и стимулирование государственно-частного партнерства.

Планируется перераспределение акцентов финансирования: с государственного на внебюджетное финансирование, посредством решения следующих задач [1]: повышение доступности ипотечного кредитования; стимулирование строительства жилья частными застройщиками; строительство кредитного жилья через систему Жилстройсбережений; создание фонда арендного жилья для социально-уязвимых слоев населения; развитие индивидуального жилищного строительства; обеспечение населения арендным и коммерческим жильем; поддержка долевого жилищного строительства;

Проведенные исследования и полученные результаты позволяют представить рекомендации по развитию рынка жилой недвижимости г. Караганды, согласно которым необходимо:

1. Совершенствование механизма управления рынком путем применения мониторинговых процедур; дальнейшей модернизации нормативно-правовой базы; создание стимулов для внедрения инноваций; развитие диалоговых структур партнерства между участниками рынка; повышение роли независимых экспертов по оценке качества объектов недвижимости на разных стадиях их создания.

2. Создание благоприятных условий для развития конкуренции – открытость рынка для субъектов малого и среднего бизнеса, как рычага его насыщенности; определение конкретных перспектив развития градостроительства в г. Караганда; скоординированность действий административных органов по централизации данных о потенциале и конъюнктуре рынка и доступность такой информации для инвесторов и населения как дополнительной формы стимулирования отрасли.

3. Ресурсная поддержка рынка жилой недвижимости (в том числе в рамках реализации долгосрочных целевых программ) с целью поддержки социально ответственного бизнеса; создания новых рабочих мест; подготовки квалифицированных кадров; привлечение на основе государственных программ собственников жилья на доступных условиях; развитие межотраслевого сотрудничества сообщающихся структур рынка.

Цены на рынке жилой недвижимости восприимчивы к стадии экономического цикла рынка и уровня доходов населения. Процессы, происходящие на рынке жилой недвижимости, отражают функционирование взаимосвязанных с ним рынков: рынка факторов производства (труда, капитала), рынка товаров и услуг, финансового рынка.

Список использованных источников

1. Об утверждении Программы жилищного строительства «Нұрлы жер» и внесении изменений и дополнения в некоторые решения Правительства Республики Казахстан»: Постановление Правительства Республики Казахстан 2016. № 922. 57 с.

***Е. В. Бойкачева, м. э. н., ст. преподаватель
Белорусский государственный
университет транспорта
г. Гомель***

ФИНАНСОВЫЙ РИСК КАК ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ

Сегодня деятельность человека весьма разнообразна. В процессе покупки или продажи товаров, работ или услуг между хозяйствующими субъектами постоянно возникают денежные отношения, которые требуют контролирование и управление за финансовыми ресурсами. Управление финансами состоит в создании устойчивости движения между материальными и денежными потоками, обеспечении источников финансирования, оперативное использование финансовых ресурсов в поставленных целях и задач предприятий [1]. Исходя из этого, можно отметить, что деятельность любого предприятия, цель которого извлечение прибыли, напрямую связана с конкретными рисками. Прибыль и риск являются важными финансовыми категориями, влияющие друг на друга и в тоже время связанные между собой, хотя риск характеризуется такими понятиями как вероятность и неопределенность.

Выбор эффективных подходов к управлению рисками предусматривает разработку методик оценки финансовых рисков и формирует общую стратегию управления всем комплексом

рисков предприятия. Далее разрабатываются методы управления рисками, которые способствуют максимальному уменьшению убытков и увеличению прибыли даже в самых критических ситуациях.

Существует три подхода к управлению рисками, которые применяются для минимизации потерь и своевременного принятия решений: активный, адаптивный и консервативный.

Активный подход означает использование уже имеющихся средств для смягчения негативных последствий, т. е. проведение операций после процедуры предупреждения возможных убытков.

Адаптивный подход предполагает управление рисками в ходе проведения хозяйственных операций, т. е. базируется на учете в процессе управления фактически сложившихся условий хозяйствования. При этом подходе можно избежать лишь части потерь, а не весь ущерб в целом.

Консервативный подход применяют, когда предприятию уже нанесен ущерб и предусматривает его устранение в дальнейшем.

Стоит отметить, что для целей управления финансовой деятельностью предприятия риски принято классифицировать по различным признакам. Согласно классификации, можно выделить инфляционные риски, которые в условиях инфляции выделяются в отдельный вид финансовых рисков и связаны с обесцениванием денег, а также реальной стоимости капитала предприятия. Чтобы разобраться с понятием инфляционного риска, нужно изучить понятие инфляции, которая влияет на рост цен продукта (работ и услуг) [2].

Эта группа рисков характеризуется такими качествами как противоречивость, неопределенность и альтернативность. Противоречивость в данном случае проявляется в том, что инфляционный риск может оказывать как положительное, так и отрицательное воздействие, то есть приносить иди доходы, или расходы. Исход ситуации зависит от направления развития инфляции. Однако чаще всего процессы инфляции оказывают негативное влияние на деятельность предприятий, что ведет соответственно к убыткам.

Одним из важных принципов возникновения риска является альтернативность, т. е. появление возможности выбора между двумя и более вариантами решений. Нет выбора – нет риска.

Вместе с тем, именно этот вид риска может наносить особенно ощутимый ущерб субъектам хозяйствования, поскольку не существует способа избежать инфляции, т. е. деньги сами по себе с течением времени теряют покупательную способность. Способы идентификации риска состоят из различных методов и инструментов, основой которых является планирование и анализ имеющейся информации. Успех также во многом зависит от уровня квалификации менеджеров.

Таким образом, финансовые риски в современных условиях хозяйствования характерны почти для всех финансовых отношений, а значит, носят постоянный характер. Поэтому управление рисками, в том числе и финансовыми, является главным фактором повышения и поддержания конкурентоспособности предприятий.

Список использованных источников

1. Бланк И. А. Управление финансовыми рисками: учеб. курс 6-е изд., перераб. и доп. Киев: Эльга, Ника-Центр, 2014. 582 с.
2. Лапуста М. Г., Шаршукова Л. Г. Риски в предпринимательской деятельности. Москва: ИНФРА-М, 2014. 224 с.

***М. А. Бойкачев, ст. преподаватель
Белорусский государственный
университет транспорта
г. Гомель***

РОЛЬ ДИВИДЕНДНОЙ ПОЛИТИКИ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Применение дивидендной политики в деятельности предприятия является многогранным и разносторонним. Планирование доходов и расходов оказывает огромное влияние на устойчивое финансовое положение организации. Вложение же долго- и краткосрочных активов в различные виды деятельности

обуславливает развитие экономики не только предприятия, но и в целом государства. Таким образом, на инвестирование, финансовые решения и структуру капитала влияет именно дивидендная политика, будучи также одним из ключевых условий успешного функционирования предприятия.

Выделяют несколько основных форм дивидендов, которые выплачиваются наличными: постоянные дивиденды в форме наличности, дополнительные, специальные и ликвидационные дивиденды [1]. Для достижения оптимальной дивидендной политики фирма должна установить баланс между текущими выплатами дивидендов и будущим ростом фирмы, чтобы добиться максимизации цены акций.

Для наилучшего понимания как же влияет дивидендная политика на деятельность предприятия следует рассмотреть три ведущие теории поведения инвесторов в зависимости от объема дивидендов: теория иррелевантности дивидендов, теория «синицы в руках» и теория налоговых предпочтений.

Исследуя теорию иррелевантности дивидендов (*dividend irrelevance theory*), можно утверждать, что дивидендная политика не влияет ни на цену акций, ни на стоимость капитала. Создателями этой теории стали Мертон Миллер и Франко Модильяни. Они поочередно заявили, что цена фирмы определяется только возможностью ее активов генерировать денежные потоки и степенью делового риска. Иначе говоря, Мертон Миллер и Франко Модильяни утверждали, что цена фирмы зависит только от прибыли, которую производят активы организации, а не от того, как эту прибыль организация распределит между выплатой дивидендов и реинвестированием.

В свою очередь Майрон Гордон и Джон Линтнер полагали, что доходность акционерного капитала уменьшается с возрастанием коэффициента выплаты дивидендов, так как инвесторы рассматривали получение капитальной прибыли более рискованным, нежели прибыли в форме дивидендных выплат. Капитальная прибыль может быть получена лишь в неопределенном

будущем только при благоприятном общем состоянии фондового рынка, тогда как прибыль в форме дивидендных выплат – уже вскоре после принятия собранием акционеров соответствующего решения [2].

С этими доводами не соглашались Миллер и Модильяни. Они утверждали, что доходность акционерного капитала не зависит от дивидендной политики. Они называли аргументацию Гордона и Линтнера заблуждением «синицы в руках» (*bird-in-the-hand*), поскольку, с их точки зрения большинство инвесторов на самом деле тратят средства, полученные в форме дивидендов фирмы, в акции той же самой или подобных компаний. В этом случае риск доходов инвесторов будет определяться только рискованностью операционных денежных потоков фирмы, а не ее дивидендной политикой.

Определяя свою дивидендную политику акционерное общество должно учитывать свои инвестиционные возможности и ограниченности внешних источников финансирования или их высокую стоимость.

Согласно теории налоговых предпочтений инвесторы могут соглашаться на разную стоимость капитала при высоком и низком объеме дивидендных выплат также и по причинам, связанным с налогообложением. В связи с этими налоговыми преимуществами многие инвесторы могут предпочитать дивидендам капитальную прибыль, а значит, будут выступать за максимальное реинвестирование прибыли компаний. Если это так, они будут согласны платить даже более высокую цену за акции компаний, выплачивающих относительно низкие дивиденды, чем за акции компаний, выплачивающих высокие.

Список использованных источников

1. Бригхэм Ю., Эрхардт М. Финансовый менеджмент. 10-е изд. / пер. с англ. под ред. к. э. н. Е. А. Дорофеева. СПб.: Питер, 2009. 960 с.
2. Бланк И. А. Финансовая стратегия предприятия : учеб. пособие. Киев: Ника-Центр, 2006. 520 с.

РАННЄ ВИЯВЛЕННЯ ТА ПРОТИДІЯ ВІДМИВАННЮ ДОХОДІВ ЗА РИЗИК-ОРІЄНТОВАНИМ ПІДХОДОМ

Відмивання доходів має надзвичайно небезпечний характер, оскільки використовується у незаконній торгівлі зброєю та наркотиками, фінансуванні тероризму та розповсюдження зброї масового знищення. Зі зростанням ринків фінансових послуг країни повинні оцінювати ризики, пов'язані з відмиванням доходів. З переходом на ризик-орієнтований підхід у системі фінансового моніторингу за міжнародними стандартами і нормативною базою ЄС на прикладі Польщі розглянуто підхід до визначення рівня ризику, який фінансова установа зобов'язана враховувати [1], зокрема, такі критерії: економічний, який полягає в оцінці операції клієнта з точки зору мети його практичної діяльності; географічний, пов'язаний з операціями, не виправданими характером господарської діяльності, укладеної з суб'єктами господарювання з країн, де існує високий ризик відмивання коштів та фінансування тероризму; поведінковий, який ґрунтується на незвичній поведінці клієнта у певній ситуації.

Міжнародні стандарти з протидії відмиванню доходів та фінансуванню тероризму FATF [2] мають деталізовану і логічну систему заходів, які повинні бути впроваджені країнами з метою боротьби з відмиванням доходів. Вони розширені з урахуванням нових загроз, таких як фінансування зброї масового знищення, і уточнені щодо транспарентності та строгості заходів протидії корупції. Пріоритетним напрямом є підхід, у якому здійснюється раннє виявлення і оцінка ризиків.

Формування ризик-орієнтованої системи фінансового моніторингу є першочерговим завданням державного регулювання ринку фінансових послуг і сполучних суб'єктів первинного фінансового моніторингу [3]. Запровадження ризик-орієнтованого підходу (РОП) дає можливість країнам і фінансовим

установам розподіляти свої ресурси для адміністрування процесів фінансового моніторингу більш ефективно.

У міжнародних стандартах FATF зазначено, що РОП дозволяє країнам за цими вимогами застосовувати більш гнучкий перелік заходів для більш ефективного використання своїх ресурсів і вжиття превентивних заходів раннього запобігання і протидії відмиванню доходів, що відповідають встановленому характеру ризиків. Застосування РОП є обов'язковою умовою для ефективного виконання стандартів FATF [2].

Використовуючи РОП, банки, як суб'єкти первинного фінансового моніторингу, зобов'язані аналізувати та уточнювати (верифікувати) інформацію про клієнта, а також здійснювати оцінку ризику його фінансових операцій [4].

Відповідно до ст.8 нового Закону України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення», де представлені завдання, обов'язки та права суб'єкта первинного фінансового моніторингу, наприклад, банк, зобов'язаний самостійно забезпечувати функціонування відповідної системи управління ризиками, застосовувати у своїй діяльності ризик-орієнтовний підхід та вживати належні заходи з метою мінімізації ризиків [4].

Висновок. Запровадження РОП для фінансових установ є засобом раннього виявлення та протидії відмиванню доходів, який вимагає високої незалежності щодо урахування рівнів ризику клієнтів та визначення переліку необхідної інформації для його оцінки.

Список використаних джерел

1. Hodejście oparte na ocenie ryzyka – jak go wdrożyć [Електронний ресурс]. – URL: <https://www.szkoleniabankowe.com/podejscie-oparte-na-ocenie-ryzyka-przeciwdzialanie-praniu-pieniedzy-cz-3/>
2. Міжнародні стандарти з протидії відмиванню доходів та фінансуванню тероризму і розповсюдженню зброї масового знищення: Рекомендації FAFT від 16 лютого 2012 р. [Електронний ресурс]. – URL: http://www.sdfm.gov.ua/content/file/site_docs/2012/22.03.2012/1.pdf.

3. Пономаренко В. С., Внукова Н. М., Колодізев О. М., Ачкасова С. А. Вплив державного регулювання на розвиток ризик-орієнтованої системи фінансового моніторингу України. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2019. № 2 (29). С. 419–429.
4. Д'яконова І. І. Мордань Є. Ю. Формування системи фінансового моніторингу як складоваї ризик-орієнтованого банківського нагляду [Електронний ресурс]. – URL: http://www.nbuv.gov.ua/e_journals/PSPE/2011_3/Mordan_311.htm.
5. Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення [Електронний ресурс]: Закон України від 06.12.2019 № 361-ІХ. *Голос України*. 2019. 28 грудня. № 251.

К. О. Горбенко, студентка
спеціальності «Облік і оподаткування»
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»
м. Полтава

ЗМІСТ ТА СТРУКТУРА ФІНАНСОВИХ ЗВІТІВ ДЛЯ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ ЗГІДНО З МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ

Зміст та структура фінансових звітів згідно з Міжнародним стандартом фінансової звітності для малих та середніх підприємств є важливим аспектом у регулюванні бухгалтерського обліку.

Згідно з цим документом малі та середні підприємства складають такі звіти: 1) Звіт про фінансовий стан; 2) Звіт про сукупний дохід та (або) Звіт про прибутки та збитки; 3) Звіт про зміни у власному капіталі та Звіт про дохід та нерозподілений прибуток; 4) Звіт про рух грошових коштів; 5) примітки.

У Звіті про фінансовий стан підприємство має подавати поточні та непоточні активи, а також поточні та непоточні зобов'язання як окремі категорії, за винятком тих випадків, коли подання на основі ліквідності відображає достовірну та більш доречну інформацію.

Звіт про сукупний дохід підприємство має подавати за період одним з двох способів:

1) при першому у звіті відображаються всі визнані за період статті доходів та витрат;

2) при використанні другого способу відображаються всі визнані за період статті доходів та витрат, за винятком тих, що визнані у складі загального сукупного доходу та не враховані при визначенні прибутку чи збитку, як дозволяється чи вимагається Міжнародним стандартом фінансової звітності.

У Звіті про зміни у власному капіталі відображається прибуток чи збиток підприємства за звітний період, статті доходів та витрат, визнаних в іншому сукупному доході за період, вплив змін облікової політики та виправлень помилок, визнаних у періоді, а також суми інвестицій, вкладених учасниками власного капіталу, і дивідендів та інших виплат таким учасникам протягом періоду.

Підприємство має подавати звіт про зміни у власному капіталі, відображаючи у цьому звіті:

а) загальний сукупний дохід за період, окремо наводячи підсумки, що відносяться до власників материнського підприємства та неконтролюючих часток;

б) по кожному компоненту власного капіталу, вплив ретроспективного застосування або ретроспективного перерахунку згідно з р. 10 Міжнародного стандарту фінансової звітності для малих та середніх підприємств «Облікова політика, оцінки та помилки»;

в) по кожному компоненту власного капіталу, узгодження балансової вартості на початок та кінець періоду, окремо відображаючи зміни в результат.

У Звіті про дохід та нерозподілений прибуток відображається прибуток чи збиток підприємства та зміни в його нерозподіленому прибутку за звітний період.

Підприємство подає Звіт про рух грошових коштів, у якому відображені грошові потоки за звітний період, розподілені за видами діяльності: операційною, інвестиційною та фінансовою.

Примітки до фінансових звітів містять доповнення до інформації, наведеної у звітах. У примітках наводиться описова інформація та розшифровка відображених у звітах статей, а також відомості про статті, які не відповідають критеріям визнання у звітності.

Список використаних джерел

1. Плаксієнко В. Я., Верига Ю. А., Кулик В. А., Карпенко Є. А. Облік, оподаткування та аудит : навч. посіб. Київ: ЦУЛ, 2019. 509 с.
2. Кулик В. А. Звітність підприємства в умовах застосування інноваційних інформаційних технологій. *Стан і перспективи розвитку обліково-інформаційної системи в Україні*: матеріали III міжнар. наук.-практ. конф., 10–11 жовтня 2014 р. Тернопіль: ТНЕУ, 2014. С. 211–213.

А. А. Громько, студент
*Белорусский государственный
университет транспорта
г. Гомель*

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ КАДРОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Мотивированный персонал – залог успеха деятельности и прогресса компании в реализации своей стратегии и укреплении своих позиций на рынке. Следовательно, мотивация персонала является одним из основных направлений в системе управления кадровым потенциалом организаций.

При этом в управлении мотивацией персонала необходимо использовать системный подход, который является необходимым фактором профессионального управления и рационального использования организационных возможностей непосредственно для мотивации работы сотрудников.

Системный подход к мотивации персонала заключается в глобальном рассмотрении психологических принципов процесса мотивации индивидуальной и групповой деятельности, а также эффективных методов мотивации привлечения, удержания работников и эффективной их работы [1].

Данный подход включает в себя сочетание организационных стимулов и последовательных усилий менеджеров на всех уровнях управления, чтобы мотивировать сотрудников в строгом соответствии с организационной стратегией компании.

При этом мотивация персонала должна проводиться на трех взаимосвязанных уровнях, каждый из которых имеет свои особенности.

На личном уровне осуществляется долгосрочная, среднесрочная, краткосрочная и временная мотивация каждого работника. Здесь работают все три вида мотивации: привлечение, удержание и эффективная работа. На этом уровне мотивации большое значение имеет ситуационный фактор. Использование одних и тех же методов и подходов для мотивации работника в разных условиях приводит к разным результатам. Поэтому основными принципами мотивации на личном уровне являются своевременность, дифференцированный подход и учет интересов работника. Важными факторами эффективной мотивации работника на личном уровне являются четкость поставленной задачи, ее связь с компетенциями и интересами работника.

На групповом уровне осуществляется мотивация для эффективной и результативной командной работы. Мотивация для командной работы заключается в определении круга задач, эффективная реализация которых возможна групповым способом и создание оптимальных условий для группового взаимодействия. Основными предпосылками эффективной групповой мотивации являются характеристики группы, лидерство и метод управления. Принципами групповой мотивации являются вдумчивость, доверительные отношения и честность [2].

На организационном уровне стимулирование работников должно производиться с использованием методов экономической и политической мотивации, которые будут поддерживаться всеми подсистемами управления.

Отметим, что определяющими предпосылками эффективной мотивации на организационном уровне являются имидж организации и репутация топ-менеджеров, а также ее соответствие стратегическим целям и развивающейся организационной среде.

Эффективность стимулирования работников изучается на основе социальной оценки и ожиданий сотрудников. Факторами организационного стимулирования персонала являются надежность, работоспособность и баланс интересов сотрудников различных уровней.

Системный подход к мотивации работников предприятия включает в себя постоянное изменение работы и увеличение объема ее содержания. При этом необходимо обеспечить заинтересованность работника в эффективном выполнении задач и оптимизации деятельности в контексте повышения конкурентных преимуществ компании. Этот мотивирующий элемент заключается в нематериальном стимулировании и действует главным образом в отношении целевого персонала или результатов [3].

В целом можно отметить, что системный подход к управлению мотивацией работников позволит оптимально сочетать как финансовые, так и нефинансовые инструменты, что в конечном итоге положительно скажется на производительности труда сотрудников и укрепит положение компании на рынке.

Список использованных источников

1. Долженко Р. А. Системный подход к управлению трудовой мотивацией персонала. *Российское предпринимательство*. 2015. № 8. С. 70–75.
2. Иванова С. В. Мотивация на 100 %: А где же у него кнопка? Москва: Альпина Бизнес Букс, 2016. 288 с.

*Т. П. Гудзь, д. е. н., професор
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»
м. Полтава*

ТРАНСМІСІЯ КРИЗИ НА СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО УКРАЇНИ

Сільське господарство завжди було точкою опори для вітчизняної економіки. Ця галузь економіки України залишалася прибутковою навіть у найтяжчі 2014–2015 рр. Втім, на сьогодні

маємо збитки у сільському господарстві – 77,8 млн грн за січень-вересень 2019 р. Хибно вважати, що основні причини цього – це стійкі тенденції скорочення сільського населення, його старіння та зубожіння, вимирання українських сіл. Кілька цифр доводять це. З 1990 р. до 2019 р. сільське населення скоротилося всього лише на три відсотки. За цей же час кількість сільських населених пунктів зменшилась всього лише на півтора відсотки. Щодо вікової структури населення, то за історію незалежності України частка людей віком старших за шістьдесят років зросла із 30 % до 40 %. Рівень бідності населення України за останні п'ять років є найменшим, хоча досить високим. У 2018 р. кожен другий українець перебуває за межею бідності ООН. Тоді як у 2017 р. $\frac{3}{4}$ населення України мали доходи нижче європейського рівня бідності [3].

Не варто шукати причин збитковості у самому сільському господарстві. Урожайність основних сільськогосподарських культур у 2019 р. була рекордно високою. Порівняно із 2018 р. урожайність основних експортних товарних груп зросла: пшениці – на 10,5 %, соняшника – на 9 %, ріпака – у півтора рази. При цьому індекс сільськогосподарської продукції у 2019 р. впав у дев'ятнадцяти областях України. Найвищий рівень рентабельності серед українських сільськогосподарських підприємств у 2019 р. не перевищує 8 %. Це найгірший фінансовий результат з 2006 р. Ще у 2018 р. прибутковість аграріїв сягала за 20 % [3].

Причини такої ситуації є суто зовнішні: падіння цін на більшість основних видів сільськогосподарської продукції при їх високій собівартості за рахунок імпортних міндобрив та високо-вартісної логістики. Загалом виручка агропідприємств у 2019 р. від реалізації сільськогосподарської продукції зросла на 1 % [3] при зростанні собівартості (за експертними оцінками) на 28,6 % [1]. Ревальвація гривні у 2019 р. на 5 % додала збитків аграріям [2].

Стан справ та перспективи розвитку сільського господарства в Україні тісно пов'язані із кон'юнктурою на світовому ринку не лише у товарному сегменті сільськогосподарської продукції, а й палива та мінеральних добрив. Спровокована економічна криза

пандемією COVID-19 переорієнтує національні економіки на внутрішній ринок в сегменті сільськогосподарської продукції. Це болісно позначиться на українському агросекторі, адже 37,8 % експорту у 2019 р. становить продукція рослинного та тваринного походження. Україна має стабільний та значний чистий експорт за товарною групою сільськогосподарської продукції [3].

Інший зовнішній канал трансмісії кризи на українське сільгоспвиробництво – це підвищення витрат на закупівлю добрив та хімікатів. Запровадження надзвичайної ситуації на території всієї України не накладає обмежень щодо посівної кампанії 2020. Вона розпочалася згідно з графіком й наразі аграрії нарощують обсяги її проведення. Крім того, маємо одну з найбільших за останні роки площу посівів озимих культур у 2019 р. – 7,6 млн га. Втім, посівна – це лише частина собівартості урожаю зерна. Імпорт Україною мінеральних добрив у п'ять разів перевищує їх експорт [3].

Внутрішні канали трансмісії кризи на український агросектор пов'язані із погіршенням доступу до кредитних ресурсів банків та відкриттям ринку землі. Станом на 01 лютого 2020 р. кредитний портфель банків, сформований для сектору сільського, рибного та лісового господарства, містить 13 % непрацюючих кредитів. Це не критичний рівень, однак є загроза його погіршення внаслідок погіршення фінансового стану сільгоспвиробників. Розширення потреби агробізнесу у кредитних ресурсах буде обумовлена необхідністю викупити земельні ділянки у пайщиків з відкриттям ринку землі.

Існує ініціатива Уряду України щодо створення моделі державної підтримки агропромислового комплексу. Серед її інструментів: створення Фонду часткового гарантування кредитів малому та середньому агробізнесу; здешевлення до 5 % вартості кредитів для сільгоспвиробників на придбання землі та капітальних інвестицій; відшкодування кредитів на розвиток тваринництва, фермерства та сільськогосподарських кооперативів [4]. Незважаючи на всі складнощі економічного та соціального життя в Україні Уряду не варто згортати державну підтримку внутрішнього сільськогосподарського виробника.

Список використаних джерел

1. Агропортал України [Електронний ресурс]. – URL: <http://agroportal.ua/ua/news/ukraina/>
2. Грошово-кредитна статистика Національного банку України [Електронний ресурс]. – URL: <https://bank.gov.ua/statistic/sector-financial/data-sector-financial#2fs>.
3. Економічна статистика України [Електронний ресурс]. – URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Закон України «Про Державний бюджет України на 2020 рік» від 14 листопада 2019 року № 294-IX [Електронний ресурс]. – URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/294-20?find=1&text>.

*D. M. Dragunov, postgraduate student;
S. V. Lytvyn, Ph.D., associate professor
Chernihiv National University of Technology
Chernihiv*

FOREIGN EXPERIENCE OF FINANCIAL PROVISION OF HEALTH

The state has one of the most important functions – caring for people’s health. In the twentieth century. The constitutional recognition of the right to health of every person has become an integral feature of most legal systems. To date, it is considered that the legal component of state responsibility for human health rests not on the economic condition, but above all on the natural right of everyone to life and health [2]. Because health is not only the individual value of the person, but also the property of the society and the state in which the person lives. Financial security for human health is highly relevant and is addressed in many international instruments adopted by the UN General Assembly, WHO, the World Medical Association and the Council of Europe. The WHO Charter states that governments are responsible for the health of their peoples and that responsibility requires that appropriate social action be taken in the field of health. In Ukraine, there are still some uncertain transitions to one type of financial security. The uncertainty of the transition to a new level of financing of health insurance and the critical lack of financial support for the healthcare sector necessitated the conside-

ration of foreign experience of the leading countries in the world of health insurance [1].

The effective development of the state requires the support of the social sphere and the formation of an effective health care system in the country. Countries where the main health indicators are life expectancy, which includes infant mortality and a number of other human health criteria are considered to be the most developed. Japan, Germany and the United States rank among the top three countries in terms of major health indicators today. The health care system in Japan is one of the most developed in the world. A focus on prevention and rehabilitation has significantly reduced health care costs and improved quality. The financial health care system is based on the full coverage of the entire population by health insurance provided by the state and private sector employers. There are several models of financial support for healthcare.

In fact, there are two major financial security systems in Japan that cover the majority of the population. The first is that the National Health Insurance Scheme mainly covers smallholders and their families, the disabled and other non-workers. The second is the largest wage insurance system in Japan, covering employees and their dependents. There are various programs in this system, some of which belong to the state which is itself the insurer. And in the social insurance program the insurer is the company created by the administration and employees of one or more enterprises in one sphere. There is also a supplementary private insurance system in the country, but it is not in high demand. It accounts for no more than 1% of the country's total health care costs. There are no restrictions on the choice of doctor and hospital insurance.

There are about 140,000 medical establishments in the country, including 80,000 polyclinics (some with small inpatient units), 10,000 hospitals, 850 health centers run by prefectural governments.

Information on the number of healthcare facilities in Japan varies according to various sources. This is because, in official statistics, private doctors' offices are also referred to as outpatient clinics, and they constitute the vast majority of treatment facilities.

Most hospitals and clinics in Japan are privately owned, however, all tariffs for their services are set by the authorities, so there is no difference between patients and private medicine for patients.

Japanese hospitals are having difficulty hospitalizing patients who need emergency care or are in serious condition because of the huge flow of patients who require more trivial treatment. There is no complete staffing of hospitals around the clock, as is the case in major US hospitals. Compensation to hospitals and clinics is based on the principle of a piece-rate payment and a fee is paid for each service provided. The rates are the same for inpatient and outpatient treatment. As hospitals, at the same level of reimbursement, have to finance both staff salaries and fixed assets, the main tendency is to transfer the patient to outpatient care as early as possible. Since the government imposes uniform compensation schemes on hospitals, there is no price competition in the country. Instead, hospitals try to engage patients by purchasing state-of-the-art equipment. This situation, of course, is beneficial for patients, but at the same time it creates queues of those wishing to undergo treatment in the most equipped hospitals. The salaries of staff, payment for hospital services, prices for medicines, medical procedures and equipment are determined by the Central Council for Social and Medical Services at the Ministry of Health, Labor and Social Welfare. It has set prices at such a low level that the cost of Japanese healthcare is rising more slowly than consumer prices in general. At the same time, if demand for health services in the country increases, the government cuts costs by cutting back on compensation. Strict control over prices and salaries in Japan's health care system to some extent reduces the influx of doctors and the appointment of services that require expensive equipment. However, it is also a good way to protect medicine from those who turn it into a business, and to keep professional staff clean. In Japan, doctors working in hospitals are salaried employees. Some doctors are involved in the private sector, but the amount of their fees is set by the state. Typically, it is determined on a fee-for-service basis. However, such a system of fixed fees for doctors creates in them incentives to receive the maximum number of patients, and therefore, the result is a «pipeline» nature of medical care. Today, health care costs in Japan

account for 8.1% of GDP. In this example, health care rates are much better than in the US, spending almost 2 times more on these goals. The country has achieved such success by banning the profits of insurance companies and by imposing restrictions on the payment of physicians who make serious errors in patient care. This is precisely what so lacks in Ukrainian healthcare, where health insurance is an outright feeder for agile businessmen who have occupied this very profitable niche [3].

The overseas experience of countries with advanced healthcare systems proves the fact that the medical sector can function effectively and efficiently only if there is health insurance. Our decades of experience in this field testify to the high performance of different models and systems of compulsory health insurance. That is why each country should create its own model of health insurance, taking into account the national specificity, tendencies and peculiarities of its socio-economic development, which will contribute to the growth of a strong and healthy nation, as a consequence, building a strong and efficient economy.

References

1. Gorokhov S. V. Comparative analysis of health insurance systems in foreign countries / S. V. Gorokhov, S. D. Starinchuk. Electronic computer.
2. Sitenko O. R. Formation of public health policy in Ukraine [Electronic resource] / O. R. Sitenko, T. M. Smirnova. – URL: <http://irbis-nbuv.gov.ua/>
3. Yu. Matvienko, Japan's Health System [Electronic resource] / Yu. Matvienko. – URL: <http://msvitu.com/archive/2013/november/article>.

*Т. А. Езерская, к. э. н., доцент
Минский филиал УО «Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации»
г. Минск*

УПРАВЛЕНИЕ РАСЧЕТАМИ ОРГАНИЗАЦИИ: МЕТОДИКИ, ПРОБЛЕМЫ, ПУТИ РЕШЕНИЯ

В настоящее время в Республики Беларусь для оценки активов, обязательств, собственного капитала, доходов и расходов,

организация можно применять дисконтированную стоимость. Законом Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности» дисконтированная стоимость определяется как текущая стоимость будущих поступлений денежных средств от использования активов или текущей стоимости будущего использования денежных средств на погашения обязательств [1].

В связи с этим в Республике Беларусь впервые при разработке учетной политики определен подход, основанный на профессиональном суждении главного бухгалтера и руководителя организации. Профессиональное суждение определяется как точка зрения и действия главного бухгалтера и руководителя организации, принятое при ведении бухгалтерского учета и составлении отчетности. Данные действия могут иметь место, если в отношении конкретных хозяйственных операций, отдельных активов, обязательств, собственного капитала, доходов и расходов в законодательстве Республики Беларусь не установлен порядок их отражение в бухгалтерском учете.

Методики определения дисконтированной стоимости зависят от того, является ли дебиторская или кредиторская задолженность краткосрочной или долгосрочной. Раскрытие информации о величине дебиторской и кредиторской задолженности имеет большое значение для прогнозирования на основе данных финансовой отчетности платежеспособности организации после отчетной даты. Для пользователей финансовой отчетности важное значение имеет информация о стандартной, сомнительной дебиторской задолженности и безнадежных долгах. На наш взгляд, целесообразно стандартную дебиторскую задолженность детализировать в зависимости от срока заключенных договоров и других факторов на задолженность: до 30 дней; от 30 до 60 дней; от 60 до 90 дней; до 120 дней; свыше 120 дней. Следует отметить, что указанная информация в настоящее время не раскрывается ни в балансе, ни в других отчетных формах, что снижает качество отчетной информации. Вместе с тем раскрытие в финансовой отчетности информации о дебиторской задолженности с предложенной детализацией может нарушить такой важный принцип бухгалтерского учета как конфиденциаль-

ность. В соответствии с данным принципом представленная в финансовой отчетности информации не должна принести организации вред. При детализации дебиторской задолженности в финансовой отчетности необходимо достичь сбалансированности между потребностями пользователя и ее раскрытием организацией. Вместе с тем руководство организации должно иметь представление о реальном влиянии дебиторской задолженности на финансовое положение и результаты работы организации, т.к. отвлечение средств в дебиторскую задолженность влечет за собой: потери денежных средств от инфляции; недополучение прибыли в связи с отвлечением средств в расчеты. Следовательно, одним из недостатков оценки по дисконтированной стоимости является возможность занижения или завышения оценки. Таким образом, использование дисконтированной стоимости позволяет руководству организации варьировать оценками исходя из поставленных целей. Она дает более объективную основу, при ее правильном использовании для оценки активов и обязательств. Это обусловлено тем, что при ее использовании отражается текущая рыночная стоимость тех денежных потоков, которые могут генерировать данные активы.

Оценка по дисконтированной стоимости сочетается с принципами финансового менеджмента, которые ориентированы не на историческую стоимость активов, а на проведенные к данному моменту времени денежные потоки. Вместе с тем использование дисконтированной стоимости обуславливает некоторые отрицательные моменты: значительные сложности определения связанные с исчислением коэффициента дисконтирования и математическими формулами; отражение в учете нереальной суммы сделок и определение условной суммы, которая могла бы быть получена в данный момент в сопоставлении с периодом, когда была осуществлена сделка; увеличение расходов на ведение учета по дисконтированной стоимости.

Внедрение разработанных методик управления расчетами позволит увеличить достоверность предоставляемой информации, что даст возможность повысить эффективность принимаемых управленческих решений.

Список использованных источников

1. О бухгалтерском учете и отчетности [Электронный ресурс]: Закон Респ. Беларусь от 12 июля 2013 г., № 57-З. КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000, ООО «ЮрСпектр». Минск, 2020.

*М. М. Забаштанський, д. е. н., професор
Чернігівський національний
технологічний університет
м. Чернігів*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ КОНЦЕСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Забезпечення сталого розвитку економіки країни та результативного функціонування державного сектору економіки залишається однією з пріоритетних задач, на вирішення яких спрямовані зусилля всіх рівнів влади. Проте, через обмеженість бюджетного фінансування, фінансове забезпечення державного сектору економіки здійснюється не в повному обсязі, що спричиняє погіршення результативності його функціонування, негативно впливає на якість товарів, робіт та послуг, створює умови для призупинення функціонування окремих суб'єктів господарювання. Разом з тим, соціальна значимість та життєва суспільна необхідність їх функціонування унеможливають ліквідацію даних об'єктів інфраструктури, що спричиняє необхідність запровадження сучасних підходів до управління ними. Саме таким підходом до управління суб'єктами господарювання державного сектора економіки є концесія. Проте, відсутність методичних підходів до комплексної оцінки ефективності концесійної діяльності виступає додатковим фактором, який стримує розвиток концесійної діяльності в Україні.

Незважаючи на наявність істотних досліджень у сфері державного регулювання та оцінки ефективності функціонування державного сектора економіки України, формуванню методичних аспектів оцінки ефективності управління концесійними об'єктами приділяється недостатньо уваги.

Оцінка ефективності концесійних відносин має базуватись на ряді принципів, які можна поділити на дві групи: 1) методологічні принципи – принципи спрямовані на узагальнення істотних ознак оцінки ефективності реалізації концесійного проекту, та не виокремлюють особливостей реалізації кожного окремого проекту; 2) методичні принципи – принципи, які описують специфіку реалізації кожного окремого проекту та безпосередньо з ним пов'язані.

Серед основних методологічних принципів оцінки ефективності концесійних проектів слід виділити наступні: постійного контролю та нагляду – оцінка та аналіз концесійного проекту протягом усього строку тривалості його життєвого циклу, з урахуванням часу на вивчення особливостей функціонування потенційного концесійного об'єкту; синхронізації грошових потоків – планування надходження та витрачання грошових коштів протягом загального терміну реалізації концесійного проекту з метою забезпечення ліквідності функціонування концесійного об'єкту; заощадження ресурсів – діяльність концесійного об'єкту має бути спрямована на раціональне використання всіх видів ресурсів необхідних для його ефективного та безперебійного функціонування; синергетичного впливу – організація концесійної діяльності має здійснюватись з урахуванням її системного впливу не лише на функціонування окремої галузі, але і на соціально-економічне становище країни в цілому, тому при її реалізації можуть виникати внутрішні і зовнішні ефекти; альтернативного вибору – укладанню концесійної угоди має передувати оцінка латентних можливостей організації концесійної діяльності в інших сферах та на інших об'єктах; забезпечення результативності функціонування – головною метою реалізації концесійної діяльності є економічна ефективність її здійснення з метою забезпечення формування необхідного фінансового потенціалу для безперебійного функціонування концесійного об'єкту, незалежно від виконання ним функцій по життєзабезпеченню суспільства або соціального захисту населення; поляризованої оцінки – оцінці доцільності впровадження та виконання концесійного проекту має передувати комплекс-

ний аналіз всіх його складових елементів, безпосередньо пов'язаних з його реалізацією; урахування фактору часу – оцінка ефективності концесійної діяльності повинна здійснюватись з урахуванням чинника часу, а також фактору інфляції.

В процесі здійснення оцінки ефективності концесійної діяльності необхідно застосовувати комплексний підхід, який дозволить врахувати всі аспекти її реалізації, а також враховувати інтереси всіх учасників концесійної угоди.

Список використаних джерел

1. Zabashtanskyi M. M. The indicators of the concession activity status in Ukraine. *British Journal of Science, Education and Culture*. Volume IV. "London University Press". London. 2014. № 1 (5). С. 382–387.
2. Кареліна О. Ю. Концесія як один зі шляхів інвестування житлово-комунального господарства. *Наукові праці КНТЕУ: Економічні науки*. 2010. Вип. 17. С. 87–94.

**В. В. Карцева, д. е. н., професор, завідувач
кафедри фінансів та банківської справи
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»
м. Полтава**

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ЯК СКЛАДОВА СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Однією з основних проблем розвитку будь-якої економічної системи є забезпечення її ефективної та стабільної діяльності. За мінливих та конкурентних умов діяльності підприємств реального сектору економіки питання стабільного безкризового розвитку стають дуже актуальними. Сучасні тенденції розвитку вітчизняних підприємств свідчать про необхідність підвищення їх фінансової стійкості.

В умовах поглиблення кризових явищ в економіці України особливого значення набувають питання пов'язані з пошуком нових методів та підходів щодо підтримки відповідного рівня фінансової безпеки підприємства та забезпечення його стійкого розвитку. В економічній науці України спостерігається зацікав-

лення у дослідженні проблематики пов'язаної з одного боку зі стійким розвитком підприємств, а з іншого – його фінансовою безпекою.

Відаючи належне вченим і фахівцям, в наукових роботах яких висвітлені питання теорії, методології та організації функціонування підприємств, про що свідчать праці І. Ансоффа, Л. Безчасного, О. Білоруса, О. Виханського, В. Геєця, А. Градова, Р. Коуза, К. Менара, Л. Мізеса, Р. Нельсона, З. Оборської, А. Олійника, С. Покропивного, В. Пономаренка, В. Полтеровича, М. Портера, Дж. Робертса, Г. Саймона, Р. Сасрта, Дж. Сапіра, Д. Старка, Дж. Стиглиця, З. Шершньової, Й. Шумпетера.

Теоретичними дослідженнями у сфері фінансової безпеки займалися такі вчені як Е. Альтман, Дж. Агенті, О. Барановський, В. Бівер, В. Базилевич, З. Варналій, О. Василик, К. Горячева, М. Єрмошенко, І. Мазур, Р. Таффлер, С. Салига, Є. Уткін. Разом з тим низка питань, пов'язаних з місцем фінансової безпеки в системі забезпечення стійкого розвитку підприємства досліджені все-таки недостатньо.

Підприємство в сучасних ринкових умовах як організацію можна характеризувати:

- цілеспрямованістю системи;
- наявністю цілей персоналу;
- виділенням в системі управління трьох рівнів – соціального, організаційного та індивідуального [2, с. 121].

У науковій літературі наведена значна кількість моделей визначення головної мети підприємства: модель максимізації прибутку (виходячи із засад спочатку класичної економічної теорії, а потім і маржиналістської теорії фірми), модель мінімізації трансакційних витрат (базується на теоретичних засадах неінституціоналізму Р. Коуза), модель максимізації обсягів продажів, модель максимізації темпів росту підприємства, модель забезпечення конкурентних переваг, модель максимізації

доданої вартості, модель максимізації ринкової вартості підприємства [1].

Основним принципом ефективного функціонування підприємства будь-якої форми власності в сучасних умовах діяльності є забезпечення інноваційних пріоритетів розвитку, що надає можливість забезпечувати належний рівень конкурентоспроможності. За таких умов фінансова безпека підприємства виступає критерієм рівня фінансового стану, що, у свою чергу, формує середовище для забезпечення стійкого розвитку.

На сьогодні не достатньо розкриті питання організаційно-методичного, інформаційного забезпечення та фінансово-економічної діагностики фінансової стратегії стійкого розвитку підприємства. Це пов'язано, у першу чергу з тим, що підприємство працює в умовах невизначеності та постійних змін пріоритетів розвитку підприємства.

Формування та вибір фінансової стратегії стійкого розвитку доцільно здійснювати з врахуванням фінансової безпеки підприємства, яка дозволяє підтримувати на належному рівні фінансову стійкість, платоспроможність, ліквідність, ділову активність та фінансову незалежність підприємства не тільки у коротко, але й довгостроковій перспективі. Важливим аспектом є поєднання пріоритетів фінансової стратегії з елементами фінансової безпеки, що сприятиме забезпеченню оптимального залучення та ефективного використання капіталу підприємства, дозволить своєчасно ідентифікувати небезпеки та загрози стану підприємства та розробляти заходи для їх вчасного усунення.

На наш погляд, фінансова безпека підприємства – це найважливіша складова системи управління, яка розширює можливості підприємства щодо підтримки його фінансової стійкості та самостійності з метою досягнення цілей, визначених в обраній фінансовій стратегії. Враховуючи наведену вище інформацію доцільно визначити місце фінансової безпеки у системі управління підприємством (рис. 1).

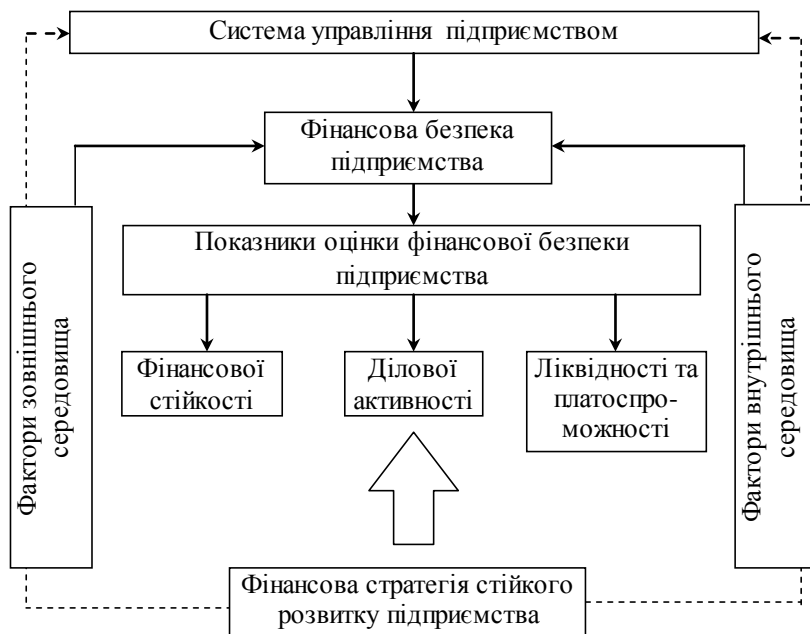


Рисунок 1 – Місце фінансової безпеки в системі управління підприємством

Управлінська практика свідчить, що керівництву підприємства важко забезпечити збалансованість внутрішніх та зовнішніх інтересів підприємства особливо в умовах кризових явищ та турбулентності зовнішнього середовища. Таким чином управлінське рішення має бути спрямоване на вибір відповідної фінансової стратегії, яка забезпечить ефективне залучення капіталу для діяльності підприємства та управління ризиками з використанням інструментарію, який би надавав можливість балансування функцій системи фінансового управління підприємством.

Вважаємо за доцільне визначити ключові аспекти, які необхідно враховувати при виборі та реалізації фінансової стратегії стійкого розвитку підприємства:

- здійснення діагностики фінансового стану підприємства за допомогою індикаторів, моделей, методик;
- оцінка потенціалу фінансової стійкості підприємства;
- інтегральна оцінка рівня фінансової безпеки підприємства на основі таксономічного аналізу;
- структуризація інформації з метою обґрунтування вибору фінансової стратегії стійкого розвитку підприємства;
- використання сучасних технологій та інструментарію їх забезпечення в системі фінансового управління підприємства;
- пропагування основних пріоритетів розвитку підприємства на усіх управлінських рівнях з метою зниження конфлікту інтересів та підвищення мотивації праці працівників.

За таких умов вибору та реалізації фінансової стратегії підприємство зможе сформувати обґрунтовану модель дій, спрямовану на підтримку відповідного рівня фінансової безпеки, що є необхідною складовою забезпечення стійкого розвитку підприємства.

Список використаних джерел

1. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия. Київ: Эльга, Ника-Центр, 2004. 784 с.
2. Єрмошенко М. М., Горячева К. С. Фінансова складова економічної безпеки: держава і підприємство : наук. моногр. Київ: Національна академія управління, 2010. 232 с.

Н. М. Краус, д. е. н., доцент;

К. М. Краус, к. е. н.

Київський університет імені Бориса Грінченка, м. Київ

ФІНАНСОВИЙ АСПЕКТ МОДЕЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ

На сучасному етапі економічного розвитку України вагому роль відіграють інноваційно-підприємницькі університети. Інновації, що продукують такого типу університети стають основною рушійною силою підвищення його вартості й ефективності. Як новий спосіб застосування знань, матеріальних та немате-

ріальних активів, інновації необхідні в будь-якій господарській ситуації. Навіть сьогоднішній фінансово-економічний спад, що викликаний світовою пандемією covid-19 необхідно використовувати як привід для перегляду напрямів інвестицій в інноваційні розробки, оскільки одним з наслідків кризи є пошук нових можливостей для зростання України.

Основними видами діяльності інноваційно-підприємницького університету є наукова та освітня діяльність з використанням інноваційних технологій і принципів управління. Наукова діяльність такого університету є провідною й такою, що орієнтується на отримання нових знань, освітня – на використання знань у навчальному процесі для підготовки фахівців, а інноваційна – на комерціалізацію знань, тобто отримання фінансових вигод. Комерціалізація результатів наукової та інноваційної діяльності значною мірою сприятиме формуванню системи багатоканального фінансування. Інноваційно-підприємницький університет матиме перспективи отримати можливість не лише розробляти, але й впроваджувати у масове виробництво високі технології.

Фінансово-економічний аспект моделювання інноваційно-підприємницької діяльності університету, на нашу думку, повинен включати створення на базі університету спеціальних фондів для підтримки його інноваційного розвитку з єдиною системою ідентифікації, правової охорони та використання результатів інтелектуальної діяльності. Для вирішення зазначених завдань є потреба у проведенні наступних заходів: запровадження ефективного механізму конкурсного відбору наукових проєктів, що фінансуються за кошти державного бюджету; розвиток відносин з міжнародними фондами підтримки інноваційних проєктів (підписання угод про співпрацю): Фонд Гумбольдта, Фонд Фулбрайта, British Council, Фонд цивільних досліджень та розвитку США (CRDF); реалізація програм співробітництва Університету з міжнародними організаціями та співтовариствами (програма Темпус, Еразмус Мундус, Жана Моне); участь у спільних міжнародних проєктах (Horizon + 2020); залучення грантів від Єврокомісії на розвиток інноваційно-цифрової інфраструктури університету та підтримку інноваційних проєк-

тів; залучення іноземних венчурних компаній, інвестиційних фондів, донорів (бізнес-ангелів) для підтримки університетських проєктів; підписання договорів з підприємствами про співпрацю з метою створення на базі університету експериментальних центрів впровадження інноваційних продуктів та технологій; надання платних послуг: юридичні питання, експертні оцінки, маркетингові та рекламні послуги, консультація та супровід проєктів, діагностика матеріалів.

На сьогодні ми можемо говорити, що фінансування інноваційно-підприємницького університету залежить від результатів на відміну від вихідного фінансування. Початкове фінансування йде на створення можливостей, які потім поєднуються з відповідним механізмом перевірки. Фінансування, орієнтоване на результат, означає, що гранти виставляються на конкурс, будь-який університет може приймати участь і тільки кращі тендери виграють. Державне фінансування вже не є прямим, а надходить через незалежні інститути, які виділяють гроші на дослідження та освіту на основі конкурсних торгів.

Переконані, що саме інноваційно-підприємницькі університети можуть зіграти важливу роль у створенні умов, сприятливих для розвитку й фінансових інновацій. Багато сучасних центрів інновацій в світі з'явилися саме завдяки цілеспрямованим державним програмам розвитку інноваційних галузей. Однак найважливіша роль у стимулюванні інноваційної активності, звичайно, належить бізнес-структурам, бізнес-ангелам, краудфандинговим платформам. Аналіз функціонування економік різних країн засвідчує, що найважливіші фактори інноваційної діяльності – це сприятливе підприємницьке середовище і чесна конкуренція. Навіть у складній економічній ситуації, що склалася у світі в 2020 році, розробка фінансових інноваційних продуктів й послуг залишається стратегічно пріоритетним завданням для більшості компаній, і для багатьох з них інновації є серйозним фактором зростання. Узагальнення актуальних проблем управління фінансовими ресурсами університету слугує інструментом для подальшого вдосконалення теоретико-методичної бази оцінки ефективності надання реалізації інноваційних проєктів.

*Я. Е. Кулик, студентка;
Е. Г. Толкачева, к. э. н., доцент
УО «Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации»
г. Гомель*

МЕТОДИКА АНАЛИЗА СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Методика анализа собственного капитала достаточно освещена во многих работах отечественных и зарубежных авторов, которые сохраняют свою значимость до настоящего времени. Однако, не смотря на значимость собственного капитала как элемента системы финансового анализа организации, в экономической литературе до сих пор не сформировалась обоснованная комплексная методика его анализа.

Обзор экономической литературы позволил выявить следующие подходы к исследованию собственного капитала:

- анализ собственного капитала является отдельным объектом финансового анализа;
- анализ собственного капитала является составным элементом анализа финансового состояния; или же анализа собственного капитала и обязательств; или же анализа собственного капитала и финансовой устойчивости организации [1].

На наш взгляд, анализ собственного капитала необходимо проводить в увязке с финансовой устойчивостью организации в рамках финансового анализа. При этом основной целью такого анализа является оценка наличия, размещения и эффективности использования собственного капитала организации.

Методика анализа наличия, состояния и эффективности использования собственного капитала организации, включает следующие направления:

- оценивают состав, структуру и динамику собственного капитала;
- сравнивают темпы роста собственного капитала, активов и обязательств и определяют тенденции изменения финансовой устойчивости организации;

- определяют степень участия собственного капитала в формировании активов организации;
- сравнивают фактические остатки собственного капитала с нормативами;
- оценивают эффективность использования собственного капитала и эффект «финансового рычага»;
- определяют влияние собственного капитала на изменение финансовой устойчивости и платежеспособности организации;
- изучают динамику показателей, характеризующих движение собственного капитала за отчетный период. Для этого используют отчет об изменении собственного капитала [3].

Исследование структуры собственного капитала необходимо проводить:

- по источникам капиталообразования (собственный капитал, приращённый за счёт внутренних и внешних источников). Индикатором эффективного инвестирования собственного капитала является превышение в их составе доли внутренних источников, что свидетельствует о эффективности хозяйственной деятельности организации;

- по характеру инвестирования (инвестированный собственником и накопленный, в том числе реинвестированный (заработанный организацией) и прочий накопленный капитал). Превышение заработанного собственного капитала над вложениями собственников признак развития расширенного воспроизводства [2].

Таким образом, представленная методика анализа собственного капитала позволяет оценить тенденции изменения его остатков и структуры, выявить причины его изменения, определить степень участия в активах и достаточность для обеспечения финансовой устойчивости организации.

Список использованных источников

1. Пономаренко П. Г., Медведев А. В., Трофимова А. Н., Затолгутская Н. Н., Пузенко Н. В. Бухгалтерский учет: учеб. для вузов; под ред. П. Г. Пономаренко. Минск: Выш. шк., 2013. 543 с.

2. Жулина Е. Г., Иванова Н. А. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие. Москва: Дашков и К, 2012. 272 с.
3. Русак Н. А. Финансовый анализ субъекта хозяйствования. Минск: Вышэйшая школа, 1997. 309 с.

А. І. Мілька, к. е. н., доцент
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»
м. Полтава

СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Важливою економічною категорією, що відбиває позитивний фінансовий результат фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання, а також характеризує ефективність їх функціонування, є прибуток. Вагома роль прибутку в розвитку суб'єкта господарювання і забезпеченні зростання його ринкової вартості визначає необхідність ефективного управління ним. Протягом 2010–2018 рр. по Україні спостерігається тенденція до росту підприємств, які отримали прибуток з 57,3 % до 73,9 % до загальної кількості підприємств (табл. 1).

Таблиця 1 – Чистий прибуток (збиток) підприємств України за 2010–2018 рр. [1]

Рік	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, млн грн	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, млн грн
2010	57,3	155 197,6	42,7	141 291,5
2011	63,5	208 896,3	36,5	141 098,4
2012	63,0	210 607,6	37,0	175 540,3
2013	65,0	179 259,6	35,0	202 099,3
2014	65,5	202 704,5	34,5	792 771,4
2015	73,3	352 980,4	26,7	726 496,4
2016	73,0	396 745,4	27,0	367 040,4
2017	72,4	515 460,6	27,6	346 707,8
2018	73,9	584 358,0	26,1	296 052,5

Позитивна тенденція відмічається і по зменшенню частки підприємств, які отримали збиток. Натомість сума збитку їх зросла, якщо у 2010 р. сума становила 141 291,5 млн грн, то у 2018 р. – 296 052,5 млн грн. З огляду на це, пропонуємо низку інструментів, які на різних етапах розвитку світових компаній дозволяли отримувати прибуток, навіть за несприятливих зовнішніх умов (рис. 1).



Рисунок 1 – Сучасний інструментарій управління прибутком підприємств України (авторське узагальнення)

Отже, управління прибутком – складна багаторівнева система, для якої притаманні свої конкретні цілі, завдання та інструментарій їх досягнення.

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики. Економічна статистика [Електронний ресурс]. – URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 03.04.2020).

*М. В. Молохович, к. э. н.
Белорусский государственный университет
г. Минск*

ИННОВАЦИИ В ФИНАНСОВОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ КАК ФАКТОР РОСТА ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Эффективность функционирования организации в современном мире зависит от множества факторов, среди которых особое место принадлежит уровню ее обеспеченности финансовыми ресурсами и степени развитости систем управления ими. Ведь, только финансово устойчивые компании, эффективно использующие собственный и заемный капитал, способны успешно конкурировать на рынке в долгосрочной перспективе. Однако, достижение этого возможно лишь в результате кропотливой целенаправленной работы по развитию всех сфер деятельности предприятия, включая и совершенствование систем финансового менеджмента посредством внедрения передовых методов, средств и технологий его осуществления.

Как известно, ключевой задачей финансового менеджмента является выработка эффективной финансовой политики, позволяющей обеспечить рост рыночной стоимости компании и максимизацию ее прибыли. Управление финансовыми потоками и отношениями, возникающими в процессе движения финансовых ресурсов тем сложнее, чем крупнее организация и чем с большим количеством субъектов она взаимодействует. Но решение данной задачи остро стоит перед всеми без исключения хозяйствующими субъектами и во многом зависит от того насколько обоснованно они подходят к выбору форм и инструментов финансового менеджмента. В этой связи поиск инновационных методов управления финансами, способных существенно повысить эффективность данного процесса приобретает

особую актуальность. Вместе с тем, многие эксперты сходятся во мнении, что внедрение новых подходов к управлению финансами очень часто не приводит к желаемым результатам несмотря на большие затраты средств и времени. Еще одной значимой проблемой, с которой часто сталкиваются финансовые директора крупных компаний, является невозможность реализации инновационных проектов в полной мере, а лишь частичное достижение поставленных целей. Однако, нельзя однозначно утверждать, что использование инноваций в финансовом менеджменте низкоэффективно, так как существует достаточно инструментов способных не только упростить работу с финансами, но и принести ощутимую выгоду. В качестве таких инструментов следует выделить методы: калькуляции затрат Activity-based costing (ABC), «управления без бюджета» Beyond budgeting, экономического моделирования Unit-экономика и оценки экономической прибыли Economic Value Added (EVA) [1].

Суть метода Activity-based costing (ABC) состоит в учете затрат по видам деятельности. Он позволяет наиболее достоверно рассчитать стоимость всех задействованных ресурсов, обоснованно распределять косвенные издержки и накладные расходы, определять порядок их отнесения на готовую продукцию. Его применение на практике способно обеспечить высокую точность исчисления стоимости конечной продукции, что благоприятно скажется на финансовых результатах деятельности компании. Однако, внедрение данного метода очень трудозатратно, требует постоянного пересмотра и дополнительной автоматизации учета, что по силам лишь крупным и стабильно функционирующим организациям. Метод Beyond budgeting или безбюджетное управление предполагает отказ от традиционной системы бюджетирования или жесткого бюджета. При использовании данного метода менеджеры компании не преследуют цель исполнения бюджетов, они свободны в принятии решений и обладают широкими возможностями заключать перспективные сделки и извлекать выгоду из сложившейся ситуации. Однако, большие трудозатраты, отсутствие опыта и единых

методик его практического применения заставляют руководство компаний осторожно относиться к «управлению без бюджета». Применение метода Unit-экономика позволяет определить прибыльность бизнеса в целом через оценку прибыльности единицы товара, услуги или одного клиента и разработать наилучший сценарий его развития. Ведь, эффективно функционировать система сможет лишь в случае эффективного функционирования ее частей. Что касается метода EVA, то он позволяет установить, насколько прибыль компании превышает стоимость привлечения собственного и заемного капитала, то есть оценить ее реальный доход [1] и на основании этого определить приоритетные направления дальнейшего развития.

Применение указанных методов сопряжено с различными сложностями, но способно принести компании существенную выгоду.

Список использованных источников

1. Новые методы управления финансами, которые реально работают [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.fd.ru/articles/159205-novyye-metody-upravleniya-finansami-kotorye-realno-rabotayut> (дата доступа: 30.03.2020).

*Я. Ф. Навроцкий, к. е. н, старший викладач кафедри фінансів
Національний університет біоресурсів
і природокористування України
м. Київ*

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

Висока вартість високотехнологічних засобів виробництва та обмеженість доступу аграрних підприємств до дешевих кредитних ресурсів створює проблему з можливістю оновлення машино-тракторного парку через придбання сучасної, продуктивної, економічної та екологічної техніки. Одним із шляхів вирішення цієї проблеми є відновлення програми часткової компенсації вартості техніки та обладнання вітчизняного

виробництва, яка, після тривалої перерви, знову була відновлена з 2017 року.

У 2017 році компенсація надавалася усім товаровиробникам, які відповідають вимогам участі у програмі, у розмірі 20%. Починаючи з 2018 року розмір компенсації збільшено до 25 відсотків. Крім того, фермерські господарства отримали можливість додаткової компенсації вартості техніки у розмірі 15 відсотків [1].

Поступово, з 2017 року популярність програми зростає, у 2018 році вона була майже повністю виконана. Але, у 2019 році ситуація з фінансуванням програми часткової компенсації вартості вітчизняної техніки ускладнилася.

За період з грудня 2018 по вересень 2019 виробникам фактично спрямовано 640,8 млн грн компенсації. Програмою скористалося 5 400 сільськогосподарських товаровиробників, якими придбано 10 309 одиниць техніки на суму 3,1 млрд грн.

Згідно «Реєстру сільськогосподарських товаровиробників – одержувачів часткової компенсації вартості техніки і обладнання», потреба в коштах за період жовтень і листопад 2019 року становить ще 563,1 млн грн, тобто всього 1203,9 млн грн. Заборгованість аграрним підприємствам буде погашена з бюджету 2020 року. А отже, на заявки від підприємств у 2020 році залишається лише 436,9 млн грн. із запланованого мільярду гривень.

Основні проблеми, пропозиції та можливі результати щодо удосконалення механізму компенсації вартості вітчизняної техніки проілюстровані в табл. 1.

Таблиця 1 – Удосконалення механізму програми часткової компенсації вартості сільськогосподарської техніки та обладнання

Проблеми	Заходи	Результат
Складність отримання компенсації, здійснення контролю	Кошти надходять підприємствам вітчизняного машинобудування	Підвищення попиту на техніку, спрощення механізму фінансування та контролю за ним

Проблеми	Заходи	Результат
Затримка та нерегулярність виплат отримувачу компенсації	Щомісячне авансування з держбюджету, виходячи з річного плану продаж, коригування протягом року	Відсутність розриву у фінансуванні виробництва та інвестуванні в інноваційні проекти
Недостатнє інформування потенційних покупців про програму та її переваги	Активізація державних органів на місцевому рівні щодо дорадництва та інформування	Підвищення попиту на вітчизняну техніку
Низька якість, продуктивність та екологічність вітчизняної техніки	Спрямування не менше 50 % прибутку на впровадження інноваційних технологій	Ріст попиту на вітчизняну техніку через підвищення її конкурентоспроможності
Завищені ціни на техніку, вартість якої підлягає компенсації	Встановлення граничної вартості яка базується на собівартості та граничній нормі прибутку	Підвищення попиту на вітчизняну техніку, економія коштів державного бюджету

Джерело: розроблено автором.

Викладені вище пропозиції, щодо удосконалення системи надання компенсації з Держбюджету за продаж вітчизняної сільськогосподарської техніки сприятимуть зацікавленості всіх суб'єктів цієї програми.

Список використаних джерел

1. Аграриям продолжают выплачивать компенсацию за технику, приобретенную в 2019-м. «AgroPravda.com»: веб-сайт. – URL: <http://agropravda.com/news/tehnika-fermera/13441-agrarijam-prodolzhat-vyplachivat-kompensaciju-za-tehniku-priobretennuju-v-2019-m> (дата звернення: 24.03.2020).

Ю. О. Ночовна, к. е. н., доцент;
Т. С. Пархоменко, магістр
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»
м. Полтава

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Зазвичай діяльність будь-якого підприємства відбувається під впливом ризиків, що може призвести до негативних наслідків і навіть банкрутства. З одного боку, наявність ризиків у бізнесі ґрунтується на тому, що вони існують у силу об'єктивних, притаманних економіці обставин, а саме невизначеності, розпливчастості, нечіткості, обмеженості у доступі до інформації або її недостовірності, ймовірності настання форс-мажорних подій, конфліктності на момент оцінки та прийняття управлінських рішень. З іншого боку, наявність ризиків зумовлюється тим, що в бізнесі рішення приймають реальні люди з власним досвідом, наявними засобами, психологією, ментальністю, інтересами, схильністю до ризику тощо.

У сучасній економічній літературі існують різні трактування поняття «ризик». Заслугує на увагу ґрунтовне дослідження різних точок зору науковців, здійснене С. В. Волосович [1], яке дозволяє згрупувати три основні підходи до визначення ризику:

- визначення ризику через невизначеність;
- визначення ризику через імовірність;
- визначення ризику через ототожнення ризику зі збитком чи можливістю отримання додаткового прибутку.

Перший підхід підтримує група дослідників, які розглядають ризик через невизначеність. Так, А. С. Шапкін вважає, що невизначеність, пов'язана з можливістю виникнення у ході реалізації рішення несприятливих ситуацій та їх наслідків, характеризується поняттям «ризик». А. А. Мазаракі допускає існування взаємозв'язку між можливістю суспільства обрати кращий соціальний порядок та ризиком його реалізації у певній сфері

суспільного життя, де панує невизначеність. Отже, невизначеність є ситуативною характер-ристикою, що має форму ризику.

Другий підхід формує група авторів, які розглядають ризик через імовірність. І. А. Бланк розуміє ризик як імовірність виникнення негативних наслідків у формі втрати доходу чи капіталу за невизначеності умов здійснення фінансово-господарської діяльності підприємства. Основна відмінність ризику від невизначеності полягає в наявності не ймовірності, а зацікавленої особи, яка перебуває в ситуації неминучого вибору в умовах невизначеності, вважає А. Б. Камінський.

Прихильники третього підходу ототожнюють ризик зі збитком чи можливістю отримання прибутку. На думку Т. Бачкаї, Д. Мессен, Д. Міко: «Ризик – це не збиток, що виникає при прийнятті рішення, а можливість відхилення від мети, для досягнення якої ухвалювалося рішення». Разом із тим, О. Кіпреева порівнює ризик із можливістю отримання додаткового прибутку за позитивних для підприємця умов. Отже ризик передбачає збитки, імовірність яких пов'язана з наявністю невизначеності (недостовірністю інформації), а також прибуток, отримати який можливо лише завдяки діям, пов'язаним із ризиком, відзначає В. Л. Пластун.

Намагаючись поєднати погляди різних вчених і розглядаючи ризик як об'єкт управління, можна стверджувати, що кожна господарська операція в умовах невизначеності, щодо якої існує ймовірність одержання меншого або більшого фінансового результату, ніж очікується, є ризикованою. Отже, з точки зору управління, ризик – це ймовірність недоотримання бажаного або отримання додаткового фінансового результату чи економічного ефекту.

Науковий доробок із проблем управління ризиками значний і містить наукові праці таких відомих зарубіжних вчених, як: Т. Бачкаї, Д. Мессен, Д. Міко, Р. Каплан, Д. Парменгер, а також вітчизняних й російських фахівців: І. А. Бланк, О. П. Бойко, С. В. Волосович, В. М. Гранатурова, Ю. В. Границя, А. А. Маза-

ракі, М. Сафонова, О. В. Сметанко, О. Л. Устенко, А. С. Шапкін, Д. Тобіна, Н. Роберт.

Дослідженням сутності та встановлення видів ризиків, які є характерними для будь-якого підприємства, займалися такі вчені, як: М. М. Александрова, П. І. Варченко, В. В. Віглінський, С. І. Наконечний, М. С. Клапків, С. Я. Салига, І. І. Сахарцева, Г. А. Семенов, А. Н. Степанов, О. В. Шляга та інші.

Спеціальні дослідження ролі бухгалтерського обліку в управлінні ризиками підприємницької діяльності проводилися незначним числом авторів: К. Бойко, І. М. Вигівська, О. В. Писарчук і І. В. Струкова, В. А. Фомушкіна та ін. Окремі аспекти оцінки окремих способів нейтралізації ризиків та відображення в обліку ризиків діяльності підприємства досліджувалися в дисертаціях українських науковців, зокрема: О. В. Небільцовой, О. В. Мінакова, Г. П. Стадника, О. В. Амеліної. Серед зарубіжних науковців, чії дисертації розкривали зазначені питання, слід відзначити: В. А. Чернову, В. А. Точилову, О. В. Шевелеву, І. М. Агеєва, А. Ш. Джангетова, О. Р. Антишеву, Н. А. Гориславець, О. Д. Дмитриченко, А. С. Толстову.

У працях зазначених дослідників з'ясовано зміст дефініції «ризик» та встановлено його вплив на діяльність підприємства через призму визначення можливих наслідків від настання ризикової ситуації, сформульовано авторські підходи до класифікації зазначеної категорії, запропоновано сучасні інструменти експрес-оцінки та комплексної оцінки ризиків підприємства, формування стратегії та тактики реалізації ризик-менеджменту. Проте, на сьогоднішній день актуальним залишається питання вивчення ризику як об'єкта управління і обліку, що не має відповідного інформаційного забезпечення. Адже процес управління ризиками здійснюється переважно менеджерами, висновки яких ґрунтуються лише на особистому досвіді та інтуїції, без відповідного обліково-аналітичного підтвердження. Таким чином, існує нагальна потреба у розробці базових положень з організації бухгалтерського обліку як основного джерела інформаційного забезпечення управління ризиками.

Завданнями бухгалтерського обліку в управлінні ризиками мають стати адекватне (згідно з ринковими реаліями) визначення вартості ресурсів в умовах невизначеності та дії ризиків; формування достовірного інформаційного забезпечення фінансової звітності через показник балансової вартості активів і зобов'язань; своєчасна ідентифікація, методично правильна і систематична оцінка впливу ризиків на вартість ресурсів; достовірне визначення впливу подій після дати балансу на оцінку активів і зобов'язань; дотримання принципу відповідності доходів і витрат при визначенні впливу ризиків на фінансові результати підприємства; достовірне й повне відображення інформації про вплив ризиків на формування облікової політики підприємства у нефінансовій звітності; створення резервів для покриття потенційних збитків, диверсифікація і хеджування ризиків, розвиток системи бухгалтерського аутсорсингу.

Список використаних джерел

1. Волосович С. В. Страхування ризиків кредитної сфери: монографія. Київ: Київ. нацторг. – екон. ун-т. 2013. 388 с.

Т. В. Оніпко, д. і. н., професор;

Т. А. Оніпко, к. е. н.

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»
м. Полтава*

ФІНАНСОВИЙ КЛАСТЕР: ПОНЯТТЯ ТА ОСНОВНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ

В умовах глобалізації світової економіки та розвитку ринку фінансових послуг актуальності набуває формування якісно нових інтеграційних об'єднань фінансово-кредитних установ, що здійснюється на основі кластерного підходу. Під фінансовим кластером розуміють об'єднання банківських і небанківських фінансових установ, які складають його основу та інфраструктуру, чия діяльність спрямована на досягнення позитивного ефекту. Роль ядра фінансового кластера можуть відігравати:

один банк, або консолідація банків і страхової компанії, або структура, що складається з банку, страхової компанії і компанії з управління активами.

Виокремлюють такі основні переваги фінансового кластера:

1) можливість створити спільний продукт, враховуючи всі потреби клієнта;

2) можливість позиціонувати себе в якості універсального постачальника фінансових послуг;

3) можливість отримати синергетичний ефект від об'єднання, розробки ефективного комплексу маркетингу, який розрахований на новий клієнтурний сегмент.

Так як створення і функціонування кластера передбачає відносини співпраці і партнерства доцільно визначити переваги від такої співпраці для кожної фінансової установи. Об'єднання банку зі страховою компанією призводить до збільшення каналів збуту, розширення клієнтурної бази, розробки та впровадження нових спільних фінансових продуктів. Об'єднання банку з банком сприяє збільшенню капіталу, розширенню клієнтурної бази і територіальної діяльності. Підсумок спільної діяльності банку і факторингової компанії – це збільшення кредитного портфеля і клієнтурної бази, розширення переліку послуг та підвищення їх якості. При об'єднанні банку і лізингової компанії в кластер можливі такі переваги як збільшення кредитного портфеля, розширення клієнтурної бази, переліку послуг.

Збільшення надходжень до бюджету, поліпшення інфраструктури в бізнес-секторі, зростання добробуту населення – це результати формування фінансової системи, заснованій на кластерній політиці. Підтвердженням цьому є успішні фінансові кластери світового рівня. Наприклад, у Нью-Йорку існує фінансовий кластер – Уолл-стріт. Один з центральних районів міста став місцем торгівлі цінними паперами в кінці XVIII ст. На початку XX ст., коли розпочалося активне будівництво хмарочосів, тут облаштувалися великі фінансові інститути. Головною пам'яткою Уолл-стріт є будівля Нью-Йоркської фондової біржі, а сама вулиця стала символом фінансової могутності [1].

Найбільш потужним у Великій Британії є кластер з надання фінансових послуг. Основою цього кластера слугували фондові біржі, позабіржова торгівля та електронна торгівля. Кластер включає всі види фінансової діяльності (посередництво, консалтинг, менеджмент та ін.). Лондонський фінансовий кластер є одним з провідних світових страхових ринків, отримуючи майже 10 % премій загальносвітового рівня, він входить до трійки найбільших у світі фондових ринків.

Фінансовий кластер у Нідерландах має назву «ділова активність і фінанси». Він зосереджений у Рандстаді – міській конурбації на заході країни, що включає чотири найбільших міста Амстердам, Роттердам, Гаагу й Утрехт. Кількість робочих місць кластера становить 10,9 % від загальної кількості робочих місць у країні.

У регіоні Цюрих (Швейцарія) фінансовий кластер об'єднує сотні банківських установ та страхових компаній, пропонуючи клієнтам широкий спектр фінансових послуг. Цей кластер входить до числа найкрупніших фінансових центрів не лише Швейцарії, але й світу [2].

Отже, формування фінансових кластерів може стати для банківських установ та інших фінансових інститутів одним з надійних способів зберегти конкурентні переваги на ринку. Однак в Україні існує низка проблем, які перешкоджають розвитку фінансової кластеризації: недостатній рівень довіри між потенційними учасниками кластера, відсутність культури інформаційної відкритості тощо.

Список використаних джерел

1. New York Cluster Portfolio. U.S. Cluster Mapping [Електронний ресурс]. – URL: https://clustermapping.us/region/state/new_york.
2. Zurich for work, research and finance. Office for Economy and Labour [Електронний ресурс]. – URL: https://awa.zh.ch/internet/volkswirtschaftsdirektion/awa/en/standortfoerderung/ansiedlungen/standort_zuerich.html.

*В. Л. Осецький, д. е. н., професор;
М. В. Грабіліна, пров. економіст
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка,
м. Київ;
Д. В. Осецька, к. е. н.
Бориспільський інститут
муніципального менеджменту,
м. Київ*

МОДЕЛІ ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ УНІВЕРСИТЕТІВ

У сучасному світі модель фінансування університету є не просто набір інструментів, за допомогою яких відбувається розподіл коштів між донорами та одержувачами (в числі яких можуть бути держава, студенти, дослідники і викладачі університету), але і сукупність механізмів для досягнення підприємницьких цілей і максимізації наукових результатів при фінансових обмеженнях. Якщо державні університети домінують на ринку освітніх і наукових послуг (що має місце в більшості країн світу, в тому числі і в Україні), саме модель фінансування є найважливішим елементом загальної стратегії управління університетами, що включає традиційно такі компоненти: правове регулювання; модель фінансування; суспільне виробництво; комунікативна стратегія.

У реформуванні системи фінансування підприємницьких університетів, що відбувається зараз в країнах Америки, Азії та Європи, можна виділити наступні основні напрямки:

– трансформація способів розміщення державних коштів в системі освіти (відбувається поділ фінансування викладання і досліджень; підвищується поширеність формульного фінансування; все більш важливим фактором розподілу коштів стає результативність їх використання);

– масова атака відкритих онлайн-курсів та їх роль у легітимізації онлайн освіти. За словами Т. Іглтон [1], сучасні університети все більше перетворюються на бізнес-проекти, викладачі – на менеджерів, а студенти – на споживачів. Тренд онлайн

освіти вирізняється тим, що значно розширює можливості дистанційного навчання, його ефективність і аудиторію. Фінансове утримання більшості впливових освітніх платформ здійснюється за рахунок корпоративної філантропії;

– диверсифікація джерел фінансування, а також встановлення партнерських відносин з бізнес-спільнотою, дослідницькими центрами та організаціями. Розвиток моделі співфінансування дозволяє, з одного боку, надавати більше автономії в управлінні фінансовими ресурсами самим установам, а з іншого – підвищити якість витрачання одержуваних бюджетних коштів за рахунок двостороннього аудиту.

Актуальною є задача оцінити ефективність механізмів державного фінансування університетів. У дослідженнях, проведених Т. Естерманом і Т. Ноккала [2], були виділені механізми розподілу державного фінансування. Основним є розміщення бюджетних асигнувань. При реалізації механізму фінансування результату поставлені перед університетом мети можуть бути специфічними для даного навчального закладу і відповідати його стратегії, а можуть бути наслідком загальних цілей системи вищої освіти і дослідницької політики держави. Під переговорною моделлю розуміються історично сформований обсяг фінансування, а також всі можливі неформальні переговорні механізми, які використовуються для отримання фінансування.

Дані механізми фінансування можуть застосовуватися для забезпечення як освітньої діяльності, так і дослідницької. Вони можуть використовуватися як окремо, так і в комбінації, при цьому, як правило, один з механізмів фінансування є основним, а ще один – додатковим. Сучасний університет крім бюджетних асигнувань здатний самостійно залучати позабюджетні кошти для власного розвитку. Однак найчастіше розмір фінансування університету з державних джерел або сумірний самостійно залученим коштам або істотно перевищує їх обсяг (в деяких університетах частка державного фінансування становить понад 90 %). Державі важливо розуміти, в якому обсязі, якими способами і на яких умовах слід фінансувати університет, щоб забезпечити його максимальну ефективність [3].

В Україні з 2020 року ЗВО фінансуються за формулою, де університети з кращими результатами діяльності отримують більше фінансування порівняно із бюджетом минулого року. Розрахунок обсягу фінансування у 2020 році робився МОН за конкретними показниками серед яких: масштаб університету; контингент; регіональний коефіцієнт; позиції у міжнародних рейтингах; обсяг коштів на дослідження, які університет залучає від бізнесу чи з міжнародних грантів. З 2021 року до цих показників додається працевлаштування випускників, які МОН буде відслідковувати через онлайн-систему. Для поступовості переходу у 2020 році були запроваджені обмеження для мінімальної та максимальної зміни бюджету кожного ЗВО – 95 % та 120 % від 2019 року відповідно.

Завдяки розрахунку фінансування за формулою у 2020 році 17 університетів отримали збільшення фінансування на понад 15 млн гривень. Серед них – Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського, Національний університет «Львівська політехніка», Харківський політехнічний інститут, Сумський державний університет, Ужгородський національний університет тощо.

«Нова система фінансування вищої освіти стимулює університети розвиватись та відповідати на запити ринку праці. Отримавши збільшення фінансування вже цього року, вони можуть вкласти ці гроші в підвищення якості. Наприклад, збільшити заробітну плату сильним викладачам. Це підвищить їхню мотивацію та покращить якість освіти у виші» [4], зауважив заступник Міністра освіти і науки Єгор Стадний. Показники, за якими МОН робить розрахунок розподілу фінансування, дають університетам чітке розуміння, за якою траєкторією їм потрібно рухатись, щоб покращувати свої позиції.

Список використаних джерел

1. Eagleton T. The Slow Death of the University. The Chronicle of Higher Education. April 06, 2015 [Електронний ресурс]. – URL: <http://https://www.chronicle.com/article/the-slow-death-of-the/228991/>

2. Estermann T., Nokkala T., Steinel M. University Autonomy in Europe II. Brussels: European University Association, 2011.
3. Bolli T., Somogyi F. Do Competitively Acquired Funds Induce Universities to Increase Productivity? // Research Policy. 2011. Vol. 40. № 1. P. 136–147.
4. Міністерство освіти та науки України [Електронний ресурс]. – URL: <https://mon.gov.ua/ua/news/bilshe-groshej-silnishim-mon-opublikuvaloro-zpodil-derzhfinansuvannya-universitetiv-u-2020-roci>

Ю. Е. Остапенко, студент
*Белорусский государственный
университет транспорта
г. Гомель*

ФИНАНСОВАЯ ОЦЕНКА СТОИМОСТИ БРЕНДА

Достоверное установление стоимости бренда – это достаточно важный процесс. Для того, чтобы определенный бренд завоевал положительную репутацию, сформировался в мышлении покупателя и сохранился в его памяти, нужно достаточно времени. Фирмы тратят годы, чтобы раскрутить свой собственный бренд и лишь единицы достигают успеха.

Несомненно, достоинства, которые можно отнести к категории объективных, а также хорошая известность, узнаваемость бренда среди потенциальной клиентской аудитории повышает стоимость бренда и его ценность. Но на сегодня остро стоит вопрос – как осуществить предельно точные расчеты стоимости, позволяющие экономически обосновать приобретение определенного бренда.

Еще одна не менее важная причина, которая вызывает необходимость проведения оценки стоимости бренда – подбор стратегии, действий компании на рынке. В случае, если у той или иной фирмы ранее сформировался положительный имидж собственного бренда среди покупателей, то она может себе позволить периодическое увеличение стоимости продукции, выпускаемой под брендом данной фирмы. При это риски, что покупатели отправятся к конкурентам, остаются минимальными [1].

При создании бренда появляется стоимость – первоначально это затраты на нейминг, продвижение, регистрацию прав собственности. Эта стоимость бренда для компании – условно ее можно назвать первоначальной, потому как отдача от использования этого бренда еще не идет, но затраты уже произведены. Сумму подобных затрат можно считать нижней оценкой стоимости бренда, и эта стоимость стоит на балансе компании владельца. Потребительская ценность бренда возникает при грамотном брендинге, при установлении связи потребитель – бренд, в этом случае бренд начинает приносить прибыль своему владельцу. Очевидно, что создать потребительскую ценность можно только при известном уровне затрат, который определяется принадлежностью бренда к определенной товарной категории и масштабом распространения товара [2].

При оценке стоимости бренда с точки зрения поведения потребителя компания обращает внимание на то, как они воспринимают бренд и как ведут себя при его восприятии. Расценивая бренд с точки зрения финансов, компания должна оценивать, какую разницу дает к прибавочной стоимости наличие бренда по сравнению с условным средним продуктом.

Финансовая оценка бренда – важнейший параметр, позволяющий получить реальный результат и узнать рыночную цену фирмы и продвигаемой ею продукции [3].

Проведенные исследования показали, что сегодня существует несколько подходов к финансовой оценке бренда:

1) оценка бренда по затратам. Данный метод оценки состоит в суммировании абсолютно всех средств, инвестированных в бренд;

2) оценка стоимости бренда, ориентированная на капитализацию фирмы. В этом методе принимаем рыночную стоимость фирмы и вычитаем из нее активы. Однако в этом методе имеется проблема – получившийся остаток будет скорее гудвиллом, который включает в себя стоимость бренда;

3) метод освобождения от стоимости. Данный метод оценки бренда состоит в оценке того, какой роялти можно заплатить именно за конкретный бренд;

4) метод дисконтирования потока денежных средств. Этот метод – основа для понимания того, какой финансовый поток будет генерировать в последующем. Данный метод оценки бренда является наиболее эффективным;

5) оценка бренда, ориентированная на рыночную стоимость бренда. Данный метод попросту означает – о чем сторговались, то и есть цена бренда.

В целом, следует отметить, что оценка рыночной стоимости бренда – очень сложная процедура. При этом необходимо правильно выбрать методику и учесть все нюансы.

Список использованных источников

1. Акулич М. Бренд-маркетинг и корпоративный маркетинг. Москва: Издательские решения, 2019. 126 с.
2. Бердников Г. А. Оценка финансовой стоимости бренда на примере компании МТС. *Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Социально-экономические науки*. 2007. № 1. С. 33–41.
3. Эйри Д. Логотип и фирменный стиль. Санкт-Петербург: Питер, 2014. 208 с.

А. В. Rogoviy, д. е. н., доцент
*Чернігівський національний
технологічний університет
м. Чернігів*

ДЕТЕРМІНАНТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Найважливішим принципом формування в Україні цивілізованих ринкових відносин є досягнення економічної безпеки держави. Така постановка питання обумовлює необхідність системного теоретико-методологічного дослідження означеної проблеми в різних її аспектах і проявах, оскільки загроза економічній безпеці – це загроза економічному суверенітету.

Проблема економічної безпеки набуває особливого значення в той час, коли в країні ще не склалися повною мірою цивілізовані ринкові відносини, але вона прагне інтегруватися у світовий економічний простір цих відносин. Сучасна економічна парадигма розвитку економіки, що базується на теорії довгих

хвиль і категорії інновації, пов'язує довгостроковий хвилеподібний циклічний економічний розвиток з упровадженням базисних інновацій у сферу виробництва та споживання і дає змогу виявити становлення і зміну п'яти циклів технологічних укладів у світовій економіці за період останніх трьох століть.

Перший уклад (1780–1830 рр.), ядром якого було ткацьке виробництво, обумовлений ключовим фактором – механізацією праці ткацтва.

Другий уклад (1830–1880 рр.) спирався на ключовий фактор – паровий двигун, і ядром укладу стали залізничний транспорт та механізація всіх видів виробництв на базі парового двигуна, а енергетичним ресурсом – вугілля та дрова.

Третій уклад (1880–1930 рр.) базувався на використанні у промисловості електроенергії, сталі, а ядром укладу стали галузі важкого машинобудування, хімічної промисловості, металургії, енергетичним забезпеченням – вугілля та нафта.

Четвертий уклад (1930–1980 рр.) пов'язаний із таким ключовими факторами, як двигун внутрішнього згоряння, продукти нафтохімії, радіоелектроніка, засоби автоматизації, атомний реактор, що дали поштовх розвитку ядра галузей транспортного будування, нафтохімії, телебаченню та зв'язку, а також військово-промислового комплексу. Енергозабезпечення укладу здійснювалося переважно за рахунок видобутку нафти, газу, вугілля.

П'ятий уклад (1980 – до сьогодні) спирається на досягнення мікроелектроніки, інформаційно-комунікаційних технологій, біотехнологій та генної інженерії, матеріалознавства, що знаходять використання насамперед в інформаційно-комунікаційній сфері, ракетно-космічній техніці, агропромислового комплексу, охороні здоров'я людини. Енергозабезпечення укладу здійснюється за рахунок видобутку нафти, газу, вугілля, атомної енергетики; спостерігається розвиток альтернативних екологічно безпечних джерел енергії.

Нині у структурі економіки країн – світових технологічних лідерів – уже спостерігаються зародки шостого технологічного укладу, пов'язаного із генезисом та поширенням технологій генної інженерії, наноелектроніки, створенням глобальних інформаційно-комунікаційних та обчислюваних мереж. Ключовим фактором шостого технологічного укладу мають стати

нетрадиційні та відновлювані джерела енергії (воднева енергетика, біопаливо, сонячна та вітроенергетика, утилізація шахтного метану та ін.). [1].

Прогрес світової економіки свідчить, що країни, економіки яких відтворюються у контурах передового технологічного укладу, мають і більший потенціал сталого розвитку. Домінуючи у глобальному економічному просторі, вони спроможні реалізувати свої інноваційні, конкурентні переваги через отримання у процесах глобалізації специфічної інтелектуальної, технологічної «квасізенти», яка стає додатковим ресурсом інноваційного розвитку країни [2].

У цьому контексті перехідний етап економіки України має розглядатися не спрощено, а саме як процес певних інституціональних трансформацій, який включає перехід від єдиної загальнодержавної форми власності, централізованої економіки та її адміністративно-планової системи управління до домінуючих корпоративної, приватної форм власності за наявності оптимального сектору державної та комунальної форм власності в системі ринкових відносин.

Список використаних джерел

1. Перес К. Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания. Москва: Дело, 2011.
2. Шкарлет С. М. Економічна безпека підприємства: інноваційний аспект. Київ: Книжк. вид-во Нац. авіац. ун-ту, 2007. 436 с.

***Г. М. Сидоренко-Мельник, к. е. н., доцент**
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»
м. Полтава*

КОМБІНАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ 3 ПІДВИЩЕННЯ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ

Ділова активність підприємств виступає одним з ключових, а отже центральних факторів ефективності ринкової економіки. На мікрорівні ділову активність можна визначити як мотивований процес управління ефективністю фінансово-господар-

ської діяльності суб'єктів підприємництва, спрямування якого – забезпечення стійкого розвитку, підвищення трудової зайнятості й ефективне використання фінансових, трудових та матеріальних ресурсів з метою формування ринкового потенціалу (конкурентного, інноваційно-інвестиційного та фінансового, тощо).

В якості критерію ефективності функціонування підприємства ділова активність розглядалась в працях таких авторів, як Д. А. Аакер, Е. Дж. Долан, К. Д. Кемпбел, Р. Дж. Кемпбел, Л. А. Беренстайн, І. К. Беляєвський, Ю. М. Воробйов, В. В. Ковальов, М. В. Конишева, А. В. Короткова, Г. А. Краюхін, Г. Д. Кулагіна, Н. К. Моїсєєва, О. С. Олексюк, Г. В. Остапкович, К. А. Раїцький, Г. В. Савицька, Ю. С. Цал–Цалко та ін.

Заслуговує на увагу трактування сутності ділової активності підприємства під кутом оцінки якості прийнятих управлінських рішень, що характеризується висококваліфікованим менеджментом, повнотою віддачі вкладених зусиль та ефективним використанням наявних виробничих та комерційних можливостей.

Сьогодення характеризується цілим колом ознак кризового характеру, які впливають на формування відповідної фінансово-господарської ситуації. Зовнішнє середовище нестабільне, турбулентне та вразливе через вплив фінансових криз локального та світового характеру. В свою чергу, якість фінансового менеджменту ділової активності знаходиться під впливом наступних факторів внутрішнього бізнес-середовища, таких як: структура балансу; платоспроможність і ліквідність; фінансова стійкість; вартість капіталу; структура майна; інвестиційна привабливість; рівень прибутку та рентабельність [1]. Сучасні підходи до управління ефективною діяльністю підприємства ґрунтуються на поглибленому аналізі ділової активності, результати якого дають змогу розробити дійові заходи, спрямовані на зниження негативного впливу наведених чинників на виробничо-фінансовий стан підприємства і, як наслідок, запобігти утворенню кризової ситуації.

Ідентифікація проблемної, а тим більше кризової, ситуації при оцінці стану ділової активності зумовлює необхідність тер-

мінового регулювання фінансово-господарської діяльності шляхом прийняття оперативних управлінських рішень.

Сферами таких рішень є визначення прихованих резервів; опрацювання потенційних економічних вигід та застосування внутрішніх джерел розвитку за рахунок власних можливостей. Необхідним є пошук оптимальних взаємозв'язків між набором економічних ресурсів і кількістю економічних благ, які виробляються за допомогою цих ресурсів [2]. Кількісними критеріями ділової активності є рівень ефективності використання ресурсів підприємства, стійкість економічного зростання, ступінь виконання завдання за основними показниками фінансово-господарської діяльності, тощо [3].

Маркерами проблем з дотримання прийняттого рівня ділової активності підприємства виступають нестійка динаміка або наявність стійких негативних тенденцій оціночних показників ділової активності: інтенсивності та динамічності розвитку; ефективності використання ресурсів; забезпечення планових пропорцій та виконання окреслених перспективних завдань. Узагальнення отриманих результатів аналізу означених маркерів та синтезоване їх вивчення дає змогу з'ясувати причинно-наслідкові зв'язки економіко-фінансових явищ, які впливають на рівень ділової активності підприємства і отримати інформаційну підтримку для розробки дійових рішень, спрямованих на підвищення ефективності його діяльності.

Список використаних джерел

1. Павловська В. О., Пригуляк Н. М., Невмержицька Н. Ю. *Фінансовий аналіз*. Київ: Вид-во КНЕУ, 2002. 388 с.
2. Богачов С. Порівняльна ефективність функціонування підприємств різних форм власності. *Економіка України*. 2006. № 8. С. 31–35.
3. Сидоренко-Мельник Г. М. Методичний аспект оцінки ділової активності господарюючих суб'єктів споживчої кооперації згідно з національними стандартами бухгалтерського обліку. *Економіка: проблеми теорії та практики*. 2002. Вип. 121. С. 167–174.

*О. М. Таран-Лала, д. е. н., доцент
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»
м. Полтава*

БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ УПРАВЛІННЯ ПЛАНУВАННЯМ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Бюджетування, як ефективний інструмент управління, довів свою життєздатність у країнах із розвинутою ринковою економікою і повинен зайняти належне місце у системі планування українських підприємств.

Окремі методологічні, методичні й організаційні аспекти управління плануванням фінансової діяльності досліджувалися українськими а також зарубіжними дослідниками [1–4 та ін.]

Важливість дослідження напрямів удосконалення управління плануванням фінансової діяльності промислових підприємств як основної галузі реального сектора економіки України, теоретична і практична значимість вирішення низки проблем методичного та організаційного забезпечення планування обумовили актуальність вибору даного дослідження.

Отже, метою дослідження є вивчення теоретичних основ та практичних засад бюджетування як елементу управління плануванням фінансової діяльності підприємства.

Необхідною передумовою і складовою бюджетування є планування, яке власне й конкретизується в бюджетах. І хоча досить часто в літературних джерелах поняття «бюджетування» та «планування» вживаються як синоніми, їх слід розрізняти: бюджетування зорієнтоване в основному на фіксацію та координацію показників у короткостроковому періоді, а планування – на прогнозування шляхів і засобів досягнення поставлених цілей як у коротко-, так і довгостроковій перспективі.

Як показав аналіз наукових досліджень [1–4 та ін.] – метою організації системи бюджетування є підвищення ефективності діяльності суб'єкта господарювання. При цьому критерієм ефективності є перевищення доходів підприємства над його витратами

тами при виконанні функцій, покладених на нього. На практиці критерієм ефективності підприємства є не що інше, як досягнення підприємством поставлених цілей, отже і критерієм ефективності системи бюджетування слугує оцінка досягнення поставлених цілей.

Необхідною передумовою успішного бюджетування на підприємстві є ефективно діюча система обліку, звітності та збору інформації.

Система бюджетного планування діяльності підприємства дозволяє знизити збиток від ризиків як прямої, так і непрямой дії. Втрати підприємства від ризиків непрямой дії складають у грошовому виразі таку ж величину, як від ризиків основної діяльності. Для середніх і великих підприємств ці ризики в сумі в декілька разів можуть перевершувати всі інші втрати, тому вони особливо важливі. Оцінку втрат підприємства від несприятливого впливу ризиків можна отримати, якщо використовувати експертні оцінки ймовірностей настання несприятливих подій (ризиків) і враховувати масштаб впливу цієї події на відповідний показник діяльності підприємства [2, с. 54].

Таким чином, впроваджуючи систему бюджетування, підприємство отримує інструмент не тільки підвищення ефективності роботи, а й збільшення доходів за рахунок зниження ризиків, а також потужний інструмент управління. За такої системи сформовані центри відповідальності чітко знатимуть свої функції та свої можливості. Також, за цієї системи відбувається швидке виявлення збоїв роботи підприємства і коригування поставлених цілей і завдань. Але щоб система бюджетування використовувала повністю всі свої можливості, при її впровадженні необхідно дотримуватись усіх методичних рекомендацій та аналізувати напрацьований практичний і теоретичний досвід.

Список використаних джерел

1. Богомазова В. М. Сучасна парадигма прогнозування економічного розвитку. *Науково-технічна інформація*. 2012. № 4. С.12–17.
2. Міновська М. В. Аспекти бюджетування: переваги та недоліки, успіхи та помилки. *Вісник Донецького національного технічного університету*: зб. наук. пр. 2012. № 3 (3). – С. 50–57.

3. Таран-Лала О. М. Функціонування соціально-економічних систем: теорія та практика: монографія. Полтава: ПУЕТ, 2016. 332 с.
4. Таран-Лала О. М. Методологія та практика функціонування і розвитку споживчої кооперації України: монографія. Полтава: ПУЕТ, 2018. 489 с. + 4 с рис.

*Т. В. Шорец, ст. преподаватель
Белорусский государственный
университет транспорта
г. Гомель*

ОРГАНИЗАЦИЯ ВНУТРИКОРПОРАТИВНОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ТРАНСПОРТЕ

Железнодорожный транспорт в Республике Беларусь представлен объединением «Белорусская железная дорога», которое является многоуровневой инфраструктурной компанией национального уровня.

Сегодня мы наблюдаем постоянное изменение подходов к управлению корпоративными формированиями в республике. Одним из важнейших направлений в этой работе является трансформация подходов к организации системы внутреннего финансового контроля, представляющего собой область управления корпоративными финансами, обеспечивающую единство контрольных мероприятий со стороны органов корпоративного управления и финансового менеджмента.

При этом в силу специфики финансовых отношений, складывающихся между собственником объединения (государством) и корпорацией, как юридическим лицом, вопросы внутрикорпоративного финансового контроля приобретают особое значение.

На организацию внутрикорпоративного контроля на железнодорожном транспорте оказывают влияние следующие факторы:

- 1) модель организации корпоративного контроля;
- 2) цель внутреннего контроля;
- 3) всереспубликанский масштаб деятельности объединения и его стратегическое значение;

- 4) трехуровневость организационной структуры (Управление железной дороги, отделения и структурные подразделения);
- 5) территориальная удаленность бизнес-единиц;
- 6) отношение собственников (государства) и руководства объединения к внутрикорпоративному контролю;
- 7) относительная «свобода» руководства объединения в рамках разработки регламента внутреннего контроля.

Данные факторы необходимо учитывать при выборе формы организации внутрикорпоративного контроля.

Исследования показали, что наиболее оптимальной формой организации внутрикорпоративного контроля на железнодорожном транспорте в Республике Беларусь является создание службы внутреннего аудита, которая должна функционировать на базе Управления дороги.

Исследование опыта крупнейших международных корпораций показало, что именно система внутреннего финансового контроля является важнейшим фактором обеспечения достоверности данных бухгалтерского учета и финансовой отчетности.

Основным документом, регламентирующим проведение внутрикорпоративного финансового контроля должно стать «Положение о внутрикорпоративном контроле и службе внутреннего аудита». Данный документ должен содержать следующее:

1. Общие положения. В данном разделе будет содержаться значение документа, основания для его введения, период его применения, используемые термины.

2. Описание организационной структуры внутрикорпоративного контроля. При этом необходимо определить взаимосвязи службы внутреннего аудита с другими службами Управления дороги, с отделениями и структурными подразделениями дороги.

3. Цели и задачи, направления внутрикорпоративного финансового контроля.

4. Порядок функционирования внутрикорпоративного контроля на уровне бизнес-процессов.

5. Порядок деятельности службы внутреннего аудита.

6. Оценку состояния и результатов функционирования службы внутреннего аудита.

7. Ответственность за нарушение требований утвержденного положения.

Следует отметить, что с помощью службы внутреннего аудита руководство объединения будет получать достоверную информацию об имеющихся недостатках и нарушениях в финансово-хозяйственной деятельности подразделений железнодорожного транспорта, о финансовых рисках и мерах по устранению выявленных нарушений. Все это будет способствовать росту экономической эффективности, безопасности, устойчивости и увеличению доходности от перевозок в рамках всего железнодорожного транспорта.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. ФІНАНСИ ПУБЛІЧНОГО СЕКТОРА: СТАН ТА ВЕКТОРИ ЇХ РОЗВИТКУ

Давиденко Н. М.

Вплив тіньової економіки на фінансовий потенціал регіонів4

Жеребило І. В.

Публічні фінанси: теоретичний контур
та критеріальні ознаки8

Карпенко Є. А.

Визначення очікуваної вартості предмета
закупівлі як невід’ємна складова процесу
планування публічних закупівель 11

Карпенко О. В., Плікус І. Й., Головіна Д. В.

Фінансові аспекти екологічно стійкого розвитку територій 13

Тимошенко О. В.

Видатки державного бюджету України в Умовах
розвитку програмно-цільового управління 17

Тимошенко О. В., Поліщук Р. С.

Діагностика проблемних питань забезпечення
бюджетної безпеки України 20

Федулова І. В.

Зміни у фінансуванні вищої освіти
відповідно до сучасних викликів 22

СЕКЦІЯ 2. ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ ДЕРЖАВИ

Alekseienko L., Tulai O.

Tax policy and the priorities for its implementation 28

Бейсембекова С. Х.

Развитие методологии государственного регулирования
налогообложения недропользования 32

Галінська Т. С., Жадько Н. В.	
Міжнародний рейтинг податкових систем як індикатор податкової політики України	35
Казарян А. Г.	
Особенности развития налогообложения на рынке цифровой валюты	38
Сідельникова Л. П.	
Фіскальний потенціал податкової системи України	40
Слатвінська М. О.	
Взаємозв'язок цілей, інструментів і результатів реалізації фіскальної політики: виклики сучасності.....	43
Тітенко З. М.	
Актуальні проблеми справляння податку на прибуток	47
Чижова Т. В.	
Податковий контроль як складова податкового менеджменту ..	50

СЕКЦІЯ 3. БАНКІВСЬКА СИСТЕМА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА НАЦІОНАЛЬНУ ЕКОНОМІКУ

Алексєнко М. Д.	
Депозитна політика банків в умовах економічних потрясінь	53
Гуцалюк О. М.	
Аналіз сучасної структури грошової маси в Україні.....	58
Джаббарова Г. И.	
Развитие финансовых услуг в Азербайджане	60
Єгоричева С. Б.	
Регулювання ліквідності вітчизняних банків у сучасних умовах.....	62
Квасницька Р. С.	
Валютні інтервенції Національного банку України	65
Коваленко В. В.	
Монетарне регулювання у забезпеченні економічного зростання в державі	67

Ковальчук А. Ю.

Перспективи формування клієнтської бази банків в умовах цифрової економіки 69

Чижевська М. Б.

Фінансова паніка: сутність та попередження 74

СЕКЦІЯ 4. СТРАХОВИЙ РИНОК: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Галінська Т. С., Дудник Ю. В.

Значення доходу в страховій діяльності та шляхи його підвищення 77

Горбунова О. А.

Потенціал розвитку недержавних пенсійних фондів в Україні 79

Пантелеймоненко А. О.

Про необхідність формування некомерційного сектору на ринку страхових послуг України 81

Прасолова С. П.

Аналітична оцінка сучасних тенденцій і перспектив розвитку світового страхового ринку 84

Соколова А. М.

Перспективи розвитку ринку страхових послуг України 87

Хома І. Б., Гориславець П. А.

Загрози фінансової безпеки страхового ринку України 91

СЕКЦІЯ 5. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ

Бадретдинов Р. И., Сихимбаев М. Р.

Механізм розвитку ринку нерухомості в Казахстані 94

Ремньова Л. М., Юрченко М. Є.

Удосконалення методичного інструментарію

технічного аналізу з урахуванням особливостей
функціонування фондового ринку України.....96

Яріш О. В., Авраменко А. П.

Основні тенденції розвитку світового
фондового ринку в умовах пандемії.....98

СЕКЦІЯ 6. СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ

Бадретдинов Р. И.

Пути повышения эффективности инвестиционной
привлекательности объекта недвижимости..... 101

Бойкачева Е. В.

Финансовый риск как объект управления..... 103

Бойкачев М. А.

Роль дивидендной политики в системе
финансового менеджмента..... 105

Внукова Н. М.

Раннє виявлення та протидія відмиванню
доходів за ризик-орієнтованим підходом 108

Горбенко К. О.

Зміст та структура фінансових звітів для малих та середніх
підприємств згідно з міжнародними стандартами 110

Громыко А. А.

Мотивация персонала в системе управления
кадровым потенциалом предприятия 112

Гудзь Т. П.

Трансмісія кризи на сільське господарство України 114

Dragunov D. M., Lytvyn S. V.

Foreing experience of financial provision of health 117

Езерская Т. А.

Управление расчетами организации:
методики, проблемы, пути решения..... 120

Забаштанський М. М.	
Концептуальні засади оцінки ефективності концесійної діяльності	123
Карцева В. В.	
Фінансова безпека як складова стійкого розвитку підприємства	125
Краус Н. М., Краус К. М.	
Фінансовий аспект моделювання інноваційно-підприємницького університету	129
Кулик Я. Е., Толкачева Е. Г.	
Методика аналізу собственого капіталу організації	132
Мілька А. І.	
Сучасний інструментарій управління прибутком підприємств України	134
Молохович М. В.	
Інновації в фінансовому менеджменті як фактор росту ефективності організації	136
Навроцький Я. Ф.	
Сучасні проблеми державної підтримки матеріально- технічного забезпечення аграрного виробництва	138
Ночовна Ю. О.	
Сучасні проблеми управління ризиками підприємства	141
Онiпко Т. В., Онiпко Т. А.	
Фінансовий кластер: поняття та основні характеристики	144
Осецький В. Л., Грабіліна М. В., Осецька Д. В.	
Моделі фінансування підприємницьких університетів	147
Остапенко Ю. Е.	
Фінансова оцінка цінності бренду	150
Роговий А. В.	
Детермінанти забезпечення економічної безпеки держави	152

Сидоренко-Мельник Г. М.

Комбінація управлінських рішень з підвищення ділової активності підприємства: фінансові аспекти 154

Таран-Лала О. М.

Бюджетування як елемент управління плануванням фінансової діяльності на підприємстві..... 157

Шорец Т. В.

Організація внутрикorporативного фінансового контролю на залізничному транспорті 159

Наукове видання

**ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ
РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ В
СУЧАСНИХ УМОВАХ**

ЗБІРНИК

матеріалів II Міжнародної науково-практичної
інтернет-конференції

(м. Полтава, 09–10 квітня 2020 року)

Головна редакторка *М. П. Гречук*
Комп'ютерне верстання *О. С. Корніліч*

Формат 60x84/16. Ум. друк. арк. 9,7.
Зам. № 119/1704.

Видавець і виготовлювач
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»,
к. 115, вул. Коваля, 3, м. Полтава, 36014; ☎(0532) 50-24-81

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру видавців, виготівників і
розповсюджувачів видавничої продукції ДК № 3827 від 08.07.2010 р.