

Київський університет імені Бориса Грінченка
Факультет інформаційних технологій та управління
Європейська Асоціація Економістів

ЗБІРНИК ТЕЗ

VIII Всеукраїнської науково-практичної конференції

«СУЧАСНА ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ»

2 грудня 2020 р.

Київ
2020

*Рекомендовано до друку Вченою радою факультету інформаційних технологій та управління
Київського університету імені Бориса Грінченка
(протокол № 10 від 16 грудня 2020 р.)*

Редакційна колегія:

Сосновська О. О. – д.е.н., доцент, завідувач кафедри фінансів та економіки Факультету інформаційних технологій та управління Київського університету імені Бориса Грінченка;

Рамський А. Ю. – д.е.н., доцент, професор кафедри фінансів та економіки Факультету інформаційних технологій та управління Київського університету імені Бориса Грінченка;

Лойко В. В. – д.е.н., доцент, професор кафедри фінансів та економіки, Факультету інформаційних технологій та управління Київського університету імені Бориса Грінченка;

Краус Н. М. – д.е.н., доцент, професор кафедри фінансів та економіки, Факультету інформаційних технологій та управління Київського університету імені Бориса Грінченка;

Казак О. О. – к.е.н., доцент кафедри фінансів та економіки Факультету інформаційних технологій та управління Київського університету імені Бориса Грінченка;

Васечко Л. І. – к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів та економіки Факультету інформаційних технологій та управління Київського університету імені Бориса Грінченка;

Обушний С.М. – к.е.н., доцент кафедри фінансів та економіки Факультету інформаційних технологій та управління Київського університету імені Бориса Грінченка;

Жукова Ю. М. – к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів та економіки Факультету інформаційних технологій та управління Київського університету імені Бориса Грінченка;

Жильцов М.О. – викладач кафедри фінансів та економіки Факультету інформаційних технологій та управління Київського університету імені Бориса Грінченка

Руденко В.С. – викладач кафедри фінансів та економіки Факультету інформаційних технологій та управління Київського університету імені Бориса Грінченка

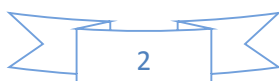
«Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи» [Текст]: матеріали VIII Всеукраїнської науково-практичної конференції, (м. Київ, 2 грудня 2020 р.) / Київський університет імені Бориса Грінченка. Київ, 2020. 259 с.

Викладено тези доповідей учасників VIII Всеукраїнської науково-практичної конференції «Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи», яка відбулася у м.Києві 2 грудня 2020 р.

Висловлені у тезах думки та пропозиції можуть не збігатися з точкою зору редакційної колегії. Відповідальність за достовірність інформації, точність назв, статистичних даних, прізвищ та цитат несуть автори. Матеріали опубліковані в авторській редакції.У випадках виявлення плагіату відповідальність несуть автори наданих матеріалів

© Київський університет імені Бориса Грінченка, 2020

«Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи»



СЕКЦІЯ 1. РОЗВИТОК СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	
Биковець А.Р., Данилевич Н.С. ГЛОБАЛЬНІ СТАНДАРТИ ОЦІНЮВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ	9
Бойко О.М. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	13
Боровець М. Ф., Матвійчук Л. Ю. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВОЛИНСЬКОЇ ОБЛАСТІ В ПРОЦЕСІ АДМІНІСТРАТИВНОГО РЕФОРМУВАННЯ	19
Віровець Д.В., Обушний С.М. BIG DATA ЯК ЕКОНОМІЧНИЙ РЕСУРС ДЛЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ДЕЦЕНТРАЛІЗОВАНИХ АВТОНОМНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ	22
Вовк В.А., Маляр С.А., Лойко В.В. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ ТА ПРАВОВОЇ ЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ОТГ В УКРАЇНІ	25
Ганущак Т.В. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА У КОНТЕКСТІ ЗМІЦНЕННЯ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	29
Giuseppe Guglielmo Nardiello STARTUP IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION	32
Данильчук Д.Д., Лойко В.В. ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ОТГ	35
Дем'ян М. М., Страхліцький Я. О., Мазур О. В. МЕТОДИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ	37
Доманська Г.І. ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА НАЦІОНАЛЬНУ ЕКОНОМІКУ: ПОЗИТИВНІ ТА НЕГАТИВНІ АСПЕКТИ	41
Загоруйко Д.М., Лойко В.В. СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ПОВОДЖЕННЯ З ТВЕРДИМИ ПОБУТОВИМИ ВІДХОДАМИ В УКРАЇНІ	44
Ковбій А. С., Макогон Н. А., Мазур Д. В. СУТНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ: ЦІЛІ, ФУНКЦІЇ ТА ЗАВДАННЯ	48
Кононенко Р.В. ПІДВИЩЕННЯ СТІЙКОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ ДО ВИКЛИКІВ, ЩО СФОРМОВАНИ В РЕЗУЛЬТАТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ	52

Корнієнко В.В., Судакова О.І. УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИМИ РИЗИКАМИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	55
Лойко Є.М., Петрова І.Л. ВИБІР ІНСТРУМЕНТІВ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ ВИХОДЯЧИ ІЗ ЦІЛЕЙ РЕКЛАМНОЇ КАМПАНІЇ	58
Лясковський М.М., Вербановський А.В., Наконечна І.В. ЗМІНИ ДО ПОДАТКОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ ДЛЯ ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ У ЗВ'ЯЗКУ З ПОШИРЕННЯМ КОРОНАВІРУСНОЇ ХВОРОБИ (COVID-19)	61
Миткалик М.С., Наконечна І.В. ПЕРСПЕКТИВИ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ	66
Михайленко О. Г., Жукова Ю.М. ОЦІНКА ВПЛИВУ ПАНДЕМІЇ COVID-19 НА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	68
Naumik-Gladka K.G. ECONOMIC SECURITY OF INTERNATIONAL BUSINESS IN CONDITIONS OF GLOBALIZATION OF TOURISTIC, FINANCIAL AND MATERIAL FLOWS	73
Nikitina A.V. FDI TRENDS IN THE WORLD: DYNAMICS IN THE COVID-19 PANDEMIC PERIOD AND INVESTMENT PERSPECTIVES	77
Нечипоренко А. В., Токарчук О. Л. НЕЙРОМАРКЕТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВПЛИВУ НА ФІНАНСОВУ ПОВЕДІНКУ СПОЖИВАЧА	80
Несіна К.В., Дугінець І.В. ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОВ «ЕЙЧ ЕНД ЕМ ХЕННЕС ЕНД МАУРІЦ», М. КИЇВ	83
Пенькова С. Є., Мазур Г. О. ПОЛІТИКА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	87
Пилкін М.Д., Краус Н.М. АНАЛІЗ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	92
Полегешко Ю. П., Васечко Л. І. АНАЛІЗ ЗАПАСУ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ	95
Приходько С. А., Матвійчук Л. Ю. ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНОГО РОЗВИТКУ БДЖІЛЬНИЦТВА УКРАЇНИ	100

Руденко В.С., Лойко В.В. АНАЛІЗ ДЕМОГРАФІЧНОЇ СИТУАЦІЇ В МІСТІ КИЄВІ, ЯК ОДНОГО ІЗ ОСНОВНИХ ФАКТОРІВ СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ МІСТА	<i>104</i>
Талавіра Д.В. КЛАСТЕРНИЙ РОЗВИТОК В СУЧАСНИЙ ПЕРІОД ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	<i>107</i>
Толкунов М.Ю., Васечко Л.І. СУЧАСНІ ЗОВНІШНІ ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ ВЛАСНИХ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА	<i>111</i>
Юхимець Р.С. ЕНЕРГОЄМНІСТЬ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ: ПОРІВНЯННЯ З КРАЇНАМИ ЄС	<i>113</i>
СЕКЦІЯ 2. АКТУАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФІНАНСІВ, БАНКІВНИЦТВА ТА СТРАХУВАННЯ	
Андросюк А.С., Бойченко Б.В., Наконечна І.В. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЗАГАЛЬНООБОВ'ЯЗКОВОГО ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ НАКОПИЧУВАЛЬНОГО	<i>117</i>
Арабаджи К.В., Сосновська О.О. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ДОБРОВІЛЬНОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ	<i>120</i>
Баліцька Г.О., Сосновська О.О. АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ДОБРОВІЛЬНОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ	<i>124</i>
Білик Є.Г., Соболева-Терещенко А.А. АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ АКТИВІВ БАНКІВ	<i>127</i>
Боева М.Ю., Лойко В.В. РОЛЬ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ В УПРАВЛІННІ ФІНАНСОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ НА РИНКУ УКРАЇНИ	<i>133</i>
Варченко Г.В., Васечко Л.І. ПАНДЕМІЯ, ЯК РИЗИК БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	<i>136</i>
Вошкулат Є.О., Рамський А.Ю. МІЖБАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ	<i>139</i>
Гончарук А.О., Щербина А.Г. БОРГОВЕ ФІНАНСУВАННЯ ДЕФІЦИТУ БЮДЖЕТУ	<i>141</i>
Дворецький Д.Ю., Казак О.О. ВПЛИВ МСФЗ 16 НА ФІНАНСОВУ ЗВІТНІСТЬ ОРЕНДАРЯ У ПЕРЕХІДНИЙ ПЕРІОД	<i>144</i>
Жовтогарячий А. С., Скоромна О. Ю. ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ МІЖНАРОДНИХ РЕЗЕРВІВ УКРАЇНИ	<i>148</i>

Зоз В.Р., Обушний С.М. НЕОБХІДНІСТЬ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ЯК ЕЛЕМЕНТУ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ	151
Ісаєнко Г.А., Обушний С.М. ПЕРСПЕКТИВИ ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ	155
Кагарлицька М.В., Бездітко Ю.М. ОЦІНОЧНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ СТАНУ РОЗВИТКУ КРЕДИТНИХ СПІЛОК В УКРАЇНІ	157
Кузьменко В.С., Казак О.О. ОЦІНКА РІВНЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ	161
Курило Р.О., Євдокімова М.О. ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ КРЕДИТУВАННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	165
Левченко Т.В., Обушний С.М. ЛІКВІДНІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ: РОЛЬ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАБІЛЬНОСТІ БАНКУ	169
Лозоватий Б.М., Полях С.С. ЦИФРОВІЗАЦІЯ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ	172
Оганесян В. С. СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ПІД ЧАС КРИЗИ	175
Петрик А.Є., Жукова Ю.М. РОЛЬ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ В ЕФЕКТИВНОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ	178
Поздеева К.В., Лойко В.В. ФІНАНСОВА СКЛАДОВА РОЗВИТКУ ЗАКЛАДІВ ЗАГАЛЬНОЇ СЕРЕДНЬОЇ ОСВІТИ	181
Рой Д.М., Рамський А.Ю. СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДОЛАННЯ ПРОБЛЕМНИХ КРЕДИТІВ В УМОВАХ СУЧАСНОСТІ	184
Сакович А.В., Волобоева І.О. ВИКОРИСТАННЯ ПРОФАЙЛІНГУ У БАНКІВСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ	188
Сакунова Ю. О., Ковтун Г. І. ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ	192
Сізик С. В., Казак О. О. СУЧАСНА ПАРАДИГМА УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ УГОД M&A В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ COVID-19	197
Сірко Є.-О. Т., Рамський А.Ю. РОЛЬ, ЦІННІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ В БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ	201

Скришевська Н.О., Жукова Ю.М. ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ	205
Скуз Т.Д., Жукова Ю.М. СТАН БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	208
Фрига О.О., Сосновська О.О. АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ	211
Хижняк М.С., Казак О.О. ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ М. КИЄВА: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ ТА ФАКТОРИ ВПЛИВУ	215
Чистякова Д.С., Казак О.О. СУЧАСНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКУ	219
Якімова А.М., Щетиніна В.С. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ	223
Ялинна М.О., Сосновська О.О. РОЛЬ ЦИФРОВІЗАЦІЇ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ	227
СЕКЦІЯ 3. TEACHING DIGITAL ENTREPRENEURSHIP (КРУГЛИЙ СТІЛ, АНГЛ. МОВОЮ)	
Polina Holub, Olena Shtepa DIGITAL LITERACY IN THE FRAMEWORK OF TEACHING DIGITAL ENTREPRENEURSHIP	230
Boyko Y. I., Kraus K. M. TEACHING DIGITAL ENTREPRENEURSHIP	233
Buryn B. DIGITAL ENTREPRENEURSHIP IN UKRAINE	235
Dryha V. H., Kraus K. M. DEVELOPMENT OF E-FARMS IN THE CONDITIONS OF DIGITALIZATION OF AGROSPHERE IN UKRAINE	238
Kraus K. M. SERVATION IN DIGITAL ENTREPRENEURSHIP	241
Kraus N. M. DIGITALIZATION AND SERVATION OF ENTREPRENEURSHIP	244
Shevchuk V. THE ROLE OF EDUCATION IN ACQUIRING COMPETENCIES IN DIGITAL ENTREPRENEURSHIP	247
Cheplyhina Ye. I., Kraus K. M. INTRODUCTION OF AR/VR-TECHNOLOGIES IN BUSINESS	249

Olena Shtepa TEACHING DIGITAL ENTREPRENEURSHIP VIA COOPERATION IN INTERNATIONAL PROJECT	<i>252</i>
Ivan Voloshynenko, Olena Shtepa TEACHING DIGITAL ENTREPRENEURSHIP VIA DIGITAL EDUCATION	<i>254</i>
Gelyuta V., Savchuk E., Stadnyk O. DIGITAL PRODUCTS MARKET	<i>258</i>

СЕКЦІЯ 1. РОЗВИТОК СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Биковець А.Р.,

*здобувач ступеня магістра за спеціальністю Менеджмент персоналу Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана
Київ, Україна*

Данилевич Н.С.,

*к.т.н., доцент кафедри управління персоналом та економіки праці
Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана
Київ, Україна*

ГЛОБАЛЬНІ СТАНДАРТИ ОЦІНЮВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

У сучасних умовах посилення глобалізації, яка є каталізатором змін в усіх економічних процесах, надзвичайно важливим є питання корпоративної соціальної відповідальності організацій та її проявів у різних країнах світу, адже саме в умовах нашої нової реальності проявляється критична необхідність підтримки економічних, соціальних та екологічних проблем по всьому світу.

З метою гармонізації різних аспектів КСВ у кожній країні було впроваджено ряд стандартів корпоративної соціальної відповідальності. Вони містять інструкції щодо того, в яких сферах та як відповідальна компанія повинна діяти з урахуванням очікувань своїх зацікавлених сторін. Проте, як і раніше залишається величезна кількість стандартів, що враховують регіональні, національні та галузеві характеристики, щоб компанії відповідали конкретним викликам. Деякі з таких стандартів та норм є досить поширеними та активно застосовуються спільноту на глобальному рівні тому актуальним стає питання критичного огляду та порівняння таких стандартів.

Вихідними теоретичними та методологічними положеннями дослідження міжнародних норм та стандартів корпоративної соціальної відповідальності, є праці таких зарубіжних вчених та науковців, як Д. Віндзор, Т. Доналдсон, А. Керол, Дж. Вайс, Р. Каплан. Серед українських науковців дане питання досліджували О. Березіна, А. Колот, В. Воробей, І. Журовська, О. Буян, Д. Баюра, О. Ворона, О. Черних та інші.

Метою даного дослідження є характеристика найпоширеніших глобальних стандартів та норм, що модифікують корпоративну соціальну відповідальність та їх порівняння.

У сфері вимірювання та звітування про соціальну відповідальність існує низка національних та міжнародних норм та стандартів. Вони відрізняються один від одного своєю строгістю, якістю, точкою зору, складністю та своїм призначенням [1].

У переліку всіх цих ініціатив переважають наступні п'ять:

- SA 8000 - є нормою сертифікації, яка встановлює вимоги в галузі дитячої праці, примусової праці, дискримінації, робочого часу, тощо. Однак там також зазначені вимоги до системи управління і компанії, які відповідають вимогам можуть отримати сертифікацію, яка є досить престижною для організацій.

- AA 1000 - це стандарти, засновані на принципах, які допомагають організаціям стати більш підзвітними, відповідальними та стійкими. Вони розглядають питання, що впливають на управління, бізнес-моделі та організаційну стратегію, а також надають оперативні вказівки щодо забезпечення стійкості та залучення зацікавлених сторін. AA 1000 - це норма, загалом застосовна до всіх типів організацій (як приватних так і державних), метою яких є перевірка достовірності та якості звітів з КСВ організаціями в галузі економічної, екологічної, соціальної та етичної відповідальності[2].

- ISO 26000. Стандарти ISO - це добровільні механізми, якими керує ринок, і як такі вони можуть бути реалізовані приватними економічними організаціями. ISO 26000 має на меті допомогти організаціям та їхнім мережам у вирішенні їх соціальних обов'язків та надавати практичні вказівки щодо функціонування соціальної відповідальності, виявлення зацікавлених сторін та взаємодії із ними та підвищення довіри до звітів та заяв щодо соціальної відповідальності [3].

- Керівні принципи Організації економічного співробітництва та розвитку - це рекомендації, адресовані урядам транснаціональних підприємствам. Вони забезпечують добровільні принципи та стандарти відповідального ведення бізнесу, що відповідають чинному законодавству. Методичні вказівки мають на меті забезпечити відповідність діяльності цих підприємств державній політиці, зміцнити основу взаємної довіри між підприємствами та суспільством, в яких вони функціонують, допомогти покращити клімат для іноземних інвестицій та посилити внесок у сталий розвиток. Заходи ОЕСР написані у формі детальної кодексу етики і стосуються таких сфер підприємницької діяльності: прозорість, відносини між працівниками, захист навколишнього середовища, боротьба з корупцією та конкуренція[4].

- EMS (ISO 14000). EMS розглядається в тій частині системи управління організацією, що визначає конкретні компетенції, поведінку, процедури та вимоги щодо реалізації оперативної екологічної політики організації. EMS також можна розглядати як сукупність взаємопов'язаних елементів, що використовуються для встановлення політики та цілей. Норма ISO 14001 включає ключові фактори ефективної системи екологічного управління, яка може бути використана як для сфери послуг, так і для виробничих секторів. Норма вимагає, щоб суспільство визначало екологічні цілі та цільові цінності та створювало систему управління, необхідну для їх досягнення. А суспільство поповнювало систему процесами, підходами та діяльністю [5].

Усі п'ять норм та стандартів намагаються досягти багатогалузевого масштабу або, іншими словами, їх пристосування до різних секторів бізнесу. Усі вони базуються на філософії, яка враховує вимоги та очікування зацікавлених сторін.

Для досягнення мети даної роботи та задля більшого розуміння даних норм і стандартів необхідно їх порівняти. У Таблиці 1 представлено порівняння запроваджених норм на основі обраних критеріїв. У ньому представлені сфери, регульовані певними нормами, можливість сертифікації норм, їх цільова група - тобто для якого типу компанії визначається норма і короткою характеристикою.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика міжнародних стандартів та норм КСВ

Стандарт	Область регулювання			Сертифікація	Цільова аудиторія		Опис
	Соціальна	Екологічна	Економічна		Міжнародні компанії	Усі компанії	
SA 8000	✓			✓		✓	Стандарт для покращення умов праці
AA 1000	✓	✓	✓	✓		✓	Стандарт, що створює структуру для КСВ
ISO 26000	✓	✓	✓			✓	Стандарт з КСВ
Керівні принципи ОЕСР	✓	✓	✓		✓		Вказівки для міжнародних організацій
EMS (ISO 14000)		✓		✓		✓	Система з екологічного менеджменту

Розроблено автором на основі [2;3;4;5]

Можемо побачити, що стандарти SA 8000, AA 1000, ISO 26000 та Керівні принципи ОЕСР регламентують поведінку підприємства щодо своїх працівників. Найповніші стандарти - це Керівні принципи ОЕСР та ISO 26000 - вони включають усі три сфери соціальної відповідальності (соціальну, економічну та екологічну). Недоліком Керівних принципів ОЕСР є той факт, що вони обмежені лише міжнародними корпораціями. Концепція колективної соціальної відповідальності встановлена переважно транснаціональними підприємствами, однак існує загальна тенденція до поширення цієї концепції навіть серед національних та місцевих підприємств. Ця проблема може бути вирішена за допомогою нового стандарту ISO 26000. Однак проблема залишається у неможливості пройти сертифікацію, це є суттєвим недоліком даного для стандарту.

На нашу думку в економічній науці та практиці компаній виникла низка підходів, метою яких було описати стан корпоративної соціальної відповідальності. Ділова етика, сталий розвиток, екологічний менеджмент та соціальне управління -

найпоширеніші поняття, що описують даний стан. Подібним чином інструменти - стандарти, норми, кодекси поведінки, заходи та інші - відповідно до яких компанії можуть зорієнтуватися у питанні соціальної відповідальності - досить незрозумілі. Вони або зосереджуються на певних темах, або вони занадто загальні. Вони специфічні для окремого сектору і вони діють на місцевому чи глобальному рівні.

Порівняння таких підходів у цій роботі показує, що не існує такої норми, яка охоплювала б всю сферу соціальної відповідальності і яка була б придатною для всіх типів підприємств і, нарешті, що не менш важливо, що дозволило б її сертифікацію.

ДЖЕРЕЛА

1. Ровенська В. Методики оцінки корпоративної соціальної відповідальності та проблеми їх застосування в Україні. *Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія : Економічні науки.* 2017. Вип. 33. С. 268-275. – URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VPDTU_ek_2017_33_37 (дата звернення: 20.11.2020)

2. International CSR Standards and Developments. Seco. 2017. URL: https://www.seco.admin.ch/seco/en/home/Aussenwirtschaftspolitik_Wirtschaftliche_Zusammenarbeit/Wirtschaftsbeziehungen/Gesellschaftliche_Verantwortung_der_Unternehmen/Internationale_CSR-Standards_und_Entwicklungen.html. (дата звернення: 20.11.2020)

3. ISO 26000:2010. Guidance on social responsibility URL: <https://www.iso.org/standard/42546.html>. (дата звернення: 20.11.2020)

4. Куцик В.І., Мойсеєнко І.В. Методичні основи оцінювання соціальної відповідальності підприємства. *Сталий розвиток економіки: міжн. наук.-практ. журнал.* 2018. Вип. 3 (40). С. 92-99.

5. D. Kinderman. Corporations and global standards of corporate social responsibility. *Handbook of the international political economy of the corporation.* 2018. Chapter 23. P. 365-348.

Бойко О.М.

*к.е.н., с.н.с., пров.н.с. відділу інноваційної політики,
економіки та організації високих технологій
ДУ “Інститут економіки та прогнозування НАН України”
м. Київ, Україна*

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Структурні трансформації в економіці супроводжуються інноваційним розвитком. При об'єктивній оцінці інноваційного розвитку важливе значення має врахування її інноваційного індексу, який визначають на Європейському інноваційному табло. Цей показник свідчить про рівень забезпечення інноваціями економічного зростання національної економіки.

“Табло” розраховує середній індекс інноваційного розвитку країн-членів на основі двадцяти семи показників, розділяючи країни на чотири групи: “інноваційні лідери” (120,0% від середнього показника по ЄС), “сильні інноватори” (90,0-120,0%), “середні” (50,0-90,0%) та “скромні інноватори” (нище 50,0%).

Результати Європейського інноваційного табло 2019 свідчать про те, що країни-члени ЄС продемонстрували зростання інноваційного індексу на 8,8% порівняно з 2011 р. Це відбулося шляхом підготовки докторантів, зростання чисельності міжнародних наукових публікацій, поширення високошвидкісного інтернету тощо. При цьому спостерігається явище прискорення темпів зближення рівней інноваційного розвитку між країнами-лідерами та відстаючими. “Інноваційними лідерами” залишаються Швеція, Фінляндія, Данія та Нідерланди. Велика Британія та Люксембург досягли рівня групи “сильних інноваторів”, а Естонія із “середньої” групи піднялась в групу “середні інноватори” [1]. Однак зазначимо, що Румунія та Словаччина значно знизили свої показники у 2018 р.

Порівняно з провідними конкурентами на глобальному ринку країни ЄС продовжують відставати від Республіки Корея, Японії, зменшуючи розрив з Китаєм, темпи інноваційного “зростання” якого вдвічі перевищують європейські. Враховуючи дані класифікації ЄС країни розподілялись наступним чином: Республіка Корея - “інноваційний лідер”; Канада, Австралія, Японія і США - “сильні інноватори”; Китай і Бразилія - “середні інноватори”; Росія, Індія, Південна Африка - “скромні інноватори”. Вперше країни ЄС за індексом інноваційного розвитку випередили США – 99,0% від рівня ЄС. На найближчі два роки Європейська комісія прогнозує зростання індикатора інноваційного розвитку на 4,7% і збереження співвідношення з головними міжнародними конкурентами. Наскільки цей факт підтвердиться під впливом втручання COVID-19 можна буде визначити через деякий час. Не дивлячись на позитивну динаміку по ЄС, результати виявили існуючі проблеми. Табло 2019 відображує збереження інноваційного розриву всередині Союзу, незважаючи на поліпшення показників розвитку за регіонами. Це створює

передумови зниження регіональних диспропорцій та поширення конвергенції. Даний напрям є у переліку програми “Горизонт Європи” на 2021-2027 рр.

Явище структурних змін супроводжується інноваційним розвитком промисловості на основі формування кластерів. Як вказує світовий досвід, значна чисельність кластерів функціонує на території Італії - 206, Польщі - 161, Франції - 96, України – понад 50 од., Данії - 34, Німеччини - 32, Нідерландів - 20, Фінляндії - 9 од.

Серед кластерних ініціатив ЄС, метою яких є стимулювання розвитку конкурентоспроможних кластерів ЄС, виокремимо наступні:

- Європейська група кластерної політики (ЕСРРГ), яка відіграє важливу роль у формуванні кластерної політики країн стосовно гармонізації кластерної політики. Зокрема це стосується відокремлення із загальних стратегій інноваційного та регіонального розвитку конкретних кластерних програм, які змогли б задовольнити потреби нового покоління кластерів – кластерів світового рівня за умов інтегрованого підходу.

- Європейська кластерна платформа (Cluster collaboration platform), метою якої є поглиблення співпраці між учасниками кластерів та посилення процесів інтернаціоналізації.

- Кластерна ініціатива «Європа Інтер Кластер» (Europa Inter Cluster), метою якої є забезпечення побудови ефективних процесів кооперації між учасниками кластерів, що базується на: кооперації-обміні, міжгалузевій взаємодії, внутрішньогалузевій взаємодії; кооперації-координації.

- Європейський кластерний альянс виступив ефективним механізмом стимулювання кластерного розвитку, який об'єднав понад 50 інституцій (міністерства, органи місцевого самоврядування, агенції інноваційного розвитку, які відповідають за імплементацію регіональних кластерних стратегій [2].

- Ініціатива «Регіони знань» (knowledge initiative) ефективно підтримала транснаціональну кооперацію між інноваційними кластерами (в межах 7-ї Рамкової програми виділено 126млн. євро - 2011р.).

- Європейська ініціатива «Іннова» (Europe INNOVA) відіграє провідну роль у формуванні кластерної політики, основним завданням якої є взаємодія між кластерами.

- Ініціатива «Проінно Європа» (PROINNO Europe), яка є впливовим інструментом у підтримці розвитку кластерних ініціатив.

- Ініціатива «Кластерної досконалості» (European Cluster Excellence Initiative).

- Ініціатива «Кластерний розвиток Балтійського регіону» (EstRuClusters Development).

Зазначимо, що починаючи з 2008 р. розпочався новий етап розвитку кластерів, який характеризується загостренням глобальної конкурентної боротьби, підтримкою та створенням кластерів світового рівня відповідно до нової стратегії ЄС «Європа 2020».

Згідно даних Європейської кластерної обсерваторії країни ЄС, реалізують національні кластерні програми на національному, регіональному та місцевому рівнях. За формування та розвиток кластерів на національному рівні відповідає уряд

країни. Однак ініціаторами створення кластерів можуть виступати не лише центральні органи управління «зверху-вниз» (top-down), а й регіональна влада та місцеві об'єднання підприємців, які пропонують реалізацію програм стимулювання розвитку кластерів «знизу-вгору» (bottom-up). Також поширений змішаний тип створення кластерів (поєднання особливостей двох шляхів "знизу-вгору" і "зверху-вниз").

Існує декілька класифікацій кластерів, зокрема за ознаками: територіальне охоплення; стадії розвитку кластера; ступінь новизни продукції, що виробляється; розміри; галузева приналежність; відмінності в структурі взаємозв'язків; ступінь інноваційності; роль в системі обміну і використання знань; наявність і ступінь розвитку елементів кластерної структури; рівень агрегації учасників кластера; співорганізація практико-орієнтованої фундаментальної науки; проектно-конструкторські розробки та інноваційна промисловість; характер галузі підприємств-учасників кластера.

Серед інструментів підтримки створення та розвитку кластерів, які широко використовуються в країнах ЄС, є: законодавче забезпечення захисту прав інтелектуальної власності та авторських прав; спрощення процедури оподаткування для підприємств; надання позик, у тому числі без виплати відсотків (Швеція); цільові дотації на науково-дослідні розробки (майже у всіх розвинених країнах); створення фондів впровадження інновацій з урахуванням можливого комерційного ризику (Німеччина, Нідерланди, Франція); надання безоплатних позичок, які досягають 50% витрат на впровадження нововведень (Німеччина); зниження ставки державного податку для індивідуальних винахідників і надання податкових пільг (Австрія, Німеччина), створення інфраструктури та економічного страхування; пряме фінансування (50,0% витрат на створення нової продукції і технологій у Франції); відстрочка сплати або звільнення від податку в разі, якщо винахід причетний до енергоефективності (Австрія); безкоштовне ведення діловодства за заявками від індивідуальних винахідників, надання безкоштовних послуг патентних повірених, звільнення від сплати податку (Німеччина, Нідерланди), запровадження державних програм щодо зниження ризиків і відшкодування ризикових збитків; програми пошуку і залучення іноземних фахівців.

Створення та розвиток кластерів в рамках структурних змін України та країн ЄС відіграє важливу роль у формуванні економічного середовища регіону, оскільки в залежності від типів вони сприяють: активізації інноваційної діяльності за рахунок накопичення в кластерах знань комерційного та виробничого характеру; створення інновацій завдяки внутрішньої конкуренції між виробниками кластеру; прискорення впровадження інновацій в наслідок співробітництва між виробниками та постачальниками тощо; розвитку високотехнологічних галузей промисловості (країни ЄС); зростанню ВВП, податкових надходжень до бюджетів внаслідок залучення інвестицій, у тому числі іноземних, коштів місцевих бюджетів для фінансування інноваційних проектів розвитку технологій і інфраструктури в межах проектів державно-приватного партнерства, взаємне кредитування учасників кластеру тощо; активізації розвитку малого та середнього бізнесу в старопромислових регіонах (Італія), за рахунок формування відносин

субконтракту (аутсорсінгу), відкриття нових зон підприємництва у виробничому ланцюгу кластеру; зростанню частки експорту виробленої продукції; створенню унікальних можливостей щодо підготовки висококваліфікованих спеціалістів поза межами галузевої підготовки (обмін досвідом, центри кластерного навчання та ін.).

Основою для розвитку кластерів в період структурних змін в Україні є нормативно-правові акти (Конституція України, Земельний Кодекс України, Податковий Кодекс України; Бюджетний Кодекс України, Закон України “Про оренду землі”, Закон України “Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності”, Закон України “Про регулювання містобудівної діяльності”, Закон України “Про наукову і науково-технічну діяльність”, Закон України “Про вищу освіту”, Закон України “про засади національної безпеки”, Закон України “Про транскордонне співробітництво”, Закон України “Про стимулювання розвитку регіонів”) та інші нормативно-правові акти.

Держава зацікавлена у створенні кластерів, оскільки реалізація кластерної політики має суттєві переваги, до яких слід віднести:

- здійснення структурної перебудови реального сектору економіки за рахунок розвитку наукоємних і високотехнологічних виробництв потребує посилення ролі держави, зокрема в частині ефективності реалізації всіх стадій інноваційного процесу;

- посилення інноваційної активності промислових підприємств за рахунок кооперації між науково-дослідним та виробничим сектором, розвитку державно-приватного партнерства в інноваційній сфері, залученню висококваліфікованих кадрів, розвитку аутсорсінгу та ін.;

- розвиток міжрегіональних зв'язків за рахунок державної підтримки створення та функціонування кластерів та усунення диспропорцій соціально-економічного розвитку регіонів.

До основних завдань розвитку кластерів в Україні слід віднести:

- створення та розвиток кластерів (розробка нормативно-правової бази щодо створення та функціонування кластерів, зокрема необхідно визначити на законодавчому рівні поняття “кластер”, “кластерна політика”, “кластеризація”; розробити та реалізувати державні програми сприяння розвитку кластерів; створити Реєстр кластерів в Україні);

- розвиток кластерних зв'язків та мережевого співробітництва (залучення вітчизняних та іноземних інвестицій в пріоритетні за видами економічної діяльності кластери; формування і просування кластерних ініціатив; розвиток людського капіталу; економічна освіта суб'єктів кластеру та спеціалістів навчальних закладів; фінансування спільних наукових досліджень; створення інформаційного поля для суб'єктів кластеру; розробка програм розвитку постачальників; розміщення державного замовлення на продукцію підприємств кластеру; контроль якості продукції і послуг, які постачаються виробниками кластеру в рамках програми державної закупівлі; програми розвитку конкурентного середовища; створення інфраструктурного забезпечення кластерних зв'язків; взаємодія місцевих органів влади з суб'єктами кластеру; трансфер технологій у кластері; формування співробітництва в середині кластера та ін.);

- реалізація Угоди про Асоціацію з Європейським Союзом, яка відкриває можливості отримання донорської фінансової підтримки, залучення кредитних коштів від міжнародних фінансових організацій на програмних принципах;
- збільшення впливу і відповідальності місцевих органів влади в умовах децентралізації стосовно забезпечення розвитку кластерів;
- реалізація ефективної кластерної політики можлива в контексті комплексу заходів щодо суттєвого покращення інвестиційного клімату;
- розробка моделей використання механізму державно-приватного партнерства з метою залучення недержавних інвестиційних ресурсів для розвитку кластерів, перш за все забезпечення території необхідною інфраструктурою;
- законодавче визначення механізму створення транскордонних кластерів, які можуть стати дієвим механізмом прискорення євроінтеграційних процесів. Зокрема укладання на рівні урядів країн-учасниць двосторонніх угод про створення транскордонних кластерів, узгодження стратегій і планів розвитку національних частин транскордонних кластерів. Досвід функціонування таких структур в окремих прикордонних регіонах ЄС свідчить про їх позитивний вплив на соціально-економічний розвиток та міжнародне співробітництво країн-учасниць, стимулювання ділової активності, надходження інвестицій і вирішення проблем зайнятості на прикордонних територіях.

До заходів державної підтримки розвитку кластерів в Україні необхідно віднести: ідентифікацію кластерів в економічному розвитку (моніторинг кластерів); підготовку представників державного сектору та ділового кола (проведення тренінгів і семінарів; розробка методичних матеріалів для держслужбовців, підприємців; навчання спеціалістів, які поширюватимуть ідеї щодо створення та розвитку кластерів); створення некомерційних організацій і комісій по кластерам з метою управління процесом кластеризації (асоціації, центри кластерного розвитку, некомерційні партнерства, агентство з проблем кластерної політики в Україні, комісії по кластерам при Комітеті ВРУ, Міністерстві економічного розвитку, торгівлі і сільського господарства України та ін.).

ДЖЕРЕЛА

1. Марковський І.О. Особливості сучасного інноваційного розвитку країн-членів ЄС. // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. - №7. – С.23-25.
2. Örjan Sölvell, «Clusters: Balancing Evolutionary and Constructive Forces: The Redbook», 2008, p. 102 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pbkik.hu/download.php?id=14146>.
3. Olena Boiko, Svitlana Kucherenko, Liudmyla Levaieva, Yuliia Horodnichenko (2020). Innovation and investment fundamentals of the development of enterprises of the G7 countries during the period of globalization challenges. Journal of Hygienic Engineering and Design, Vol. 31, pp. 97-115.
4. Boiko O. Features of the Innovative Development of the Industrial Sector of the Economy in the Context of COVID-19 Pandemic // International economic and political relationships under COVID-19: experience of China and Ukraine : collection of

international scientific works / National Academy of Sciences of Ukraine, State Institution "Institute for Economics and Forecasting of the National Academy of Sciences of Ukraine". – Kyiv, 2020. – pp. 70-77. – Mode of Access : <http://ief.org.ua/docs/scc/16.pdf>

5. Boiko O. N. Features of the Innovative Development Industry Enterprises in the G7 Countries // Тенденции экономического развития в XXI веке : материалы II Междунар. науч. конф., Минск, 28 февр. 2020 г. / Белорус. гос. ун-т ; редкол.: А. А. Королёва (гл. ред.) [и др.]. – Минск : БГУ, 2020. – С.12-15.

Боровець М. Ф.,
здобувач ступеня магістра,
Матвійчук Л. Ю.,
д. е. н., проф., завідувач кафедри економічної та соціальної географії
Волинський національний університет імені Лесі Українки
м. Луцьк, Україна

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВОЛИНСЬКОЇ ОБЛАСТІ В ПРОЦЕСІ АДМІНІСТРАТИВНОГО РЕФОРМУВАННЯ

Головною причиною повільних темпів перебудови суспільства в Україні є незавершеність трансформації адміністративної, політичної та економічної систем, невизначеність щодо рівня значимості регіонального управління й місцевого самоврядування. Спостерігаються коливання щодо визначення місця і ролі самоврядування та рівня незалежності у виконанні функціональних обов'язків, незавершеність розмежування повноважень, дедалі більша централізація управління.

Влада завжди поділялася на центральну і місцеву, історія свідчить, що місцева влада завжди була ближчою до народу, забезпечувала формування й утримання систем життєдіяльності населених пунктів [2]. З початком проведення адміністративно-територіальної реформи особливої актуальності набуває наявність ефективних механізмів прийняття управлінських рішень як державними органами виконавчої влади, так і органами місцевого самоврядування з урахуванням історичних, природно-географічних, економічних факторів регіону. Волинська область є однією із периферійних територій України і має чітко окреслені особливості депресивності. Дослідження і вивчення показників периферійності дозволить не лише подолати ці проблеми, а й виокремити пріоритетні шляхи розвитку території.

Адміністративне реформування території України цікавило багатьох вітчизняних науковців ще на початку ХХІ ст. Зі стартом проведення адміністративно-територіальної реформи в Україні кількість наукових праць значно зросла. Значення, зміст, проблеми та перспективи реформи почали досліджуватися значно глибше та більш різнобічно. Внаслідок цього видано низку фундаментальних наукових робіт, присвячених теоретико-методологічним аспектам удосконалення адміністративно-територіального устрою та проведення ефективного реформування. Значний внесок у розробку цієї наукової проблеми зробили фахівці в галузі економічної географії та державного управління. На особливу увагу заслуговують публікації Ю. Амосова, О. Дегтяра, В. Дзюндзюка, О. Коротич, О. Крюкова, М. Лесечка, С. Майстра, В. Маліновського, В. Мартиненка, О. Мельніченка, О. Радченка та ін.

На сучасному рівні проведення реформи у Волинській області утворено 54 об'єднані громади, а територія області відтепер поділена на 4 укрупнені райони – Володимир-Волинський, Камінь-Каширський, Ковельський та Луцький райони. Досліджуючи сучасний стан проведення адміністративно-територіальної реформи

«Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи»

Волинської області, хочемо виокремити основні проблеми: територіальні громади дуже сильно вирізняються за показниками розвитку; не існує єдиної і чіткої науково-методичної основи; складна та неправильна конфігурація громад; широко поширена прив'язаність до існуючих меж сільських рад; переважно периферійне розташування центрів територіальних громад, що в майбутньому призведе до ускладнення транспортного сполучення. Проте, навіть з врахуванням вище вказаних проблем, в проведенні реформування відкривається і низка перспектив для подальшого розвитку області.

Головною конкурентною перевагою Волині є вигідне географічне положення, на перехресті важливих міжнародних та національних туристичних маршрутів, що надає їй особливого статусу західних “воріт” до Європи. У поєднанні з тенденцією західних інвесторів розміщувати виробництва неподалік кордонів ЄС для скорочення транспортних витрат, транспортна система Волинської області є важливою передумовою для одержання значного економічного ефекту [1].

Наявність потужної транспортної мережі складає основу для спорудження трансєвропейських автомагістралей Берлін–Варшава–Люблін–Ковель–Київ–Москва, а також до створення спеціальної економічної зони «Інтерпорт Ковель», яка покликана активізувати зовнішньоторговельний обмін, шляхом надання транспортно-складських послуг на рівні сучасних світових та європейських стандартів. Будівництво Інтерпорту на базі Ковельського залізничного вузла (ст. Вербка), на перетині важливих залізничних напрямків з орієнтацією на обробку контейнерних вантажів, дасть змогу переорієнтувати до 15 % контейнерів [3], що зараз, як правило, відправляються більш довшим шляхом (через Брест) на Польщу й через неї – в інші країни Європи. Спеціалізація Інтерпорту дасть змогу створювати ефективну конкуренцію іншим залізничним станціям на українсько-польському кордоні, а також впливатиме на розширення зовнішньоторговельних зв'язків, підвищення конкурентоспроможності місцевих товаровиробників і транспортних підприємств на світових товарних і фрахтових ринках .

Ще однією конкурентною перевагою периферійності Волині є те, що вона єдиний регіон України, який межує з країнами Європейського союзу та Республікою Білорусь. Близькість розташування кордону створює сприятливий інвестиційний клімат для регіону. Слід зазначити, що через своє периферійне положення Волинська область має своєрідну систему розселення з низькою щільністю. Даний фактор, в свою чергу, вплинув на наявність значної кількості вільних земельних ділянок для реалізації інвестиційних проектів, зокрема і міжнародних.

Близькість до державного кордону та зростання світового попиту на продовольство відкриває ще одну перспективу для розвитку. Вихід сільськогосподарських підприємств на європейський ринок прогнозовано підтримуватиме потенціал багатогалузевого сільського господарства Волинської області [2].

Через периферійне розташування області в ній слабо розвинена промисловість, що впливає на її екологічний стан. Територія є однією з найбільш екологічно чистих в Україні. А отже, регіон має значний потенціал у виробництві екологічно чистих продуктів харчування. На жаль, згадана перспектива часто не

використовується. Собівартість виробництва не відрізняється від цін в інших країнах, проте високі проміжні витрати (велика кількість посередників, податки, відсутність належних приміщень для зберігання продуктів, центрів дистрибуції тощо) впливають на ціну товарної продукції.

Однією з перспектив, яку відкриває екологічно чисте середовище є умови щодо розвитку екологічного туризму (захист довкілля має бути невід'ємною складовою процесу розвитку туризму, інфраструктура туризму має поважати закони, які захищають довкілля), який можна розглядати за такими напрямками: здійснення екологічного туризму на природно-заповідних територіях; розвиток сільського туризму, більш відомого як «зелений туризм»; розвиток молодіжного екотуризму. Вигідне географічне розташування області сприяє розбудові та модернізації туристичної інфраструктури, що відповідно підвищує частку надходжень від туризму в галузі економіки.

Отже, Волинська область є периферійним регіоном, причому, таким, що має свою специфіку і унікальність. Останнє полягає в тому, що Волинь – єдина з областей України межує одночасно і з країнами Європейського Союзу, і з країнами Митного союзу, що створює значні можливості для розвитку транскордонного співробітництва та зовнішньоекономічної діяльності. Проведення адміністративно-територіальної реформи забезпечить становлення області як високорозвиненого правового регіону України з високим рівнем життя, соціальної стабільності, культури та демократії. Зокрема, реформування має забезпечити створення і реалізацію стратегії суспільного розвитку на регіональному рівні, враховуючи особливості розвитку кожної об'єднаної територіальної громади, що зможе дієво служити громадянам і підвищити рівень соціальної та економічної стабільності.

ДЖЕРЕЛА

1. Басюк О. В. Сутнісна характеристика категорії «Економічний потенціал регіону» / О. В. Басюк // Вісник соціально-економічних досліджень. – Одеса : Одеський національний економічний університет, 2009. – № 36. – С. 244–249.

2. Місцеве самоврядування в умовах децентралізації влади в Україні: [кол. моногр.] / за заг. ред. Р. М. Плюща. – К. : Рідна мова, 2016. – 744 с.

3. Стратегія розвитку Волинської області на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://voladm.gov.ua>.

Віровець Д.В.,
аспірант кафедри фінансів та економіки
Київський університет імені Бориса Грінченка
Обушний С.М.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів та економіки
Київський університет імені Бориса Грінченка

BIG DATA ЯК ЕКОНОМІЧНИЙ РЕСУРС ДЛЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ДЕЦЕНТРАЛІЗОВАНИХ АВТОНОМНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

Сучасні цифрові інноваційні технології, такі як блокчейн, штучний інтелект і соціальні мережі, в їх поєднанні з способами збирання даних та їх обробки, являють собою нові можливості на кількох рівнях економічних відносин. В умовах цифровізації економіки актуальними стають нові форми кооперацій з одночасним зменшенням ролі посередників. Збільшення кількості комунікаційних електронних пристроїв призведе до нових форм співпраці, де кордони та відстані не будуть перешкодою для поєднання людських зусиль та ресурсів, одночасно зі збільшенням інформаційного обміну та посиленням вимог до якості даних. Децентралізовані автономні організації (далі – ДАО) стають надійним та ефективним заміником інституту економічного посередництва та традиційних форм комерційної співпраці. Незважаючи на привабливу оптимізацію низки процесів завдяки цифровій свободі та відсутності бюрократії, низка питань, що стосуються безпеки протоколів, правової невизначеності та тимчасової складності внутрішнього механізму, залишається невіршеними.

Можливості технології блокчейн для роботи з цифровими даними дають можливості для створення нового типу економічного співробітництва, де за допомогою смарт-контрактів, як структурної частини ДАО, досягається прозора, ефективна, справедлива та демократична система кооперації, де поєднуються зусилля для створення нових інформаційних цифрових продуктів. Крім цього, технологія розподілених реєстрів має ряд характеристик, зокрема, цілісність системи, збереження прав власників даних і конфіденційності, швидкість транзакцій, зменшення витрат на перевірку даних, високий рівень безпеки, що повинно створити нові можливості для глобальної цифрової кооперації.

Велика кількість даних, що генерується людською життєдіяльністю, являють великий інтерес для інтернет-економіки, в тому числі для побудови економічних стратегій по реалізації товарів і послуг. Якісний збір і аналітика великих даних стали запорукою успіху технологічних компаній по всьому світу. Великі дані викликають потужний інтерес в різних наукових та інженерних областях, що в свою чергу збільшують потребу в їх аналізі і управлінні, з одночасним забезпеченням їх конфіденційності та безпеки. Блокчейн з його децентралізацією та природою безпеки має великий потенціал для вдосконалення електронних сервісів та додатків з управління даними.

У дослідженні ми пропонуємо огляд технології ДАО як цифрової кооперації для роботи з великими даними, зосереджуючи увагу на сучасних підходах,

«Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи»

можливостях та майбутніх напрямках. Представлений короткий огляд технології блокчейн та ДАО та їх необхідні характеристики для роботи з великими даними, різних сервісів ДАО по збору даних, їх зберігання, аналізу та збереження конфіденційності, а також використання цих технологій в соціальному управлінні, галузі охорони здоров'я, транспорту та комунікацій, а також обговорюються проблеми та майбутні напрямки для подальших досліджень.

Ринок великих даних, який до 2025 році повинен перетнути відмітку у 220 млрд. доларів США, буде відігравати важливу роль в галузі охорони здоров'я, роздрібною торгівлі, транспорту та логістики, виробництві та рекламі. Незважаючи на відсутність точного визначення терміну «великих даних», збільшення уваги до великих даних спостерігається у багатьох наукових та інженерних сферах, що повинно призвести до появи нового покоління технологій та архітектур даних. Основні характеристики великих даних, як висока швидкість, їх доступність і великий обсяг, роблять неможливим використання традиційних інструментів аналізу і для їх ефективної обробки потребують значних методів горизонтального масштабування.

Глобальна кооперація з використанням технології блокчейн та системи правил взаємодії та обміну інформації, запровадження стандартів даних, в своїх системах будуть являти собою ДАО для розподілу ресурсів задля створення нових цифрових активів, таких як системи соціальної та економічної мотивації, контроль якості даних, сервіси зберігання та аналізу даних. Експериментальні моделі з використанням блокчейну демонструють, що дані, зібрані з різноманітних джерел, таких як звіти, бібліотеки, соціальні мережі, хмарні сервіси або допоміжні пристрої, на 90% зменшують обсяг необхідних обчислювальних ресурсів, 95% ресурсів для зберігання даних, та 27% ресурсів мереж, в порівнянні з традиційними методами збору та обробки даних. Полегшення доступу до даних через відсутність технічних обмежень полегшує безпечну передачу даних в реальному часі.

Досить широке використання блокчейну в галузі охорони здоров'я та фармацевтики в роботі з даними про пацієнтів, медичними записами, діагностичними звітами, дозволяє широке використання електронної медичної інформації з дотриманням режиму приватності та конфіденційності, в тому числі для поєднання дослідницьких зусиль з іншими медичними та немедичними закладами. Механізми контролю доступу до медичних даних за допомогою блокчейну, пропонує дешеві рішення для забезпечення безпеки даних та їх зберігання.

В загальному плані, технологія блокчейн і безпечні та практичні можливості роботи з великими даними дозволяють об'єднати зусилля для створення нових цифрових інформаційних продуктів з використанням такої форми цифрової кооперації як децентралізована автономна організація. Така форма організації дає можливість інтегрувати нові форми збирання даних, розробляти методи аналізу даних, та забезпечення даними інші продукти, засновані на технології блокчейн. Окрім цього, методи отримання, зберігання та аналізу даних, в умовах ДАО стають цифровим товаром, як і сама інформація, що в поєднанні з іншими інструментами ДАО можуть бути швидко обмінені на інші цифрові активи, або інтегровані в спільні системи на основі смарт-контрактів.

ДЖЕРЕЛА:

1. BLOCKCHAIN SOLUTIONS IN PANDEMICS, A Call for Innovation and Transformation in Public Health, Don Tapscott and Alex Tapscott, Blockchain Research Institute, April 2020 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.blockchainresearchinstitute.org/blockchain-and-pandemics/>
2. Advancing global trade with blockchain, How to unleash value from trusted, interconnected marketplaces, Research Insights, Copyright IBM Corporation 2020 IBM Corporation, New Orchard Road, Armonk, NY 10504 – Режим доступу: <https://www.ibm.com/downloads/cas/WVDE0MXG>
3. BLOCKCHAIN AND THE FIVE VECTORS OF PROGRESS 2019, Deloitte, 2019, – Режим доступу: <https://www2.deloitte.com/ro/en/pages/technology-media-and-telecommunications/articles/blockchain-and-the-five-vectors-of-progress.html>
4. Blockchain and cybersecurity: a taxonomic approach, Stefano De Angelis, Gilberto Zanfino, Leonardo Aniello, Federico Lombardi, Vladimiro Sassone, University of Southampton, October 2019 – Режим доступу: https://www.eublockchainforum.eu/sites/default/files/research-paper/wrks-main_1.pdf?width=1024&height=800&iframe=true
5. Covid-19: Quel rôle pour la décentralisation dans la lutte contre le coronavirus?, електронний ресурс - <https://www.quantmetry.com/blockchain-backtracking/>
6. Coronavirus: un grain de sable dans l'économie mondiale, Michel Fouquin, Jean-Raphaël Chaponnière, Billet du 2 mars 2020 – Режим доступу: https://www.researchgate.net/publication/339847416_Coronavirus_un_grain_de_sable_dans_l'economie_mondiale/link/5e8da87e4585150839c7a5ae/download

Вовк В.А.,
здобувач ступеня магістра,
Маляр С.А.,
аспірант,
Лойко В.В.
професор кафедри фінансів та економіки,
доктор економічних наук,
Київський університет імені Бориса Грінченка
м. Київ, Україна

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ ТА ПРАВОВОЇ ЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ОТГ В УКРАЇНІ

Місцеве самоврядування, як свідчить досвід європейських країн, є більш ефективною соціально-економічною формою розвитку територій. В Україні реформа децентралізації, яка передбачає передачу повноважень у прийнятті рішень та зростання рівня відповідальності за результати їх виконання, від центральної влади до органів місцевого самоврядування, особливо у питаннях формування фінансових ресурсів та розпорядження ними. Процес фінансової децентралізації, який супроводжує процес децентралізації влади, сприяє підвищенню рівня фінансової забезпеченості утворених об'єднаних територіальних громад. За даними 2020 року в результаті проведення реформи децентралізації в Україні створено 1469 об'єднаних територіальних громад (ОТГ). Фінансові ресурси ОТГ складаються з надходжень від місцевих бюджетів (за структурою це найбільша частина фінансування ОТГ), цільових позабюджетних фондів адміністративно-територіальних одиниць, фінансових ресурсів суб'єктів підприємницької діяльності та фінансово-кредитних установ, доходів домогосподарств, фінансових ресурсів, залучених із зовнішніх джерел, зокрема, інвестицій для забезпечення соціально-економічного розвитку територій, фінансових надходжень за отриманими грантами. Так як більшу частину фінансового забезпечення ОТГ складають надходження від місцевих бюджетів, то доцільно проаналізувати зміни, які відбулись у бюджетній політиці держави, починаючи з 2014 р. (табл. 1).

За проведеним аналізом динаміки часток місцевих бюджетів у доходах і видатках зведеного бюджету та ВВП України за період 2014-2019 рр. зроблено наступні висновки. Частка доходів місцевих бюджетів у Зведеному бюджеті України склала у 2019 р. 23,3%. Частка видатків місцевих бюджетів у Зведеному бюджеті України удвічі більша і склала у 2019 р. 40,6 %. Доцільно відмітити позитивну динаміку щодо зниження питомої ваги видатків місцевих бюджетів у видатках Зведеного бюджету України у 2019 р. на 4,5 % в порівнянні з даними 2018 р. Частка доходів місцевих бюджетів у ВВП зросла на 1,3 % з 6,3 % у 2014 р. до 7,6 % у 2019р.

Динаміка часток місцевих бюджетів у доходах і видатках зведеного бюджету та ВВП України за період 2014-2019 рр.

Рік	Частка доходів місцевих бюджетів у доходах Зведеного бюджету України, %	Частка видатків місцевих бюджетів у видатках Зведеного бюджету України, %	Доходи загального фонду місцевих бюджетів (без урахування трансфертів державного бюджету), млрд. грн.	Обсяг ВВП, млрд. грн.	Частка доходів місцевих бюджетів у ВВП, %
2014	22,2	42,7	101,1	1586,9	6,3
2015	18,5	40,7	120,5	1988,5	6,1
2016	21,8	41,4	170,7	2385,3	7,2
2017	22,6	46,4	229,5	2983,8	7,7
2018	22,2	45,1	263,5	3560,5	7,4
2019	23,3	40,6	300,3	3974,6	7,6

Складено авторами на підставі даних Міністерства фінансів України [1]

За наведеними даними можна зробити висновок щодо поступового нарощування доходної частини місцевих бюджетів за період реформи.

Всі ОТГ, які були створені з 2014 р. на території України, поділено на 5 груп за кількістю населення, яке мешкає на території даного ОТГ. Наприкінці 2019 р. було створено та функціонувало 806 ОТГ. Аналіз динаміки економічних результатів діяльності ОТГ за виділеними групами надав можливість зробити наступні висновки (табл.2).

Із 806 ОТГ найбільшу питому вагу за чисельністю населення, яке мешкає на території ОТГ має 1 група (населення понад 15 тис. осіб) – 24,1% на 2 місці 5 група (ОТГ- міста обласного значення) – 22,8%, на 3 місці 3 група (населення від 5 до 10 тис. осіб) – 22,5%, на 4 місці 2 група (населення від 10 до 15 тис. осіб) – 18,8%, на 5 місці 4 група (населення до 5 тис. осіб) – 11,8 %. Потрібно зауважити, що в сучасних умовах господарювання почався процес злиття малих ОТГ до більших з метою збільшення обсягів бюджетів ОТГ та концентрації зусиль на вирішенні спільних питань. Середній обсяг доходів на 1 мешканця ОТГ по Україні в цілому склав у 2019 р. 4737,7 грн. Середній обсяг видатків на одного мешканця по всіх ОТГ України склав 6861,8 грн. За результатами 2019 р. видатки на одного мешканця ОТГ по Україні перевищували відповідну суму доходів у 1,49 рази. По всіх групах ОТГ спостерігається перевищення видатків над доходами, тобто бюджети всіх груп ОТГ є дотаційними. Найвищий рівень середніх доходів на 1 мешканця ОТГ у 2019 р. мали ОТГ 5 групи (міста обласного значення) по 5976,0 грн на особу, проте рівень видатків на 1 мешканця ОТГ по цій групі також є найвищим 9067,1 грн на особу.

**Аналіз економічних результатів діяльності за групами ОТГ,
створених на території України, за 2019 р.**

Групи	Критерії групування	Кількість ОТГ	Загальна чисельність населення у групі ОТГ, тис. осіб	Середня сума власних доходів, отриманих ОТГ відповідної групи, млн. грн. / на одного мешканця, грн.	Середня сума видатків, проведених з бюджету ОТГ відповідної групи, млн. грн./ на одного мешканця, грн.	Сальдо доходів і видатків бюджетів ОТГ відповідної групи, млн. грн. / %
Група 1	Населення понад 15 тис. осіб	95	2001,1	87,2 / 4139,3	131,4 / 6239,1	- 44,2 / 50,73
Група 2	Населення в ід 10 до 15 тис. осіб	128	1561,6	53,5 / 4387,6	74,6 / 6115,9	- 21,1 / 39,39
Група 3	Населення від 5 до 10 тис. осіб	268	1874,9	30,8 / 4409,6	43,2 / 6169,0	- 12,4 / 39,90
Група 4	Населення до 5 тис. осіб	288	979,1	16,2 / 4755,8	21,7 / 6391,8	-5,5 / 34,40
Група 5	ОТГ- міста обласного значення	27	1891,0	418,5 / 5976,0	635,0 / 9067,1	- 216,5 / 51,73
Разом		806	8307,7	606,2 / 4737,7	905,9 / 6861,8	- 299,7 / 44,83

Складено авторами на підставі даних Міністерства фінансів України та Міністерства розвитку громад та територій України [1, 2]

Перевищення видатків над доходами по 5 групі ОТГ у 2019 р. склало 1,52 рази. Можна констатувати, що власні доходи, отримані ОТГ не покривають суми видатків, які потрібно для функціонування самих ОТГ, що свідчить про дотаційність бюджетів ОТГ. Найменше фінансово спроможними є ОТГ 4 та 3 групи із населенням до 5 тис. осіб та від 5 до 10 тис. осіб, доходи на 1 мешканця в яких склали у 2019 р. відповідно 4755,8 грн. та 4409,6 грн. Потрібно зауважити, що рівень мінімальної заробітної плати на 01.01.2020 р. 4723 грн. Розмір середнього прожиткового мінімуму за місяць на початок 2020 року склав 2027 грн. Сукупні ресурси в середньому на місяць на одне домогосподарство у 2019 р. 12118,5 грн. Можна констатувати, що рівень середніх доходів по ОТГ у 2019 р. був на рівні мінімальної заробітної плати по Україні. Безумовно, що ОТГ потрібно нарощувати обсяг фінансових ресурсів для підвищення рівня доходів та зменшення дефіциту бюджетів

ОТГ. Враховуючи унікальні особливості кожної ОТГ важко запропонувати єдиний для всіх рецепт успіху, проте попередній розрахунок фінансової спроможності ОТГ дозволить оцінити переваги та ризики такого об'єднання, визначити потребу в пошуку додаткових коштів та упорядкуванні видатків. Досліджуючи фінансові можливості об'єднаних територіальних громад на перспективу, важливо враховувати також незадіяні у виробничо-господарський обіг такі ресурси території, як наявність природних ресурсів, корисних копалин, які на поточний час не використовуються, створення нових підприємницьких структур, розширення сфери послуг населенню та суб'єктам господарювання.

Нормативно-правова база, яка формує правові основи для здійснення реформи децентралізації, постійно удосконалюється. За період 2014-2020 рр. було прийнято низку нових Законів, які регулюють діяльність ОТГ, та внесено уточнення і зміни до діючих Законів України. Прийнято Закон України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо особливостей формування та виконання бюджетів об'єднаних територіальних громад». Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень в 2016 році». Внесені зміни до Бюджетного та Податкового кодексів України щодо реформування міжбюджетних відносин. Постановою Кабінету Міністрів України «Деякі питання надання у 2016 році субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на здійснення заходів щодо соціально-економічного розвитку окремих територій» удосконалено механізм розподілу субвенції на соціально-економічний розвиток регіонів. Постановою Кабінету Міністрів України «Деякі питання надання субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на формування інфраструктури об'єднаних територіальних громад» визначено порядок та умови надання субвенцій місцевим бюджетам ОТГ з державного бюджету. В перспективі очікується внесення змін до Конституції щодо децентралізації. Передбачається прийняття ряду важливих законів щодо розвитку децентралізації та оновлення законів про місцеве самоврядування, про місцеві державні адміністрації.

За узагальненими результатами процесу децентралізації та утворення ОТГ на території України зроблено висновок, що реформа децентралізації триває, процес створення ОТГ проходить інтенсивно, процес внесення змін у нормативно-правову базу, яка регламентує процес проходження децентралізації, також продовжується.

ДЖЕРЕЛА

1. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://www.minfin.gov.ua/news/bjudzhet/ptsm>
2. Офіційний веб-сайт Міністерства розвитку громад та територій України. – URL: <http://www.minregion.gov.ua/>

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА У КОНТЕКСТІ ЗМІЦНЕННЯ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Актуальність. Економічна безпека підприємства значною мірою впливає на динаміку національної економіки в цілому, особливо в умовах глобалізаційних процесів. Проблема зміцнення та розвитку сучасної фінансово-економічної політики України з кожним роком зростає. Це зумовлено низкою соціально-економічних факторів впливу характерних для пандемії. Ситуація, що огорнула не тільки нашу країну, але й увесь світ призвела до затяжної економічної кризи. Найгірше в економіці – це відчуття невизначеності, страху, неможливості здійснити навіть тактичне прогнозування економічної стабільності окремого підприємства, а надто усєї національної економіки. Головна з проблем не тільки очікування нестабільності, але й наскільки затяжними виявляться процеси рецесії в Україні та у всьому світі. І як ці процеси вплинуть на розвиток економічної безпеки нашої країни? Більшість підприємств перебувають в стані економічного шоку. В сучасних умовах підприємства змушені менше виробляти продукції, тому що попит значною мірою скоротився, багато договорів із закордонними партнерами розірвані. Населення менше споживають товарів імпульсивного призначення, менше вкладають кошти на депозит, не мають можливості виплачувати кредити та іпотеки.

Аналіз останніх досліджень. Питанням дослідження економічної безпеки підприємств та її вплив на розвиток національної економіки займалися: З.Б. Живко, М.О. Живко, М.О. Житар, М.І. Керницька, І.С. Керницький, В.Л. Ортинський, О.О. Сосновська та інші.

Мета дослідити економічну безпеку підприємства у контексті зміцнення національної економіки

Виклад основного матеріалу.

Економічна небезпека підприємства у контексті зміцнення національної економіки розвивається за відсутності системної, злагодженої діяльності підприємств, місцевих органів самоврядування і держави. Тому необхідно навести чинники, які сприяють економічній безпеці підприємства.

Чинники, що формують відповідний рівень економічної безпеки підприємства:

1. безперервні чинники виробництва – основні чинники, які безпосередньо забезпечують діяльність виробництва. До них належать: безпосереднє розміщення підприємства; наявні природні ресурси та умови їх розміщення на цій території, доступність використання та якісні показники; наявність трудових ресурсів, їх освітньо-кваліфікаційний рівень; наявна виробнича інфраструктура, можливий обсяг її використання; соціально-економічна інфраструктура і рівень матеріального достатку населення;

2. стабільний попит на продукцію – це чинник, який охоплює: укладені довготермінові контракти на реалізацію продукції, що виробляється; якісно

гарантійні показники виробів; обґрунтовані прогнози щодо стабільності ринку певного виду продукції; державне та регіональне замовлення на виготовлену продукцію;

3. надійність постачальників – для забезпечення цього чинника необхідно: мати довготермінові договори на поставку необхідних сировини і матеріалів, враховуючи терміни постачання, та їх якісні показники, знати можливості постачальників і не допускати монопольності в їх поставках, для цього потрібно мати декілька постачальників сировини та матеріалів, щоб була гарантія стабільної цінової політики щодо сировини, матеріалів та інших комплектуючих. [1, с. 5-21]

Наведемо принципи системи економічної безпеки підприємства у контексті зміцнення безпеки національної економіки:

- усвідомлення економічної безпеки підприємства невід’ємною компонентою безпеки національної економіки;

- забезпечення нормативно-правового регламентування економічної безпеки підприємницької діяльності та реалізації політики її зміцнення на всіх рівнях державного управління;

- взаємна відповідальність бізнесу і влади щодо формування безпечного підприємницького середовища задля соціально-економічного розвитку держави;

- забезпечення прозорих та рівних правил економічної поведінки, формування ресурсної бази економічного розвитку для наступних поколінь;

- створення стимулів для ефективного використання суб’єктами підприємницької діяльності ресурсного потенціалу, запровадження інноваційних та ресурсозберігаючих технологій.

Для дотримання принципів економічної безпеки підприємства необхідно усвідомити сприятливі та несприятливі передумови зміцнення економічної безпеки підприємства.

Таблиця 1

Передумови зміцнення економічної безпеки підприємництва

<i>Сприятливі</i>	<i>Несприятливі</i>
розвиток підприємницької активності суспільства; - розширення середнього класу та підвищення рівня демократизації суспільства; - програмування розвитку та підтримка підприємництва органами державного управління всіх рівнів; - пом’якшення адміністративних бар’єрів на шляху доступу до підприємництва; - високий рівень розвитку інфраструктури підтримання та забезпечення економічної безпеки підприємницької діяльності; - розвинена система самоорганізації суб’єктів підприємницької діяльності.	- значні негативні тенденції розвитку підприємництва та ефективності використання ресурсів, невисока інвестиційна активність підприємств; - неефективність та декларативний характер державно-правового регулювання і підтримки підприємництва; - фінансова і ресурсна обмеженість органів місцевого самоврядування; - системність проблеми розвитку підприємництва; - недосконалість законодавства у сфері захисту підприємництва

Посилення негативного впливу чинників на економічну безпеку підприємництва призводить до негативних соціально-економічних наслідків (зниження обсягів

виробництва продукції (послуг); погіршення конкурентного середовища та підвищення рівня цін; посилення безробіття та послаблення соціальної захищеності громадян; зменшення податкових надходжень до бюджету; зниження рівня демократизації суспільства, підприємницької активності та погіршення суспільного ставлення до політики органів державного управління тощо). [2, с. 327-347]

На нашу думку, вразливим місцем для економічної безпеки підприємств є зростання глобалізаційних процесів. Вони роблять економіку країни вразливою, залежною та відкритою до небезпечних проявів.

Так, Сосновська О.О., Житар М.О. вважають, що сьогодні глобалізація є досить важливим викликом економічній безпеці будь-якої країни, яка певною мірою інтегрована в економічний простір – адже вона порушує економічні кордони та робить національну економіку більш відкритою до негативних тенденцій сучасності. Відповідно, якщо країна не має дієвого механізму протидії негативному впливу процесів, що відбуваються у мінливому та взаємопов'язаному економічному просторі, вона стає вразливою до загроз глобалізаційного світу. [3, с. 327-347]

Висновки та рекомендації

Отже, проблема зміцнення економічної безпеки підприємства у контексті зростання стабільності фінансово-економічної безпеки національної економіки є досить глобальною. Тому, на нашу думку, у процесі її розв'язання необхідно підходити комплексно на основі наукового методу системного аналізу.

Наведені чинники, принципи та передумови зміцнення економічної безпеки підприємства для більшого розуміння проблеми її забезпечення.

Стрибки у процесі життєвого циклу підприємства – це нормальне явище. На нашу думку, це позитивно, коли є спад розвитку діяльності підприємства, його економічної безпеки. Тому, що це можливість переглянути плани тактичного та стратегічного напрямку, обрати нові сценарії дій. Але, в даному випадку ми маємо справу з невизначеністю, тому робити стратегічне планування економічної безпеки підприємств досить важко. Потрібно дублювати економічне інформаційне забезпечення підприємства і у паперовому, і на електронному носіях, що дасть змогу забезпечити більшу схоронності документації господарських процесів.

Необхідно спрямовуватися на систематизацію дій державним органам управління і підприємствам, мінімізувати соціальні конфлікти. Внутрішня нестабільність є найбільш руйнівною силою для будь-якої економіки. В сучасних умовах обмеження логістичних поставок, необхідно розвивати нові напрями виробництва. Державним органам управління на місцях необхідно більш втручатися у діяльність підприємств на цій території. Ситуація складається таким чином, що розвиток інформаційних технологій полегшив життя на всіх стадіях діяльності підприємства, але й водночас, зробив дуже вразливим і залежним.

ДЖЕРЕЛА

1. Ортинський В.Л. Економічна безпека підприємств, організацій та установ/В.Л. Ортинський, І.С. Керницький, З.Б. Живко, М.І. Керницька, М.О. Живко – К.: Правова єдність, 2009. – 541 с.
2. Економічна безпека: навч. посіб./за ред. З.С. Варналія. – К.: Знання, 2009. – 647с.
3. Сосновська О.О. Економічна безпека підприємства: сутність та ознаки забезпечення/ О.О. Сосновська, М.О. Житар// Облік і фінанси, №3(81), 2018, с.124-132.

Giuseppe Guglielmo Nardiello
*PhD, President of
the “Fondazione Istituto Tecnico Superiore per
le Nuove Tecnologie della Vita”, Bergamo, Italy*

STARTUP IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

Startups have become one of the phenomena that have gained particular importance in the context of the globalization of the economy. The term "start-up" is undoubtedly a complex concept of various interpretations: start-up means starting a new business, new and previously nonexistent, in order to lead it to success. These are new business projects characterized by notable innovations and plans of intensive growth. Startups are, first of all, human organizations: they launch a new product, the result of a brilliant human idea, in an unknown and risky context. Here are some definitions provided by some of the most respected experts in this field : Paul Graham [1], Steve Blank [2], and *Eric Ries* [3].

Paul Graham, entrepreneur, author, and software developer, states in his Startup Growth post: a startup is a company built to grow rapidly. Just because you are a newly founded company doesn't make it a startup yet. A startup needs to operate in the tech sector or be funded by a venture capital fund, or provide some kind of “exit”, for example, an opportunity for initial investors to monetize their investments by selling the company on the stock exchange. The only significant characteristic of a startup is growth.

The definition of a startup, given by Steve Blank, entrepreneur and bestselling author of *The Startup Owner's Manual*, is : "a startup is a temporary organization used to find a repeatable and scalable business model." *Eric Ries*, entrepreneur and bestselling author of *Lean Startup*: A startup is a human organization dedicated to creating a new product or service in the face of extreme uncertainty.

As one can see from the definitions of the three experts, the meaning of a startup concept is highly variable and “subjective”. However, there are permanent characteristics. Using the same definitions, we can say that a startup is any type of newly created or existing company that:

- intends to create a product or service with a high content of innovation; looking for a service market for fast and sustainable growth;
- presents a scalable and repeatable business model;
- faces uncertainty, competition and limited time to establish itself.

Requirements for the characteristics that a business must have in order to be considered a startup.

1 - Temporality. According to one of the founders of the Lean Startup Movement movement, one of the elements that characterize a startup is temporality. Unlike a small company, a startup company is already being born with the goal of rapid growth and transformation into a large company.

2 - Research. Another element that, for Steve Blank, differentiates a startup from traditional companies is the “search” for a sustainable business model. To satisfy customers, traditional businesses are adopting a business model that has already been developed and tested (implemented). In contrast, early stage startups are still 'looking' for

an innovative business model that allows them to create value and best serve their customers. The high risk associated with this type of business stems precisely from the fact that an as yet undefined business formula has yet to be “tested” in the market. In line with Blank's customer development approach, this goal can be achieved through continuous product / service testing that takes into account the feedback and wishes of potential customers and translates them into the product itself.

3 - Repeatable and scalable business model. In addition, for Steve Blank, this business model must be repeatable in its processes (development, marketing) in different countries, in different contexts and at different times, it must be scalable. That is, a startup must deliver exponential growth in terms of size, turnover, and investment, without proportionate cost increases. A typical example of scalability is the publishing experience of selling books in e-book format, digital text can be sold an infinite number of times at a fraction of the cost. The term "scalability" is related to the term "economies of scale", it refers to the industrialization process that allows the industrial production of a range of products and services, transforming customization into standardization. The peculiarities of the birth and development of a startup are related to the fact that a startup is not a small version of a larger company. For most startups, the main steps are the following 6 steps: concept and development; team training; choosing a business model; financing; minimum viable product (MVP); market check.

In the aspect of increasing globalization, the financing stage is interesting. The need for capital will accompany a startup throughout its entire life cycle: birth, development, expansion, maturity. The main funding channels are: Bootstrap (or Bootstrap): This is self-funding and therefore the equity of the founder. However, in practice, projects are rarely financed solely from their own funds. When leveraged in a globalized world, startups have a fantastic opportunity to raise funds from anywhere in the world. For example, the 3F (Friends, Family, and Fools) funding option suggests that anyone close to you can invest in your startup. And in the conditions of globalization, it does not matter where they are. Crowdfunding: collecting funds mainly through a web channel using internet platforms. Only in the context of globalization, any project can be funded by anyone who can subscribe to the electronic platform. Business angel: individuals (usually former entrepreneurs, managers, consultants, professionals ...) who invest in exchange for shares.

Venture capital: These are funds that provide venture capital to finance the growth of activities in sectors with high development potential. Startup Incubators: companies that offer physical and joint jobs, and some services such as: administrative and organizational services, training, consulting (startup dimento), access to finance and networking. Startup Accelerators: organizations that accelerate and organize the process of developing a new business. Almost all accelerators invest in startups in exchange for shares, which in turn go to the international securities markets, where international brokers sell them. Bank loans for entrepreneurship support programs that involve the participation of foreign entrepreneurs.

Conclusion. Greater equity and greater social mobility can be achieved through a greater number of entrepreneurial initiatives, and a country's competitiveness in the context of globalization passes precisely through a greater propensity to business risks. Creating

the conditions for achieving these goals means investing in the future. Startups can help achieve these goals.

References

1. Graham, P., *Startup= growth*, 2012. self published online article, Article source: <http://www.paulgraham.com/growth.html>, accessed October.
2. Steve Blank, Steven Gary Blank, Bob Dorf *The Startup Owner's Manual: The Step-By-Step Guide for Building a Great Company* - K&S Ranch, Incorporated, 2012 - https://www.google.it/search?hl=it&tbo=p&tbm=bks&q=inauthor:%22Steven+Gary+Blank%22&source=gbs_metadata_r&cad=4
3. Eric Ries *The Lean Startup*. Crown Publishing Group, 2011 \\ https://www.google.com/search?q=Crown+Publishing+Group&stick=H4sIAAAAAAAAAOPgE-LSz9U3yLYoKyhKUeIEsdMMTQuytNQyyq30k_NzclKTSzLz8_TLizJLSlLz4svzi7KlrQpKk3IyizNSixaxijkX5ZfnKQRARDLz0hXci_JLC3awMgIAPFYdOF0AAAA&sa=X&ved=2ahUKEwjwr9yLyKjtAhUMqaQKHRfKDFIQmxMoATARegQIDxAD

Данильчук Д. Д.,
здобувач ступеня бакалавра
Лойко В.В.,
професор кафедри фінансів та економіки,
доктор економічних наук,
Київський університет імені Бориса Грінченка
м. Київ, Україна

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ОТГ

Одна з наймасштабніших реформ - децентралізація - триває в Україні з 2014 року. Новостворені громади отримали більше фінансових ресурсів, прямі відносини з Державним бюджетом, та, одночасно, ширші повноваження та обов'язки.

Щодо фінансового забезпечення об'єднаних територіальних громад, то з 1 січня 2015 року до Бюджетного кодексу України внесено цілу низку змін, які фактично є основою для стимулювання громад до об'єднання та посилення їхньої спроможності шляхом встановлення механізму переходу об'єднаних територіальних громад на прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом.

Передано основні повноваження місцевих держадміністрацій органам місцевого самоврядування. Виконавчій владі залишається тільки право контролю. При цьому громади мають власні бюджети, можливість об'єднувати зусилля і фінанси. У них з'являться ресурси для самостійного вирішення нагальних питань і розвитку.

Об'єднані територіальні громади набувають статусу міст обласного значення. Найважливішим питанням щодо стимулювання та реалізації об'єднання територіальних громад є державна фінансова підтримка, яка полягає в наданні коштів з Державного фонду регіонального розвитку на проекти, спрямовані на підтримку добровільного об'єднання територіальних громад, підготовлені відповідно до Бюджетного кодексу України, і надання коштів у вигляді субвенцій з державного бюджету для формування відповідної інфраструктури згідно зі стратегічними програмами розвитку територій та планами соціально-економічного розвитку (стаття 24-1 БКУ).

Основним джерелом фінансування шкіл та первинної медичної допомоги є також субвенція з Державного бюджету. Для фінансового забезпечення повноважень об'єднані територіальні громади отримують фінансові ресурси, основний з яких – 60 % податку з доходів фізичних осіб (стаття 64 БКУ).

Якщо говорити про надходження до місцевих бюджетів, то у громад ситуація стає все кращою, адже якщо у 2014 р. надходження до загального фонду місцевих бюджетів були 70 мільярдів, то зараз вони складають 266 млрд. Темпи зростання бюджету об'єднаних громад більш стрімкі, ніж темпи зростання держбюджету. Для переконливості можна назвати декілька цифр. Із 102 мільярдів капітальних видатків місцевих бюджетів за 8 місяців цього року було освоєно лише 32%. У Державному фонді регіонального розвитку з 7,7 млрд грн за той же період освоєно лише 950 мільйонів. По фонду соціально-економічного розвитку - освоєно із 4,5 мільярда лише 850 мільйонів. Враховуючи все це, можна стверджувати що грошей вистачає.

«Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи»

Якщо проаналізувати регіони, то буде видно, що бюджети розвитку місцевих громад зросли в 67 разів, у порівнянні з 2014 р. Якщо в 2013 р. допомога держави місцевим громадам на розвиток була 500 мільйонів, то цього року вона складає близько 35 мільярдів. Це окрім того, що об'єднані територіальні громади мають власний ресурс. У громадах є кошти на депозитах, неосвоєні кошти, навіть є вільні залишки, які не розподілені.

Державний фонд регіонального розвитку (далі – ДФРР) на сьогодні є ключовим фінансовим інструментом не тільки для впровадження Державної стратегії регіонального розвитку, регіональних стратегій розвитку, але і фінансування проектів співробітництва громад та ОТГ. Державний фонд регіонального розвитку визначено статтею 24-1 Бюджетного кодексу України, який створюється у складі загального фонду державного бюджету. При складанні проекту ДБУ та прогнозу ДБУ на наступні за плановим два бюджетні періоди ДФРР визначається в обсязі не менше 1% прогнозного обсягу доходів загального фонду проекту ДБУ на відповідний бюджетний період. Кошти ДФРР спрямовуються на виконання інвестиційних програм і проектів регіонального розвитку (у тому числі проектів співробітництва та добровільного об'єднання територіальних громад), що мають на меті розвиток регіонів, створення інфраструктури індустриальних та інноваційних парків, спортивної інфраструктури і відповідають пріоритетам, визначеним у Державній стратегії регіонального розвитку та відповідних стратегіях розвитку регіонів.

На реалізацію інвестиційних програм і проектів регіонального розвитку, що мають на меті розвиток спортивної інфраструктури та енергоефективності державних і комунальних навчальних і медичних закладів, передбачається не менше 10% коштів ДФРР за кожним з таких напрямів. Залучення різних джерел фінансування є одним з ключових питань, яке постає перед ОТГ для втілення ідей розвитку. Фандрейзинг (англ. Fundraising) – процес залучення грошових та інших ресурсів організацією (переважно некомерційною / благодійною) з метою реалізації певного соціального проекту або серії проектів, об'єднаних однією спільною ідеєю, або ж «вектором руху». Кошти можуть надходити від приватних осіб, комерційних організацій, фондів, урядових організацій. Спільнокошт (англ. Crowdfunding, crowd – «громада, гурт, юрба», funding – «фінансування») – громадське фінансування, фінансування громадою – співпраця людей, які добровільно об'єднують свої гроші чи інші ресурси разом, як правило через Інтернет, щоб підтримати зусилля інших людей або організацій. Для старту збору коштів обов'язково має бути задекларована мета, визначена ціна її досягнення, розрахунок усіх витрат і процес збору відкритими у вільному доступі. Переваги: легкі умови участі, 100% спонсорської допомоги йде на підтримку обраного проекту, широкий спектр цілей збору коштів.

ДЖЕРЕЛА:

1. Бюджетна децентралізація та її вплив на фінансове забезпечення територіальних громад. URL:

<https://knute.edu.ua/file/NjY4NQ==/9f690dbd00a5bff556897056d188f56d.pdf>

2. Фінансове управління в ОТГ: критерії ефективності, моніторинг та успішні кейси. URL: <https://decentralization.gov.ua/news/11739>

«Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи»

Дем'ян М. М.,
здобувач ступеня магістра,
Страхліцький Я. О.,
здобувач ступеня магістра,
Мазур О. В.,
к.е.н., доцент кафедри маркетингу
Київського університету ринкових відносин
м. Київ, Україна

МЕТОДИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Управління персоналом як специфічна діяльність здійснюється за допомогою різних методів (способів) впливу на співробітників. Методи управління - це способи впливу на персонал з метою досягнення певних управлінських цілей, необхідних для функціонування компанії в цілому.

При цьому треба мати на увазі, що на практиці мають місце різні класифікації таких методів.

Аналіз наукової літератури демонструє, що у залежності від характеру впливу на людину вітчизняні вчені виокремлюють такі методи як:

- методи стимулювання, зв'язані з задоволенням визначених потреб співробітника;
- методи інформування, що припускають передачу співробітнику відомостей, які дозволять йому самостійно будувати свою організаційну поведінку; методи переконання, тобто безпосереднього цілеспрямованого впливу на внутрішній світ, систему цінностей людини;
- методи (адміністративного) примушування, засновані на погрозі чи застосуванні санкцій.

Наука і практика менеджменту виробили три групи методів управління персоналом організації (таблиця 1).

Таблиця 1. Особливості методів управління персоналом

АДМІНІСТРАТИВНІ	ЕКОНОМІЧНІ	СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ
- Ієрархія управління - Персональна залежність - Вузька спеціалізація - Виконання - Зовнішній контроль	- Авторитет з використанням матеріальних стимулів - Мотивація - Групова діяльність - Ініціатива - Колективний контроль	- Лідерство та партнерство - Прихильність - Віртуальна - Творчість - Самоконтроль

В основі адміністративних, або організаційно-розпорядчих методах лежить застосування влади і нормативне забезпечення трудової діяльності співробітників. Зазвичай реалізуються у вигляді наказів, розпоряджень, вказівок і орієнтовані на такі мотиви людської поведінки, як почуття обов'язку, усвідомлення необхідності

«Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи»

дотримання трудової дисципліни, прагнення працювати в певній організації. Адміністративні методи мають прямий характер впливу - будь-який наказ чи розпорядження керівництва повинні бути обов'язково виконані.

До економічних методів відносять всі методи матеріальної стимуляції персоналу. Основний економічний метод - це заробітна плата, а також отримання частки прибутку, система заохочень за якість праці і його ефективність, система покарань у вигляді відрахувань і штрафів. У цю ж групу входять деякі елементи соціального забезпечення персоналу - оплата харчування, проїзду, надання медичного страхування. Застосування економічних методів базується на їх окупності. Інвестування коштів в матеріальне стимулювання має мати віддачу у вигляді прибутку за рахунок підвищення якості роботи.

Соціально-психологічні методи засновані на законах психології і соціології. Один з найбільш важливих результатів застосування психологічних методів - мінімізація особистісних конфліктів. Крім того, з їх допомогою можна управляти кар'єрою кожного працівника, формувати корпоративну культуру на основі образу ідеального співробітника. Соціологічні методи допомагають визначити місце кожного в колективі, виявити неформальних лідерів, вирішити виробничі конфлікти.

Розглядаючи більш детально зміст і характер методів, треба мати на увазі, що адміністративні методи відрізняються прямим характером впливу; вони обов'язкові для виконання, не допускають волі вибору співробітників і припускають санкції за невиконання розпоряджень. Економічні та соціально-психологічні методи мають непрямий характер впливу, відсутність чітко визначеного часу й обов'язковості цього впливу. Вони допускають у відомих межах волю індивідуального вибору і поведінки, багато в чому залежать від індивідуальних особливостей працівників. Точно установити силу і кінцевий ефект впливу зазначених методів досить важко, але в цілому дані способи управління, особливо економічні, займають ведуче місце в управлінні персоналом, виступаючи як би фундаментом управлінського впливу.

Технології управління - це своєрідний інструмент впливу, який використовує спеціальну систему методів, способів і цілей. Всі розроблені технології можна розділити на кілька груп залежно від кінцевої мети, масштабів застосування або походження. Остання класифікація є найбільш поширеною в системі управління персоналом. Відповідно до неї технології управління персоналом можна розділити на чотири великі групи: традиційні, галузеві, професійні, інноваційні технології.

Вибір тієї чи іншої технології управління розвитком персоналу має спиратися на розуміння того, якими ресурсами володіє компанія і які базові завдання. Фахівці рекомендують використовувати на практиці кілька технологій, щоб підвищити ефективність управління персоналом.

Економічна ефективність у сфері управління персоналом означає досягнення цілей організації шляхом використання співробітників за принципом економічної витрати обмежених ресурсів. Цей принцип реалізується при найбільш сприятливому співвідношенні між результатом праці і масштабом його використання

(продуктивність праці) і відповідно при найбільш сприятливому співвідношенні між результатом праці персоналу і витратами на персонал (економічність праці).

Традиційний підхід до економічної ефективності в сфері управління персоналом аналізує співвідношення результатів праці персоналу і витрат на персонал (таблиця 2).

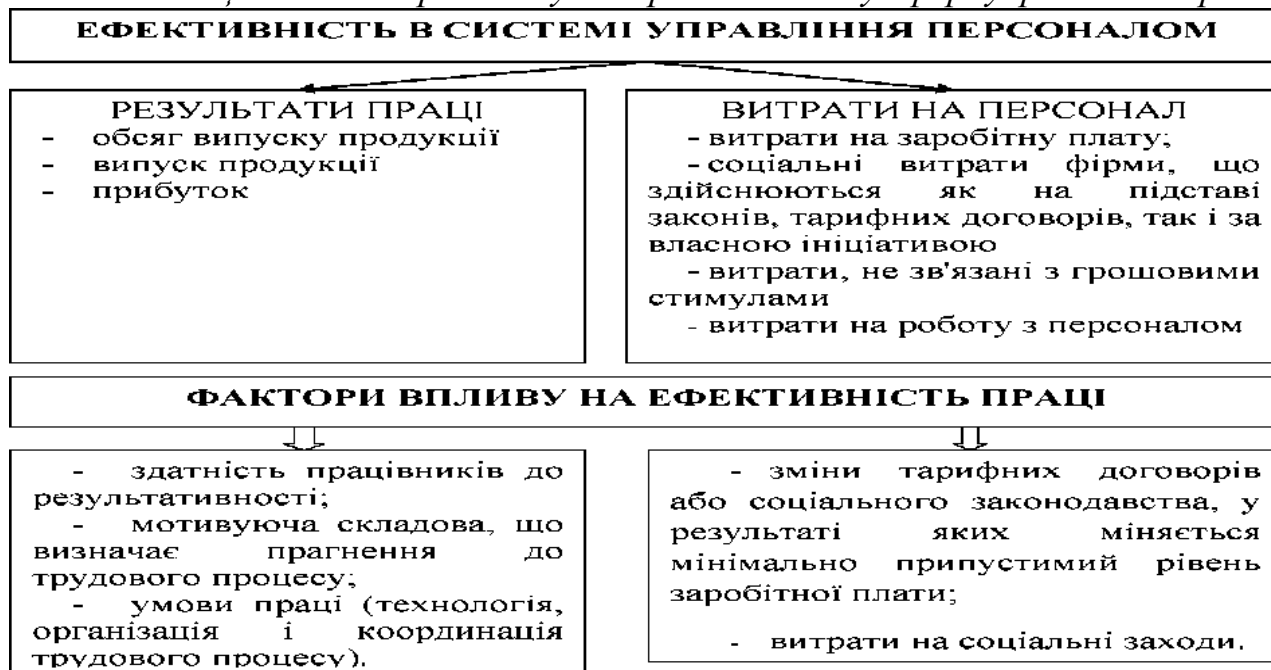
Фактори ефективності управління персоналом може виступати потужним важелем зростання результативності всього управлінського процесу. В контексті проблеми порівняння витрат і результатів праці, економічна ефективність вимагає конкретизації, перш за все необхідно з'ясувати, що слід оцінювати:

- досягнення певного результату діяльності за допомогою спеціально підбраного, навченого та мотивованого колективу підприємства, сформованого в результаті реалізації вибраної кадрової політики;

- досягнення цілей, поставлених перед управлінням персоналом, з мінімальними витратами коштів;

вибір найефективніших методів управління, що забезпечують результативність самого процесу управління.

Таблиця 2. Фактори впливу на ефективність у сфері управління персоналом



Проте не можна визначити ефективність управління персоналом тільки за допомогою зіставлення тих чи інших показників, адже потрібні перш за все критерії, що дають змогу це зробити, а їх вибір залежить від точки відліку (діяльність конкретного працівника, трудові показники або особливості колективу загалом).

Існує багато методів вимірювання ефективності управління персоналом, критеріїв, кількісних та якісних показників, метою яких є найточніше вимірювання якості роботи персоналу та віддачі, яку має підприємство від персоналу. Сьогодні відбувається трансформація розуміння того, що кращим та стабільнішим буде не те підприємство, де від персоналу вимагають постійного збільшення обсягів

виробництва, а те, де для персоналу створюють найбільш комфортні та прийнятні умови роботи, завдяки чому він сам починає прагнути віддячити своєму підприємству найбільш корисливішою працею та відданістю [1, с. 115-118].

Опрацювання наукової літератури в галузі менеджменту дало змогу визначити, що управління персоналом в контексті ефективності слід розглядати як безперервний процес, спрямований на залучення висококваліфікованих працівників та їх закріплення на підприємстві задля отримання максимальної віддачі[2, с.29-37]. На сьогоднішній день відсутня єдина методика оцінки ефективності системи управління персоналом.

Існують наступні підходи до оцінки ефективності управління персоналом: результативний, функціональний, порівняльний або еталонний, ресурсний, підхід на основі інтегральних показників.

З позиції різноманіття систем управління персоналом єдиний підхід до оцінки їхньої ефективності повинен припускати наявність загальних для всіх систем параметрів. Таким загальним параметром є збіг цілей організації і системи управління персоналом. Система управління персоналом є убудованою частиною системи управління підприємством і її ефективність у кінцевому рахунку визначається кінцевим результатом діяльності організації. Отже, ефективною треба визнати таку систему управління персоналом організації, яка є конкурентоздатною з позиції продукції, що випускається, (послуг), самої організації і роботи в ній.

ДЖЕРЕЛА

1. Кальєніна Н. В. Сутність категорії «управління персоналом» / Н. В. Кальєніна // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. - 2018. - № 3. -С. 111-115.

2. Герасименко О. Ефективність управління персоналом на малому підприємстві: індикатори стану та пріоритетні напрями підвищення/ О.Герасименко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. - 2015. -№ 7 (172). - С. 29-37.

ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА НАЦІОНАЛЬНУ ЕКОНОМІКУ: ПОЗИТИВНІ ТА НЕГАТИВНІ АСПЕКТИ

Домінуючою ознакою сучасного розвитку людства стали глобальні перетворення, які отримали назву «глобалізація». Перш за все вони знайшли втілення у такому феномені, як «глобальна економіка». Будучи новим історичним явищем, глобалізація є об'єктивною закономірністю розвитку людства та людської цивілізації.

У руслі глобалізації світового господарства постає проблема створення системи керування економічними процесами у планетарному масштабі. При цьому роль та місце національних економік, що діють всередині такого глобального економічного середовища, розглядається з двох досить суперечливих напрямів: перший означає розширення та розвиток господарських економічних зв'язків, в основу чого лягає інтернаціоналізація національних економік та формування єдиного інтегрованого економічного простору. Другий - має в основі концепцію незалежності національних економік, збереження самостійності господарства держави у світовому середовищі [1, с.35-56].

Тому доцільним в даному дослідженні є аналіз та оцінка позитивного та негативного впливу глобалізації на національну економіку.

Позитивний вплив глобалізації

Серед основних прогресивних сторін глобалізації - формування нового виробничого укладу і моделі трудових відносин, розширення виробничої демократії і стимулювання виробництва.

Глобалізація надала поштовх формуванню нового виробничого укладу, прийшовши на зміну простому машинному виробництву. Основою такого укладу стала комплексна автоматизація, що супроводжується введенням гнучкої інформаційної технології.

Крім того, саме глобалізація виявила необхідність радикальної перебудови всієї організації праці та її спрямування на трудових відносинах, створивши на виробництві таке середовище, яке здатне забезпечує умови для особистого зростання працівника.

Глобалізація, крім вище зазначеного, також забезпечує резервами підвищення ефективності виробництва. Це відбувається завдяки збільшенню економії за зниження витрат, оптимізації розміщення ресурсів у світовому масштабі і передачі технологій [4, с.73-92].

Беззаперечним залишається і той факт, що глобалізація призводить до зростання конкуренції у світовому масштабі і викликає поглиблення спеціалізації та поділу праці із властивими їм наслідками - зростанням продуктивності праці та

скороченням витрат. Внаслідок цього, відбувається зміна ролі національних ринків: дедалі більше орієнтуючись на глобальний ринок з його досить жорсткими умовами конкуренції, національне виробництво об'єктивно прагне до досягнення більшої ефективності та якісного задоволення внутрішнього попиту.

Економіка, яка є відкритою для міжнародної конкуренції, забезпечує гнучкість у використанні ресурсів, що приводить до зростання виробництва, і від цього виграють споживачі, для яких розширюється вибір товарів та послуг.

Узагальнюючи позитивні аспекти, можна стверджувати, що глобалізація може спричинити зростання продуктивності праці у результаті раціоналізації виробництва на глобальному рівні та поширення передових технологій. Кінцевим результатом глобалізації повинне стати загальне покращення добробуту у світі.

Негативний вплив глобалізації

Як і будь-який інший процес, глобалізація несе із собою не лише вигоди, вона сповнена негативними наслідками. Проте, форми та наслідки впливу глобалізаційних процесів значно відрізняються за різними групами країн.

Для деяких країн глобалізація створила такі можливості, про які не могло йтися ще декілька років тому. Проте, вона створила і нові небезпеки для інших країн. Від глобалізації виграють, насамперед, великі компанії та країни, експортери капіталу та технологій. Програють же, країни з недостатньо розвинутою економікою, частково слабкою інфраструктурою, дрібні підприємці та некваліфіковані працівники.

Небезпека глобалізації цілком слушно пов'язується з негативним впливом на національну культуру, духовність. Вона може призвести до втрати культурної різноманітності та засилля масової культури. А ці процеси, як ніщо інше чинять безпосередній вплив на національну економіку.

Несправедливий розподіл багатств отриманих внаслідок глобалізації породжує загрозу конфліктів на регіональному, національному та інтернаціональному рівнях. Деякі вчені вважають, що можлива глобальна конвергенція доходів, аргументуючи це тим, що економіка бідних країн розвивається більш швидкими темпами, ніж багатих.

Ще одна проблема пов'язана із потенційною глобальною нестабільністю через взаємопов'язаність національних економік на світовому рівні. Локальні економічні коливання чи кризи в одній країні можуть мати регіональні чи навіть глобальні наслідки. Світовий спад чи депресія можуть спричинити заклики розірвати взаємні зв'язки і залежності, створені у процесі глобалізації. Результатом може стати економічний конфлікт із загрозою перетворення на економічну війну чи навіть воєнне зіткнення.

Глобалізація фінансів стає причиною зростання спекуляцій, підвищує ризик системних збоїв. З урахуванням зростання взаємозалежності підвищується і взаємна уразливість - фінансові кризи однієї країни можуть мати регіональні і навіть глобальні наслідки.

Ще одне - в процесі глобалізації усе активніше використовується практика соціального демпінгу у сфері зайнятості: використання примусових методів для отримання конкретних переваг, експлуатація дитячої праці та праці інших

утиснутих груп, утворення підпільних ринків праці і незаконна торгівля людьми. Окрім того, торгова конкуренція і мобільність капіталів посилює розділення найманих працівників, оскільки заробітна плата висококваліфікованих працівників зростає, менш кваліфікованих зменшується, чого раніше не було, або проявлялося меншою мірою [7, с.19-28].

Таким чином, глобалізація національної економіки становить собою якісно нову стадію розвитку ринкових відносин. Негативні наслідки глобалізації - це результат сучасного бурхливого розвитку і невідповідності суспільства до її регулювання. Викликана ринковими силами, сама по собі глобалізація національної економіки не забезпечує ні справедливості, ні соціального прогресу, ні усунування нерівності і вимагає великої відповідальності як від національних урядів, так і від міжнародних інститутів щодо відвернення негативних наслідків.

Основне завдання людства полягає в тому, щоб в умовах посилення глобалізаційних процесів створити таку світову систему, яка дозволила б дістати від глобалізації максимально позитивний ефект, знизивши до мінімуму втрати.

ДЖЕРЕЛА

1. Глобальна економіка: принципи становлення, функціонування та розвитку : [монографія] / П.О. Куцик, О.І. Ковтун, Г.І. Баштянин. – Львів : Львів. комерц. акад., 2015. – С. 35-56.
3. T.Levitt The Clobalization of Markets / T.Levitt. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://hbr.org/1983/05/the-globalization-of-markets>.
4. Лук`яненко Д. Глобальні фінансові дисбаланси та їх економічні наслідки / Д. Лук`яненко, А. Поручник, Я. Столярчук // Журнал європейської економіки. – 2010. – Т. 9. – № 5. – С. 73–92.
5. Геєць В.М. Майбутнє України між ЄС та ЄП / В.М. Геєць. – К. : ІЕП НАН України, 2015.
7. Диба О., Осадчий Є. Вплив глобалізації на соціально-економічний стан України / О. Диба, Є. Осадчий // Ринок цінних паперів в Україні. – 2014. – № 7. – С. 19–28.

*Загоруйко Д. М.,
здобувачка II (магістерського) рівня вищої
освіти, спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»
Київський університет імені Бориса Грінченка*

*Лойко В.В.,
д.е.н., професор кафедри фінансів та економіки
Київський університет імені Бориса Грінченка*

СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ПОВОДЖЕННЯ З ТВЕРДИМИ ПОБУТОВИМИ ВІДХОДАМИ В УКРАЇНІ

Стрімкий розвиток світових глобалізаційних процесів, приріст населення, зростання кількості технічних засобів для задоволення життєдіяльності, технологічна реалізація наукових відкриттів та безпрецедентний розвиток економіки у XXI ст. зумовлює підвищене використання природних ресурсів. Найактуальніші проблеми сьогодення світового масштабу пов'язані з досягненням критичного антропогенного ефекту на довкілля, скороченням об'ємів та різновидів природних ресурсів, деградацією їх якісного стану та погіршенням стану умов екології. Аналіз статистичних досліджень фахівців різних галузей знань підтверджує, що людство у своїй діяльності перетнуло допустимі межі екологічної ємності біосфери, що унеможлиблює подальше існування виду без урахувань законів розвитку природи.

Зростаючі потреби суспільства стимулюють прискорений темп розвитку економічної діяльності, що в умовах ресурсозалежних моделей виробництва призводить до наслідків у вигляді незворотніх негативних змін стану екології: деградація природних ресурсів, значні викиди в атмосферу забруднюючих речовин та накопичення великих обсягів відходів, які могли б бути, за інших умов, перетворені в цінні ресурси. Враховуючи ситуацію, що склалася на сьогоднішній день, необхідним є пошук альтернативних методів виробництва, які здатні задовольнити не тільки соціальні та економічні, а й екологічні вимоги сучасності. Це є досить актуальним та перспективним напрямом наукових досліджень.

Циркулярна економіка або економіка замкнутого циклу розглядається як альтернатива традиційній, лінійній, моделі та в своїй основі закладає відновлення та раціональне ставлення до споживання наявних ресурсів. Перехід до нової концепції економічного устрою, що базується на повторному використанні ресурсів, потребує перегляду процесів формування усіх складових доданої вартості. Виникає потреба у комплексній трансформації та імплементації інновацій не лише на технологічному рівні виробництва, а також у питаннях зміни споживчої поведінки та заходах політики у природоохоронній галузі.

Досліджуючи складники циркулярної економіки, поводження з відходами було виділено одним з основних її компонентів, так як зазначена концепція передбачає застосування відходів у якості ресурсу. За прогнозом Світового Банку, середня кількість твердих побутових відходів, що продукуватимуть мешканці міст в 2025 році становитиме 1,42 кг/людину твердих побутових відходів у день, що на 0,78 кг/людину більше нинішніх [1].

Проблема поводження з твердими побутовими відходами є вкрай актуальною для України. За 2019 рік в межах держави утворено понад 10 млн. тонн побутових відходів, які було розміщено на 6 тис. сміттєзвалищ і полігонів загальною площею майже 9 тис. га.

Рівень переробки твердих побутових відходів в Україні коливається від 3% до 8%, в той час як в країнах Європейського Союзу це значення складає 60% від їх загальної кількості. Варто зауважити, що більше 90% твердих побутових відходів потрапляє на полігони та несанкціоновані звалища. За даними Міністерства розвитку громад та територій України станом на 2019 рік в Україні було перероблено та утилізовано близько 6,1% побутових відходів, з них: 2% спалено, а 4,1% побутових відходів спрямовано на заготівельні пункти вторинної сировини та сміттєпереробні лінії. Однак, решту українських побутових відходів (94%) захоронено [2].

- Захоронено
- Спрямовано на заготівельні пункти вторинної сировини
- Спалено

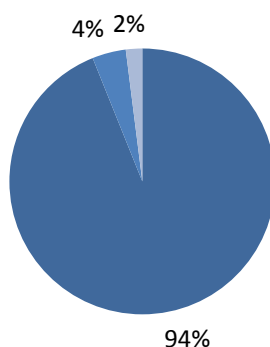


Рис. 1. Стан поводження з побутовими відходами в Україні за 2019 рік.

Джерело: складено авторами за даними [2]

Крім того, що під полігони для захоронення побутових відходів відводяться великі площі земельних ділянок, вони виділяють в атмосферу, поверхневі шари ґрунту, ґрунтові води та надра шкідливі парникові гази й забруднювальні речовини. Це негативно впливає на флору та фауну місцевості, а також спотворює якість життя в розташованих поблизу житлових районах. Недосконалість інфраструктури та

недостатня кількість пунктів роздільного збирання сміття та утилізації відходів збільшує ризик забруднення довкілля токсичними речовинами.

Оптимальним шляхом вирішення проблеми галопаючого зростання кількості відходів, є рециркулювання відходів - процес управління рухом відходів, пов'язаний зі зміною фізичних, хімічних чи біологічних властивостей відходів з метою підготовки їх до екологічно безпечного зберігання, перевезення, утилізації або використання [3]. Реалізація відходів в якості вторинних матеріальних джерел налічує ряд переваг перед їх захороненням:

- зменшення тиску на екологію;
- максимальне застосування ресурсу матеріального об'єкта, що підлягає вторинній переробці;
- мінімізація антропогенного впливу на стан навколишнього довкілля;
- запобігання створенню нових сміттєзвалищ;
- економія енергії та природних ресурсів;
- покращення рівня споживчої культури, формування екологічної свідомості населення.

Практичний досвід високорозвинених країн світу підтверджує доцільність законодавчого зобов'язання використовувати відходи у господарському обігу з економічної та екологічної точки зору. Серед досягнень України в напрямку вирішення проблеми поводження з відходами на державному рівні є прийняття Закону “Про відходи”. Проте значною перешкодою для його повноцінного втілення є відсутність відповідного рівня інфраструктури та управлінських рішень на рівні муніципалітетів і громад.

Враховуючи те, що за підходом циркулярної економіки відходи оцінюються як ресурс, аналіз стану сфери поводження з побутовими відходами дає можливість зробити висновок, що Україна, як один із лідерів за кількістю побутових відходів в Європі на душу населення, володіє значним ще не використаним потенціалом для розвитку циркулярної економіки. Практичне застосування концепції циркуляційної економіки матиме економічний, екологічний та соціальний ефекти як для вітчизняних підприємств, так і для забезпечення економіко-екологічної безпеки країни, адже дана модель забезпечує стійкий економічний розвиток без шкідливого впливу екології.

Перехід до економіки замкнутого циклу вимагає докорінних змін у ставленні до природних ресурсів. Циркулярна економіка закладає безпрецедентні можливості для благополуччя держави, а також є рушійною силою, що допоможе досягти Цілей сталого розвитку 2030.

ДЖЕРЕЛА

1. Роз'яснення Мінрегіону про особливості поводження з побутовими відходами в Україні. Офіційний веб-сайт Міністерства розвитку громад та територій України. URL:<https://www.minregion.gov.ua/press/news/rozyasnennya-minregionu-pro-osoblyvo/> (дата звернення 21.11.2020).

2. Стан сфери поводження з побутовими відходами в Україні за 2019 рік. Офіційний веб-сайт Міністерства розвитку громад та територій України. URL:<https://www.minregion.gov.ua/napryamki-diyalnosti/zkh/terretory/stan-sfery-povodzhennya-z-pobutovymy-vi/> (дата звернення 21.11.2020).

3. Переробка відходів. *Вікіпедія*. URL:https://uk.wikipedia.org/wiki/Переробка_відходів (дата звернення 21.11.2020).

Ковбій А. С.,
здобувач ступеня магістр,
Макогон Н. А.,
здобувач ступеня магістр,
Мазур Д. В.
к.е.н., доцент кафедри маркетингу
Київський університет ринкових відносин
м. Київ, Україна

СУТНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ: ЦІЛІ, ФУНКЦІЇ ТА ЗАВДАННЯ

Управління персоналом є дуже поширеним і суспільно значущим соціально-економічним явищем; є дуже складним, багатогранним, багатоаспектним феноменом. Дослідження наукової літератури показало, що можна знайти приклади різного трактування уявлення про управління персоналом. Безліч визначень даного поняття представимо у роботах також з зарубіжних і вітчизняних економістів.

Зазначені визначення мають безліч відмінностей, вони належать до найбільш різних аспектах управління персоналом: певна частина авторів визначає, що управління персоналом - це частина менеджменту, самостійний вид діяльності і навіть особлива наука; інші говорять про те, що це сукупність процедур, методів і управлінських заходів.

Основною сутністю управління персоналом є те, що працівники розглядаються як цінність компанії, її конкурентна перевага, яку треба активно розвивати, удосконалювати для досягнення стратегічних цілей компанії. Синтез досвіду зарубіжних і вітчизняних теоретиків і практиків дозволяє сформулювати основну мету управління персоналом – створення, розвиток і реалізація з максимальною ефективністю трудового потенціалу підприємства.

З цієї точки зору управління персоналом є сукупністю принципів, механізмів, методів і форм впливу на створення, розвиток і використання співробітників компанії, що реалізуються як ряд взаємозалежних напрямків і видів діяльності. В контексті цього виходить, що управління персоналом одночасно є системою організації, процесом і структурою, що надає можливість визначити управління персоналом як цілісною системою, і як діяльністю по забезпеченню необхідною кількістю співробітників необхідної компетенції [1, с.52].

Початковим етапом проектування і формування системи управління персоналом організації є формулювання цілей даної системи.

Для різних організацій мети системи управління персоналом варіюються в залежності від характеру діяльності організації, обсягів виробництва, стратегічних завдань тощо. Узагальнення досвіду зарубіжних і вітчизняних організацій дозволяє сформулювати головну мету системи управління персоналом організації як забезпечення організації персоналом, їх ефективне використання, професійний і

соціальний розвиток. На рис.1 показано структура цілей системи управління персоналом організації.

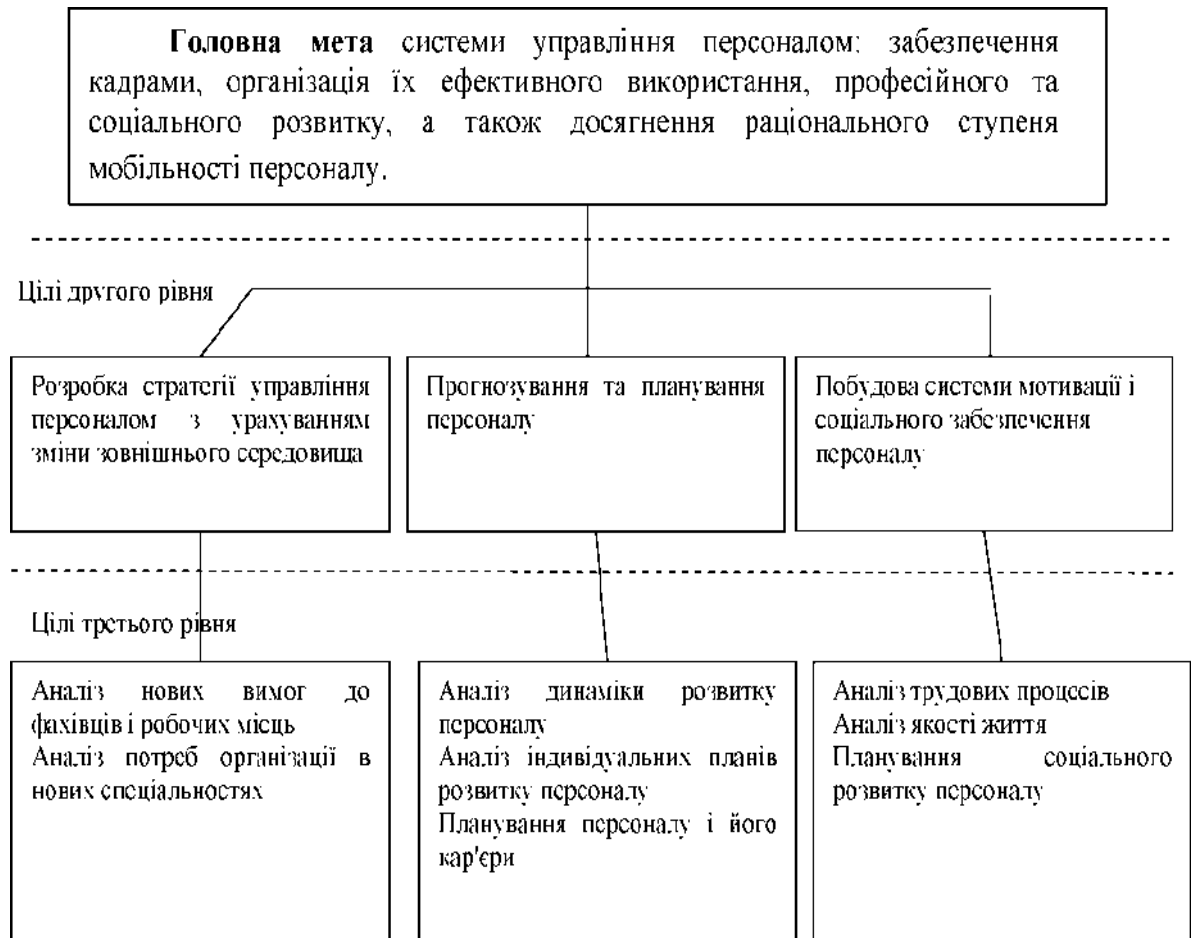


Рис. 1. Структура цілей системи управління персоналом організації.
Джерело: складено автором на основі [2,3]

Розглядаючи сукупність організаційних цілей, можна виокремити наступні категорії цілей організації: економічні, науково-технічні, комерційно-виробничі, соціальні.

Завдання системи управління персоналом, в свою чергу, полягають в:

- забезпечення компанії кваліфікованими співробітниками;
- реалізація потенціалу колективу;
- підтримка комфортних умов праці;
- розвиток у колективу позитивних персональних навичок;
- створення умов для кар'єрного зростання співробітників.

Цілі управління персоналом досягаються через виконання суб'єктами загальних і спеціальних функцій. Загальні функції (планування, організація, мотивування і контроль) виконують усі керівники в межах закріплених за кожним повноважень. Спеціальні функції з управління персоналом виконують функціональні підрозділи згідно з покладеними на них функціональними обов'язками.

Перелік основних функцій і відповідних їм завдань, за допомогою яких відбувається реалізація вказаних функцій в узагальненому виді (табл. 2).

Таблиця 2

Функції управління персоналом

Функції управління персоналом	Завдання
Функція «визначення потреби організації в персоналі»	<ul style="list-style-type: none"> • планування якісної потреби у персоналі; • вибір методів розрахунку і планування кількісної потреби в персоналі.
Функція «забезпечення персоналом»	<ul style="list-style-type: none"> • одержання й аналіз маркетингової (в області персоналу) інформації; • розробка і використання інструментарію забезпечення потреби в персоналі;
Функція «використання персоналу»	<ul style="list-style-type: none"> • визначення змісту і результатів праці на робочих місцях; • виробнича соціалізація; • уведення персоналу, його адаптація в трудовій діяльності; • упорядкування робочих місць; • забезпечення безпеки праці; • вивільнення персоналу.
Функція «розвиток персоналу»	<ul style="list-style-type: none"> • планування і реалізація кар'єри та службові переміщення; • організація і проведення навчання
Функція «мотивація результатів праці та поведінки персоналу»	<ul style="list-style-type: none"> • управління змістом і процесом мотивації трудової поведінки; • управління конфліктами; • використання монетарних спонукальних систем: оплата праці, участь персоналу в прибутках і в капіталі підприємства; • використання нематеріальних спонукальних систем: групова організація і соціальні комунікації, стиль і методи керівництва, регулювання робочого часу
Функція «правове й інформаційне забезпечення процесу управління персоналом»	<ul style="list-style-type: none"> • правове регулювання трудових взаємин; • облік і статистика персоналу; • інформування колективу і зовнішніх організацій по кадрових питаннях; розробка кадрової політики.

Джерело: складено автором на основі [4]

Таким чином, функції управління персоналом – це основні напрямки даного виду діяльності, орієнтовані на задоволення визначених потреб організації.

В процесі розгляду сутності управління персоналом на підприємстві були розглянуті різні погляди науковців на визначення даного терміну. Управління персоналом – це інструмент підвищення рівня функціонування організації. Зазначено, що результатом ефективного управління персоналом визначено високу організованість, чітке розділення функцій, ієрархію посад, подолання паралелізму

в роботі, посилення виконавчої дисципліни, врегулювання посадових відносин. В цілому, в найбільш загальному вигляді під управлінням персоналу слід розуміти виконувани в організації діяльність, сприяє найбільш ефективному використанню працівників для досягнення організаційних і особистих цілей.

ДЖЕРЕЛА

1. Балановська Т.І. Методи управління персоналом в сучасних умовах / Т.І. Барановська // Науковий вісник НАУ. - 2003. - № 7-8. - С. 50-52
2. Офіційна сторінка компанії ПАТ «Київська поліграфічна фабрика «Зоря» [Електронний ресурс]. - Режим доступу до матеріалу: <http://www.kpf-zorya.com.ua/site/page345.html>
3. Пархоменко Н.А. Теоретичні засади управління персоналом / Н.А. Пархоменко // Вісник Східноукр. нац. ун-ту імені В. Даля 2009. № 3 (133). - С.45-56
4. Гавкалова Н.Л. Менеджмент персоналу: навч. посіб. / Н.Л. Гавкалова. - Х.: Інжек, 2004. - 276 с.

Кононенко Р.В.

*доцент, к.е.н. зав.кафедрою економіки,
Белгородський університет кооперації, економіки та права, Російська Федерація,
м.Белгород*

ПІДВИЩЕННЯ СТІЙКОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ ДО ВИКЛИКІВ, ЩО СФОРМОВАНІ В РЕЗУЛЬТАТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Одним з найбільш важливих аспектів розвитку світової економічної системи є процес глобалізації. Процеси, що відбуваються в результаті глобалізації в економічній сфері стали каталізатором змін, що впливають на економічний стан окремих економічних систем (підприємств), територій, країн, і світу в цілому. Ці процеси вимагають осмислення з боку сучасної економічної науки і вироблення напрямків щодо зниження негативного і посилення позитивного впливу глобалізації. Основним проявом глобалізації є формування єдиного міжнародного культурно-інформаційного, економічного та правового простору. Грунтуючись на проведених дослідженнях, глобалізація в економічній сфері є поступальний процес перетворення розрізнених економічних систем окремих держав і регіонів в єдиний простір за рахунок ліквідації різних обмежень і перешкод у вигляді системи захисних і регулюючих дій правових систем окремих держав. Усунення законодавчих бар'єрів дозволяє вільно переміщатися товарам і послугам, капіталу і трудовим ресурсам, а також технологіям та інформації [1].

Сформоване в 80-х роках поняття «глобалізація» в аспекті економічної системи, починаючи з 90-х років минулого століття, стало основним трендом в економіці. Ряд авторів [2, 4] пов'язує розвиток глобалізації з переділом глобальних ринків внаслідок розвалу СРСР і його економічного простору. На тлі розвалу радянської економічної системи, яка включала не тільки СРСР, а й країни Східної Європи, а також ряд інших держав, відбувалося проникнення американського і європейського капіталів на нові ринки, раніше закриті для них. Відповідно до положень так званого Вашингтонського консенсусу, прийнятого в 1989 р. стали реалізовуватися принципи, спрямовані на лібералізацію руху факторів виробництва, усунення держави від регулювання економічних процесів, приватизації державної власності, а також уніфікації правового поля ведення економічної діяльності в світовому господарстві. Таким чином, була на практиці реалізована неоліберальна модель, в результаті чого стала відбуватися послідовна втрата національними державами ролі і функцій у визначенні вектора розвитку економіки країни.

Найбільш часто, в економічній науці згадуються такі наслідки процесів глобалізації в економіці, як зростання масштабів світової міждержавної торгівлі та активного процесу перерозподілу капіталу, міграції робочої сили, стрімкий розвиток туризму і руху інформації між господарюючими суб'єктами різних держав за рахунок усунення різних державних бар'єрів [3]. В результаті гармонізації

законодавства в сфері економіки, торгівлі та оподаткування досягається зняття бар'єрів для вільного проникнення економічних агентів, які не є резидентами країни. Такий процес безумовно має позитивні економічні наслідки. По-перше, створюються умови для насичення ринку товарами і послугами, що дозволяє задовольнити попит населення на товари і послуги раніше або не представлені на конкретному ринку, або дефіцитні в силу слабкості виробничої бази країни або регіону. По-друге, розвивається конкуренція, що на думку певної частини західних і вітчизняних економістів, є безсумнівним благом, тому що в конкурентному середовищі всі учасники прагнуть до досягнення оптимальності у своїй роботі, використанню ресурсів та ін. По-третє, іноземний капітал стає джерелом інвестицій для місцевих економічних суб'єктів. Відзначаються також і інші позитивні наслідки глобалізації. В результаті очікується прискорення економічного розвитку окремих підприємств, галузей, і як цільовий тренд - зростання економічних параметрів країни в цілому. Позитивні приклади подібного розвитку по окремих підприємствах і навіть галузях дійсно зустрічаються.

Однак, як свідчать накопичені дані про наслідки глобалізації, досить часто національні економіки, в тому числі країн пострадянського простору, відчувають негативні наслідки глобалізації, що призводить до погіршення економічного становища економічних суб'єктів, громадян, а також країни в цілому. Значущою загрозою, що формується в умовах глобалізації, є деградація як місцевих, так і регіональних, державних економічних інститутів, що призводить до припинення економічної діяльності на місцях в результаті неможливості конкуренції з глобальними гравцями. Найбільш часто подібна ситуація складається в сільськогосподарському виробництві, переробних галузях і торгівлі. В результаті цілі галузі національної економіки припиняють своє існування, що супроводжується скороченням числа зайнятого в економіці країни економічно активного населення, зниженням податкових доходів держави, деградацією рівня технологій в країні, зростанням технологічної та товарної залежності від іноземних виробників і постачальників. Підтвердженням цьому є сумна доля виробничих галузей країн колишнього СРСР, які мали значний потенціал, проте в умовах глобалізації, агресивної конкурентної боротьби з боку західних ТНК, які припинили своє існування [4]. При цьому практика показує, що причиною розвалу галузей і окремих підприємств на пострадянському просторі був не "чесний програш в конкурентній боротьбі», а використання ТНК різних «неконкурентних методів» із залученням «громадської думки», екологічних спільнот та ін неформальних засобів впливу.

В результаті припинення функціонування підприємницьких структур в цих видах діяльності відбувається погіршення економічного становища резидентів окремих територій, що супроводжується їх міграцією, руйнуванням соціальної інфраструктури. При цьому зобов'язання держави, в результаті скорочення економічної активності підприємницьких і державних структур, перед населенням щодо соціальної підтримки істотно зростають на тлі зниження податкових надходжень. Грунтуючись на проведеному нами дослідженні глобалізації економіки можна говорити, що вона з одного боку, створює умови для розвитку національних економік за рахунок інтернаціоналізації господарського життя в результаті усунення

різних бар'єрів, а з іншого боку сприяють посиленню міжнародних економічних суб'єктів на національних ринках за рахунок більшої економічної потужності глобальних гравців, особливо це характерно для країн, економіка яких не може протистояти міжнародному впливу як окремих ТНК, так і більш економічно розвинених держав.

Незважаючи на суперечливість і нерівномірність процесу глобалізації, більшість дослідників дотримуються тієї точки зору, що глобалізація в економіці - це процес незворотний, що має потенціал зміни і механізми реалізації в інтересах адаптації до нових викликів. Таким чином, глобалізація є об'єктивною реальністю і перспективним напрямком розвитку сучасного суспільства. У цих умовах необхідно здійснювати пошук шляхів і напрямків, які б дозволили окремим економічним суб'єктам і національній економіці в цілому стати більш стійкими, що в свою чергу дозволить створити умови для економічного зростання і підвищення добробуту населення.

Таким чином, необхідно вирішити відразу кілька завдань.

1. Створити привабливу соціально-орієнтовану модель функціонування економічних суб'єктів на різних рівнях, в тому числі підприємства, регіону, країни в цілому.
2. Забезпечити сталість економічних суб'єктів в умовах глобалізації і конкуренції з боку глобальних гравців. В першу чергу за рахунок створення рівних умов конкурентної боротьби, що має виражатися в підтримці вітчизняних виробників товарів і послуг для нівелювання переважної переваги ТНК.
3. Забезпечити прийнятний рівень економічних доходів в результаті стимулювання економічних процесів в регіоні та країні в цілому, для збереження населення в місцях свого сучасного перебування. Таким чином, глобалізація в сфері економіки має не тільки позитивний, а й негативний вплив на економіку конкретних країн. В результаті набутого в умовах її функціонування досвіду, виникла нагальна потреба пошуку дієвих способів підвищення стійкості до негативного впливу ринкової економіки і глобалізації.

ДЖЕРЕЛА

1. Kononenko R.V., Naumik-Gladka K.G, Economic security in conditions of information e-economy psychologization // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права, №6(85), Издательство БУКЕП, 2020. С.76-85.

2. Молочников, Н. Р. Основные тенденции глобализации экономических процессов / Н. Р. Молочников, М. Н. Поддубная // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2014. №8. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnyye-tendentsii-globalizatsii-ekonomicheskikh-protsessov> (дата обращения: 02.03.2020).

3. Ptashchenko O., Nardiello G. G., Naumik-Gladka K., & A. Maliukina, "Economic development based on international entrepreneurship and business tourism", Economic Annals-XXI, № 165 (5-6), p. 104-109, 2017

4. Нормова, Т. А. Влияние глобализации на экономическое развитие / Т. А. Нормова, И. А. Страх, Т. А. Черненко, О. А. Кравчук // Научный журнал КубГАУ - Scientific Journal of KubSAU. 2016. №121. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-globalizatsii-na-ekonomicheskoe-razvitiie> (дата обращения: 02.03.2020). – Текст : электронный.

Корнієнко В.В.,
здобувач ступеня магістра
Судакова О.І.,
доцент кафедри економіки та підприємництва
Придніпровська державна академія

УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИМИ РИЗИКАМИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

б
у
д
і

У теоретичних і прикладних дослідженнях сучасної економічної науки все частіше піднімається проблема забезпечення економічної безпеки підприємницьких структур. У цьому зацікавлена як держава в цілому, так і конкретні суб'єкти господарювання зокрема.

В умовах глобалізаційних процесів інтерес держави до безпечної діяльності підприємницьких структур диктується, насамперед, необхідністю забезпечення його економічної незалежності й цілісності, а також підвищенням політичного, економічного й соціального статусу на міжнародній арені. Суб'єкти господарювання, у свою чергу, прагнуть забезпечити власні інтереси, які проявляються в прагненні до збереження й збільшення капіталу, що в сучасних умовах конкурентної боротьби вимагає використання спеціального арсеналу інструментів (методів і засобів), що чутливо реагують на невизначеність зовнішнього середовища й пристосування до функціонування в цих економічних умовах внутрішньої організаційно-управлінської системи. Тому існує проблема оцінки та подолання ризиків у підприємницькій діяльності. В умовах кризової економіки України вивчення проблем, зумовлених невизначеністю, конфліктністю, набуває одного з пріоритетних значень як для економічної науки, так і для практичної діяльності.

Практичну діяльність різних підприємницьких структур можуть супроводжувати різноманітні види ризиків: комерційні, фінансові, інформаційні, інвестиційні, екологічні та ін. Існуючі в даний час варіанти класифікації видів ризиків, або як їх ще називають, системи ризиків, дозволяють вибрати відповідні стратегії управління ризиками, тим самим підвищивши безпеку організації як системи. Проте кожна з відомих стратегій управління ризиками, як правило, забезпечує максимальний ефект тільки по одному конкретному виду ризику, що викликає необхідність комплексного застосування всіх стратегій або їх використання в різній мірі і поєднаннях, а також зміни управлінської поведінки в даній ситуації.

Ці основні напрями підвищення безпеки організації як системи вимагають від неї певних витрат на наукове і методичне забезпечення. У свою чергу, зміна управлінської поведінки передбачає оцінку «особистої прийнятності» ризикової ситуації для конкретного керівника і можливості визначення їм ступеня ризику.

Оцінка ризикової ситуації по чиннику «особистої прийнятності» тісно пов'язана з якостями особи, які виявляються в подібних ситуаціях, і, в основному, визначається психологічними чинниками поведінки керівника при ухваленні

«Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи»

ризикованих рішень. Не випадково найбільші світові компанії вводять в свій штат нові посади – радник по нестандартних ситуаціях («risk-adviser») в економічній і технічній областях, ризикуючий менеджер («risk-taker») – для створення проривів в тій або іншій сфері діяльності.

У сучасній інтерпретації підприємницький ризик – це не лише можливі збитки, що можуть виникнути в ході діяльності підприємницьких структур, а передусім можливість відхилення у несприятливий бік від цілей, задля яких проводилась відповідна діяльність. Тобто сучасний підприємницький ризик трактується як відсутність позитивних результатів та несприятливе відхилення від окресленої цілі, як небезпека можливих (імовірних) втрат порівняно з варіантом розробленого бізнес-плану.

Оцінка ступеня/величини підприємницького ризику може бути проведена на основі розрахунку коефіцієнта варіації, що дозволяє дати відносну характеристику ризикованих рішень по конкретному виду діяльності. Ця оцінка не завжди є повною, оскільки ризикова ситуація може складатися з декількох приватних ризиків, що вимагає розрахунку комплексного ризику. Множинність і різноспрямованість чинників ризику може призвести не тільки до серйозних втрат економічного характеру, але і до загрози безпеки всієї організації як соціально-економічної системи, що у свою чергу вимагає від менеджерів спеціальних знань в області управління ризиком.

Підприємець, приймаючи будь-яке рішення, зазвичай намагається вирахувати ступінь ризику, який може вплинути на кінцевий результат його діяльності. Вміння вчасно визначити ризик, мінімізувати його – важливе завдання для успішного розвитку підприємницької діяльності. Існує велика кількість різноманітних факторів підприємницького ризику, що можуть значно погіршити умови стабільного господарювання. Тому, в сучасних умовах, ефективне керівництво підприємницькою структурою неможливе без застосування спеціальних методів, які базуються на теорії і практиці управління підприємницьким ризиком для забезпечення їх економічної безпеки.

Управління рівнем економічної безпеки підприємницьких структур вимагає значних організаційних зусиль і здійснення визначених витрат, що обумовлює необхідність виділення спеціальної підсистеми (підрозділу) в організаційній структурі, дії якої повинні полягати в ранньому виявленні несподіваних змін як усередині, так і поза підприємством і швидкому реагуванні на них. Це може бути досягнуто в результаті взаємодії проектованої системи з цільовими підсистемами системи управління і логістичною системою підприємства, побудованою на основі кібернетичних принципів регулювання.

Д

Верхоглядова Н.І., Судакова О.І., Гляєва Л.О. Концепція впровадження логістичного підходу до механізму управління економічною безпекою підприємства / *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: «Економіка і менеджмент»*. № 33. Одеса: МГУ, 2018. С. 44-49

Л

«Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи»

2. Судакова О.І., Формалюк В.Д., Черевко В.О. Методологічні аспекти організації ефективної інформаційної безпеки підприємства. *Вісник ОНУ. Серія: Економіка*. 2019. Том 24. Випуск 5 (78). С. 71-75

3. Фісуненко П.А., Судакова О.І., Деркач С.В., Притуляк Є.О. Методологічні аспекти забезпечення інформаційної безпеки підприємства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. Випуск 6 (23). С.426-431

4. Судакова О.І., Іванов В.І., Медведєв Р.С. Теоретичні основи забезпечення інформаційної безпеки персоналу в стратегіях розвитку підприємства / *Економіка та суспільство*. 2018. № 18. Режим доступу до журналу: www.economyandsociety.in.ua

5. Verkhogliadova N. I., Sudakova O. I., Borysovych O. M. Système logistique de l'entreprise comme base organisationnelle pour l'amélioration de la sécurité économique // Матеріали Міжнародної наукової конференції «Антикризове управління: держава, регіон, підприємство». Ле-Ман, Франція, 2018. С. 72-74.

Лойко Є.М.
здобувач ступеня магістр,
Петрова І.Л.,
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри
маркетингу та поведінкової економіки
Університет економіки та права «КРОК», м. Київ

ВИБІР ІНСТРУМЕНТІВ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ ВИХОДЯЧИ ІЗ ЦІЛЕЙ РЕКЛАМНОЇ КАМПАНІЇ

Унікальною характеристикою сучасних інструментів Інтернет-маркетингу, яка суттєво відрізняє їх від традиційних інструментів маркетингу, – це їх гіпермедійна природа. Інтернет-маркетинг доцільно розглядати як технологію маркетингу за допомогою комп'ютерних систем та мереж, яка допомагає вирішувати різні завдання, пов'язані із маркетинговою діяльністю, зокрема проведення рекламної кампанії. До сучасних інструментів Інтернет-маркетингу здійснення рекламної кампанії відноситься просування реклами через пошукові системи веб-браузерів та соціальних мереж. Для визначення того, яким чином ефективніше просувати рекламу - через пошукові системи або соціальні мережі, потрібно провести аналіз кількості користувачів Інтернету та соціальних мереж.

Аналіз динаміки кількості користувачів соціальних мереж в Україні показує значне зростання за період 2017-2020 рр. (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка кількості користувачів соціальних мереж в Україні

Назва соціальної мережі	Роки				Відхилення даних від 2020 від 2017, %
	2017	2018	2019	2020	
Facebook – всього, млн. осіб	7,6	13,0	13,0	19,0	Зростання у 2,5 рази
у т.ч. питома вага - користувачів - жінок, %	56,0	57,0	59,0	60,4	7,86
- користувачів чоловіки %	44,0	43,0	41,0	39,6	-16,14
Instagram – всього, млн. осіб	6,9	7,2	10	11	59,42
у т.ч. питома вага	59,0	61,0	60,0	60,2	2,03

- користувачів - жінок, %					
- користувачів чоловіків %	41,0	39,0	40,0	39,8	-2,93
LinkedIn – всього, млн. осіб	-	2,1	2,5	2,9	38,09
у т.ч. питома вага - користувачів - жінок, %	-	-	47,0	45,8	-2,55
- користувачів чоловіки %	-	-	53	52,4	- 1,13

* Джерело: складено авторами за даними [1]

За проведеним аналізом динаміки кількості користувачів соціальною мережею Facebook за період 2017-2020 рр. їх чисельність зросла у 2,5 рази. Чисельність користувачів соціальною мережею Instagram зросла за досліджуваний період на 59,42 %, соціальної мережі LinkedIn – на 38,09 %. Найбільшою популярністю серед користувачів-жінок користуються соціальні мережі Facebook (питома вага користувачів-жінок склала у 2020 р. 60,4 %) та Instagram (питома вага користувачів-жінок склала у 2020 р. 60,2 %). Більшою популярністю у користувачів-чоловіків користується соціальна мережа LinkedIn (питома вага користувачів-чоловіків склала у 2020 р. 52,4 %).

Перед тим як обирати дієві інструменти Інтернет-маркетингу: соціальну мережу для просування рекламної компанії або бренду, потрібно розуміти хто саме є вашою цільовою аудиторією. Якщо цільова аудиторія – молодь, то доцільно обирати соціальну мережу Instagram. Якщо цільова аудиторія – люди старшого покоління, то можна обрати соціальну мережу Facebook. Якщо цільова аудиторія – жінки, то доцільно обирати соціальні мережі Facebook та Instagram. Якщо цільова аудиторія – чоловіки, то доцільно обрати соціальну мережу LinkedIn або Instagram. Потрібно зауважити, що просування рекламної компанії товарів та послуг або бренду у соціальних мережах, зокрема у мережі Instagram, ще не дійшов піку, тому цей інструмент інтернет-маркетингу має перспективи.

Рекламна кампанія у пошуковій мережі (пошукова реклама) підходить до наступних цілей рекламної кампанії: збільшення обсягів продажу, підвищення впізнаваності бренду, збільшення трафіку на сайт. Оголошення на сайті компанії Google Пошуку і сайтах партнерів Google, наприклад YouTube, коли користувачі шукають сторінки компанії з вашої сфери діяльності. Більше підходить для рекламування послуг або інтернет-магазинів.

Товарні оголошення з'являються в результатах пошуку Google Товарів та поруч з текстовою і адаптивною. Користувачі побачать детальну інформацію про ваші товари і послуги, не переходячи по посиланнях. Підходить для цілей: збільшення обсягів продажу, підвищення впізнаваності бренду, збільшення трафіку на сайт. Різниця між торговою кампанією та пошуковою компанією полягає у тому, що у

торговій кампанії потенційний покупець відразу бачить ціну за товар. Така компанія буде приносити більше конверсії оскільки клікаючи на ваше оголошення клієнт заздалегідь згоден з вашою ціною. На відмінно від пошукових оголошень, де клієнт ціну не бачить.

Рекламні кампанії у контекстно-медійній мережі (КМС) мають свої особливості. Оголошення показуються разом з контентом, який пов'язаний з вашою компанією або інтересами клієнтів. Підходить для цілей: підвищення впізнаності бренду серед вузької аудиторії, ремаркетингу. За допомогою ремаркетингу рекламу можна показувати користувачам, які відвідували ваш сайт, але не завершили конверсійну дію.

Відеокампанія є найбільш вартісною рекламною кампанією. Оголошення будуть показуватися самостійно або при перегляді потокового відео на YouTube і в мережі сайтів та додатків Google. При цьому оплата здійснюється тільки при перегляді реклами. Підходить для цілей: створення позитивного образу бренду, підвищення лояльності аудиторії до бренду.

Facebook Ads (Ads Manager) дозволяє управляти рекламою на Facebook, в Instagram, Messenger і Audience Network. З його допомогою можна створювати рекламу, налаштовувати час і місце її показу, а також відстежувати результативність кампаній. Facebook Ads підходить для рекламних компаній націлених на створення комунікаційних зав'язків з вашою потенційною аудиторією. Також зверніть увагу, що Facebook користується аудиторією віком 35+ у той час, як лівова частка аудиторії Instagram має вік 25+.

ДЖЕРЕЛА

1. Digital 2020: global digital overview. URL: <https://datareportal.com/reports/digital-2020-global-digital-overview>

**Лясковський М.М.,
Вербановський А.В.**
здобувачі ступеня бакалавра
Наконечна І.В.

*к.ю.н., доцент професор кафедри загальноправових дисциплін
Національної академії СБ України
м. Київ, Україна*

ЗМІНИ ДО ПОДАТКОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ ДЛЯ ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ У ЗВ'ЯЗКУ З ПОШИРЕННЯМ КОРОНАВІРУСНОЇ ХВОРОБИ (COVID-19)

У сучасних реаліях, з настанням глобальної світової економічної кризи, що бере свій початок разом із поширенням пандемії коронавірусної хвороби (COVID-19), і як її наслідок: із поступовим загостренням суспільно-політичної обстановки в економічно розвинених регіонах світу, із підвищенням соціальної напруженості серед населення через тривалі карантинні обмеження, головним чином у приватному секторі економіки, що мають вияв у встановленні «локдауну», «карантину вихідного дня», численних обмежень щодо діяльності суб'єктів господарської діяльності і торгівлі, сфери надання послуг, діяльності домогосподарств, а також у скороченні штату працівників на підприємствах і, як результат зменшення робочих місць тощо; питання забезпечення міжнародною спільнотою в цілому, і окремими країнами зокрема, соціальних та економічних гарантій набирає дедалі більшої актуальності і постає ще більш гостро перед керівництвом держав, що, в свою чергу, вимагає від них невідкладного прийняття відповідних управлінських рішень у вигляді нормативно-правових актів.

Держава Україна вперше відреагувала на перші випадки захворювання прийняттям Постанови Кабінету Міністрів України від 11 березня 2020 р. № 211 «Про запобігання поширенню на території України коронавірусу COVID-19», що передбачала вжиття відповідних заходів для недопущення поширення хвороби шляхом встановлення карантинних обмежень і заборон, що в перспективі обтяжує платоспроможність платників податків.

Відтак, для зниження податкового навантаження в період неможливості або значного ускладнення ведення підприємницької або будь-якої іншої діяльності, пов'язаної з отриманням прибутку, Верховна Рада України внесла зміни до податкового законодавства, зокрема, після оголошення «всеукраїнського карантину» в березні Верховна Рада України прийняла два закони, спрямовані на підтримку платників податків на період карантину: Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо підтримки платників податків на період здійснення заходів, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19)» (надалі – «Закон № 533») та Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів, спрямованих на забезпечення додаткових соціальних та економічних гарантій у

«Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи»

зв'язку з поширенням коронавірусної хвороби (COVID-2019)» (надалі – «Закон № 540»). Закон № 533 набув чинності 18.03.2020р., а Закон № 540 набув чинності з 02.04.2020р.

Ключові зміни, які були запроваджені Законами № 533 та 540 можливо систематизувати наступним чином:

1. Зміни щодо податку на прибуток підприємств

1.1. Платників податків на прибуток звільнено від застосування податкових різниць передбачених п. 140.5.9 Податкового кодексу України (обмеження щодо віднесення до складу витрат понад 4 відсотки оподаткованого прибутку попереднього звітного року) щодо коштів (вартості лікарських засобів) які добровільно ними перераховані (передані) для надання медичної допомоги хворим на коронавірус.

1.2. Закладам охорони здоров'я державної та комунальної власності, а також особі, уповноваженій на здійснення закупівель у сфері охорони здоров'я, надано право зменшувати об'єкт оподаткування на суму доходів, внаслідок отримання ними коштів або товарів: лікарських засобів добровільно переданих юридичними та/або фізичними особами протягом дії карантину.

1.3. Надано право особі, уповноваженій на здійснення закупівель у сфері охорони здоров'я, безплатно постачати належні їй товари (лікарські засоби, медичні вироби та/або медичне обладнання), необхідні для виконання заходів, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню, локалізацію та ліквідацію спалахів, епідемій та пандемій коронавірусної хвороби (COVID-19). При цьому, заклади охорони здоров'я державної або комунальної форми власності, що є платниками податку на прибуток підприємств, зменшують фінансовий результат до оподаткування та суму доходів, визнаних внаслідок отримання таких товарів.

2. Зміни щодо єдиного податку

Збільшено обсяги граничного доходу для суб'єктів господарювання, які застосовують спрощену систему оподаткування. Зокрема для суб'єктів першої групи платників єдиного податку обсяг доходу збільшено з 300 тис. грн 00 грн. до 1 млн грн., другої групи - з 1,5 млн грн до 5 млн грн грн., третьої з 5 млн грн. до 7 млн грн.

3. Зміни щодо податку на додану вартість

3.1. На період дії карантину, ввезення на територію України та постачання на території України товарів (в тому числі лікарських засобів, медичних виробів та/або медичного обладнання), необхідних для виконання заходів, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби, звільняються від оподаткування податком на додану вартість. Перелік таких товарів визначається Кабінетом Міністрів України.

4. Зміни щодо акцизного податку

Тимчасово спрощено порядок виробництва дезінфекційних засобів, зокрема, надано державним підприємствам, які є виробниками спирту етилового право використовувати вироблений ними спирт для виробництва дезінфекційних засобів без наявності зареєстрованих витратомірів-лічильників спирту, за умови обладнання місць відпуску дезінфекційних засобів засобами обліку виробленої продукції, та участі представників контролюючого органів у контролі за дотриманням умов денатурації спирту.

4.2. Також до 15 серпня 2020 року включно продовжено терміни погашення податкових векселів, виданих виробниками або імпортерами палива для реактивних двигунів та/або бензинів авіаційних які припадають на період з 1 березня по 31 травня 2020 року.

4.3. Для спирту етилового, який використовується для виробництва дезінфекційних засобів, до 31 травня 2020 року акцизний податок встановлено за ставкою 0 гривень за 1 літр 100-відсоткового спирту.

5. Зміни щодо ввізного мита

Лікарські засоби, медичні вироби та/або медичне обладнання, необхідні для виконання заходів, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню, локалізацію та ліквідацію спалахів, епідемій та пандемій коронавірусної хвороби (COVID-19), перелік яких визначено Кабінетом Міністрів України, будуть звільнені від сплати ввізного мита, що має зробити такі товари більш доступними.

6. Зміни щодо податку з доходів фізичних осіб

Сума коштів (вартість лікарських засобів) для надання медичної допомоги хворим, дезінфекційних засобів і антисептиків, медичного та виробів, які добровільно перераховані (передані) громадським об'єднанням (благодійним організаціям), органам виконавчої влади протягом карантину, включається до податкової знижки у повному обсязі при реалізації права на податкову знижку за результатами 2020 року.

7. Зміни щодо ЄСВ

Законом № 540 передбачено *тимчасове* звільнення від нарахування, обчислення та сплати ЄСВ для ФОП (в тому числі «єдинників»), осіб, які провадять незалежну професійну діяльність (адвокати, нотаріуси та інші) та членів фермерських господарств. Таке звільнення передбачене в частині сум, що підлягають сплаті вищевказаними особами *за себе* за періоди з 1 по 31 березня та з 1 по 30 квітня 2020 року. Тобто, якщо такі особи мають найманих працівників, то ЄСВ за них необхідно сплачувати. Водночас, штрафні санкції за деякі порушення щодо сплати такого ЄСВ у періоди з 1 по 31 березня та з 1 по 30 квітня 2020 року застосовуватись не будуть. Також, протягом періодів з 1 по 31 березня та з 1 по 30 квітня 2020 року платникам єдиного внеску не нараховується пеня, а нарахована пеня за ці періоди підлягає списанню.

Разом з тим, вищезазначені особи можуть прийняти рішення про нарахування, обчислення та сплату ЄСВ за періоди з 1 по 31 березня та з 1 по 30 квітня 2020 року.

8. Зміни щодо плати за землю

Законом № 540 змінено норму щодо плати за землю, запроваджену Законом № 533. Зокрема, зменшено строк протягом якого така плата не сплачується, «з 1 березня по 30 квітня 2020 року» на «з 1 березня по 31 березня 2020 року», проте відстрочено її сплату до 30 червня 2020 року без застосування штрафу та пені.

9. Зміни щодо податку на нерухоме майно

Також, Законом № 540 змінено норму щодо податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, запроваджену Законом № 533. Зокрема, зменшено строк, протягом якого об'єкти нежитлової нерухомості, які перебувають у власності

фізичних або юридичних осіб, не є об'єктом оподаткування податком, з 1 березня по 30 квітня 2020 року» на «з 1 березня по 31 березня 2020 року».

Строк сплати податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки за податковий період – квітень 2020 року відстрочено до 30 червня 2020 року без нарахування пені та штрафних санкцій за порушення термінів сплати податкових зобов'язань щодо загальних термінів сплати податкового зобов'язання за такий період.

Також запроваджено правила подання уточнюючих податкових декларацій з податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, щодо періодів березень та квітень 2020 року.

10. Зміни в адмініструванні податків

10.1. Не застосовуються штрафні санкції за порушення податкового законодавства, вчинені протягом періоду з 1 березня по 31 травня 2020 року, крім санкцій за:

— порушення вимог до договорів довгострокового страхування життя чи договорів страхування в межах недержавного пенсійного забезпечення, зокрема страхування додаткової пенсії;

— відчуження майна, що перебуває у податковій заставі, без згоди контролюючого органу;

— порушення правил обліку, виробництва, зберігання та транспортування пального, спирту етилового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів, цільового використання пального, спирту етилового платниками податків та обладнання акцизних складів.

— порушення нарахування, декларування та сплати податку на додану вартість, акцизного податку, рентної плати.

10.2. Протягом періоду з 1 березня по 31 травня 2020 року платникам податків не нараховується пеня, а нарахована, але не сплачена за цей період пеня підлягає списанню.

Заслуговує окремої уваги також Закон України від 13 травня 2020 року № 591-IX «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо додаткової підтримки платників податків на період здійснення заходів, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19)». Законом внесено низку змін, зокрема, до Податкового кодексу України та Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування». Так, внесені зміни щодо продовження податкових преференцій, раніше запроваджених Законами від 17.03.2020 № 533 та від 30.03.2020 № 540, а також передбачено додаткові пільги.

Усі з вищенаведених у цьому дослідженні змін до податкового законодавства у період запровадженого карантину є безумовно позитивними, але слід враховувати непередбачуваність перебігу поширення і тривалості карантинних заходів для ефективного планування і підтримки усіх категорій платників податків, особливо найбільш уразливих. Також, наразі, законодавець жодним чином не врегулював окремі проблемні питання що стосуються головним чином бізнес-сектору, наприклад щодо сплати процентів за кредитними зобов'язаннями бізнесом, на який

негативно вплинуло запровадження карантину, що буде перспективою наших наукових проєктів у майбутньому.

ДЖЕРЕЛА

1. Про запобігання поширенню на території України гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2: Постанова Кабінету Міністрів України від 11 березня 2020 року № 211.

2. Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо підтримки платників податків на період здійснення заходів, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19): Закон України від 17 березня 2020 року № 533-IX.

3. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України, спрямованих на забезпечення додаткових соціальних та економічних гарантій у зв'язку з поширенням коронавірусної хвороби (COVID-19): Закон України від 30 березня 2020 року № 540-IX.

4. Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо додаткової підтримки платників податків на період здійснення заходів, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19): Закон України від 13 травня 2020 року № 591-IX.

5. Ключові податкові зміни на час карантину: аналітика від Андрія Реуна. Асоціація правників України: вебсайт. URL: <https://uba.ua/ukr/>. (дата звернення: 26.11.2020)

Миткалик М.С.
здобувачі ступення бакалавра
Наконечна І.В.
к.ю.н., доцент професор кафедри загальноправових дисциплін
Національної академії СБ України
м. Київ, Україна

ПЕРСПЕКТИВИ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ

З великою всесвітньою динамікою екологічних загроз, Україна зіштовхнулася з неготовністю належного забезпечення життя і здоров'я населення через відсутність матеріально-готової медичної сфери до вкрай швидко поширюючі хвороб. Медичне страхування, завжди була і буде актуальним питанням, оскільки вітчизняний досвід дає змогу зрозуміти, що держава часто не може кваліфіковано надати допомогу громадянину через відсутність спеціальних препаратів або ж обладнання.

Відповідно до чинного законодавства, громадянину України гарантована безкоштовна медицина, а з цього зрозуміло, що фінансується це державою, і станом на 2020 рік, обуренням медичних працівників, так і звичайних громадян, цього вкрай недостатньо, та держава не може забезпечити відмінне функціонування цієї системи через скрутне економічне становище [1].

Загалом визначають три основні види фінансування охорони здоров'я:

- 1) державне;
- 2) обов'язкове;
- 3) добровільне медичне страхування.

Добровільна система медичного страхування в Україні не розвинена через недосконалість законодавства, та недоступність для більшості населення. Якщо проаналізувати структуру страхових виплат, то на медичне страхування виділяється 11.3%, тобто добровільне медичне страхування розвивається повільно [2].

Законодавча регламентація основних форм медичного страхування закріплена в Законі України «Про Страхування» у статтях 5,6. Згідно даного Закону, добровільне медичне страхування має наступні види: медичне страхування (безперервне страхування здоров'я), страхування здоров'я на випадок хвороби та страхування медичних втрат.

Головна мета медичного страхування – гарантування застрахованим особам одержання медичної допомоги, за рахунок накопичених грошових коштів, внаслідок виникнення страхових випадків та фінансування профілактичних заходів [3].

На думку вчених, добровільне страхування залежить від фінансового стану кожної особи, а щодо обов'язкового та державного, схильюсь до пропозиції створення єдиного державного медичного страхового фонду, куди надходитимуть всі фінансові ресурси, які він, у свою чергу, буде перерозподіляти по регіонах [4].

Проте застрахувати все населення на всі медичні страхові випадки, звичайно, неможливо, тому добровільне та обов'язкове страхування потрібно комбінувати пропорційно, відповідно доходам громадян.

При розгляді цього питання необхідно проаналізувати досвід Німеччини, яка однією з перших впровадила медичне страхування. На сьогоднішній день у суспільних лікарняних касах застраховано близько 90% населення країни. Страхові внески розподіляються між роботодавцем і працівником майже порівну і становлять 12-14% заробітної плати працівника до оподаткування. Набір послуг, що відшкодовується за медичною касою, включає визначений перелік медичних послуг і не залежить від величини внесків окремої особи.

В Канаді риси національної системи медичного страхування наступні:

1. Обов'язковість медичного страхування;
2. Понад 90% всіх затрат на стаціонарне та амбулаторне лікування покривається із суспільних фондів;
3. Добровільним страхуванням охоплені тільки ті медичні послуги, які не покриваються національною системою страхування.

У Японії існує особлива система оплати медичних послуг, за якою кожна консультація, обстеження, оперативне втручання оцінюються в балах. Допомога надається у вигляді грошових виплат і пільгової медичної допомоги.

Максимальний розмір пільг може скласти до 90% вартості лікування (10% платять самі пацієнти) [5].

Виходячи із вищевикладеного, система медичного страхування зарубіжних країн, що забезпечується на бюджетній основі. Отже, вважаємо за доцільне перейняти досвід Німеччини, а саме впровадити оподаткування, яке становить 10-14 % заробітної плати, погоджуюсь що на початкових етапах для громадян це буде складно, але здоров'я населення вимагає такої реформи!

ДЖЕРЕЛА

1. Конституція України, Закон України від 28.06 .1996 № 254к/96-ВР (Редакція станом на 01.01. 2020)
2. Підсумки діяльності страхових компаній за 2019 рік(9 місяців) / [Електронний ресурс] . Режим доступу: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-strakhovoho-rynku-Ukrainy.html>
3. Базилевич В.Д. Страхування: підручник / ред. В.Д. Базилевич. – К.: Знання, 2008. – 1019 с.
4. Павлюк, О. В. Степанова // Економіка суб'єктів господарювання. – 2014. – № 3(35). – С. 162–171
5. Філіпенко, А. В. Порівняльний аналіз медичного страхування в країнах світу.[Текст] / А. В. Філіпенко, Ю. О. Ольвінська // Статистика – інструмент соціально-економічних досліджень : матер. Конф. — Одеса, ОНЕУ. — С. 91 – 97.

Михайленко О. Г.
здобувачка ступеня бакалавра
Київський університет імені Бориса Грінченка
м. Київ, Україна
Жукова Ю.М.
к. е. н., доцент кафедри фінансів та економіки,
Київський університет імені Бориса Грінченка
м. Київ, Україна

ОЦІНКА ВПЛИВУ ПАНДЕМІЇ COVID-19 НА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У 2020 році домінуючим фактором, що вплинув на світову економіку, виявився спалах та поширення Всесвітньої епідемії коронавірусної хвороби – COVID-19. Епідемія стала причиною тисяч людських втрат, обмеження культурного та соціального життя населення та докорінних змін темпів економічного зростання у світі. На соціально-економічний стан України, економіка якої в останні роки і так була нестабільною і залежною від багатьох внутрішніх і зовнішніх чинників, пандемія COVID-19 також справила сильний вплив.

Запровадження санітарно-епідеміологічних заходів (карантинні обмеження для багатьох підприємств, скасування культурно-масових заходів, закриття навчальних закладів); обмеження в'їзду та виїзду з країн; посилення державного регулювання; організація дистанційної праці та навчання – усе це стало причиною падіння ВВП, скорочення експорту та імпорту, спаду інвестицій.

Внаслідок пандемії COVID-19 та введення карантинних заходів, за даними Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства за I квартал сезонноскориговане падіння ВВП склало 1,3%, у порівнянні із 2019 роком (рис.1). Найбільших втрат зазнала економіка України у II кварталі – в період локдауну. За попередніми оцінками, падіння ВВП у II кварталі 2020 року склало 11%. Проте, наступне пом'якшення обмежень як в Україні, так і у світі сприяло поступовому відновленню ділової активності. [1]

Практично всі країни світу зазнали рекордно високих економічних втрат в період II кварталу 2020 року. Рис. 2 демонструє темпи квартального падіння ВВП найбільших економік світу. [2]

Найбільш яскраво виділяється рівень ВВП Китаю, що продемонстрував не лише вражаючу стійкість економіки та її здатність до відновлення, але й успішний досвід боротьби з наслідками пандемії. А ось Індія, навпаки – у II кварталі 2020 року зафіксувала рекордно низький рівень ВВП, що свідчить про її великі втрати та тяжке економічне становище.

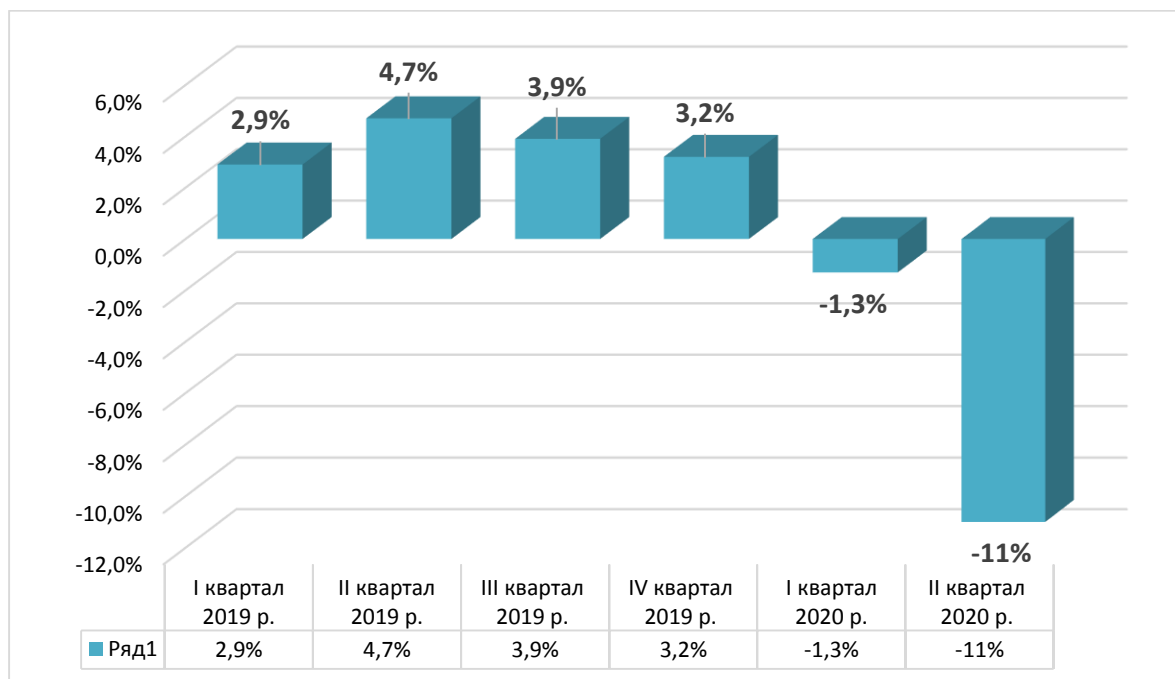


Рис. 1. Темпи падіння ВВП України, % до відповідного періоду попереднього року.

*Джерело: побудовано автором на основі даних [3].

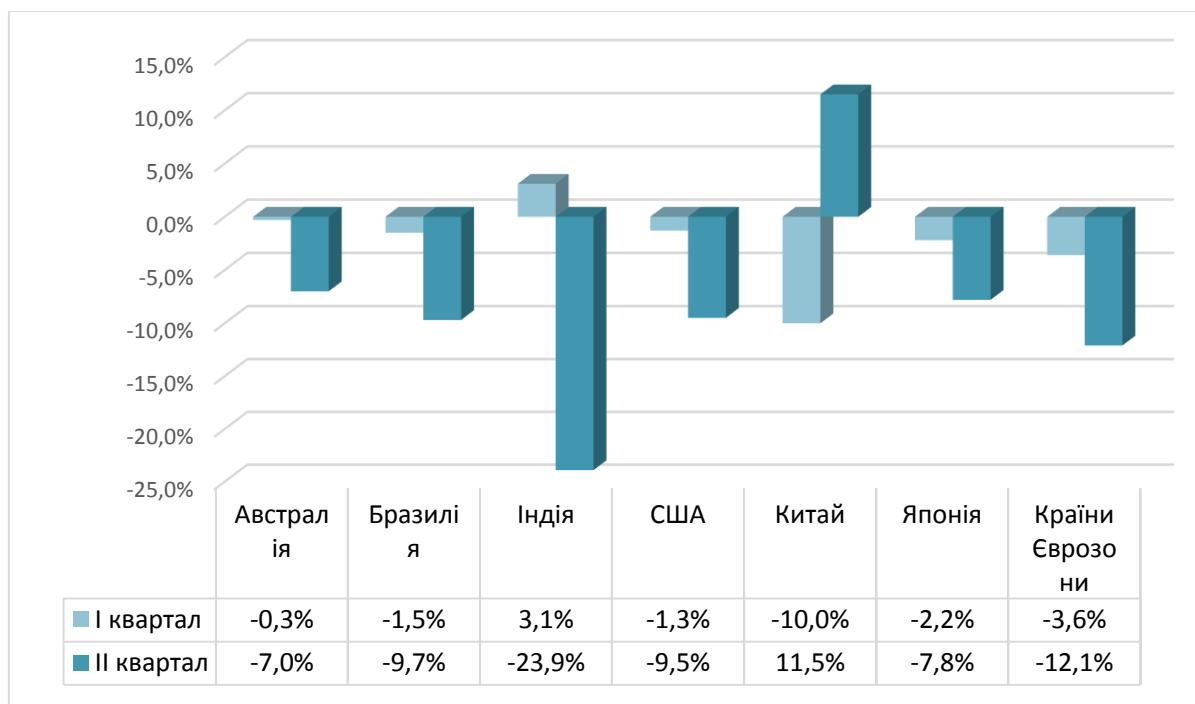


Рис. 2. Динаміка ВВП розвинених країн світу протягом I-II кварталів 2020 року

*Джерело: побудовано автором на основі даних [2].

В Україні ситуація склалася дещо інша. Локдаун майже зупинив кілька галузей економіки України – роздрібну торгівлю непродовольчими товарами, готельний та ресторанный бізнес, авіаперевезення.

Зменшились обсяги надходжень до бюджету:

- у квітні податкові та митні надходження до бюджету становили 85% від обсягу таких надходжень за квітень минулого року і 74% від плану на квітень;
- у травні податкові та митні надходження становили 88% від обсягів того ж місяця минулого року, що склало 65% від планового результату [4].

Багато українських компаній призупинили свою інвестиційну діяльність. Також припинився і приплив прямих іноземних інвестицій, що було зумовлене бажанням інвесторів вкладати в більш безпечні інструменти та падінням цін на сировину. За прогнозам МВФ, на кінець року українська економіка може скоротитися на 7,7% [4].

Через часткову чи повну зупинку окремих видів діяльності зросла бідність: за підрахунками ООН, через кризу, породжену пандемією, понад 6 мільйонів українців (а це 14,6% населення), можуть опинитися за межею бідності [4].

Відбулось зростання безробіття та суттєве зниження ділової активності. За результатами опитування, проведеного навесні Європейською бізнес асоціацією, 60% українських компаній потребуватиме біля 1 року стабільної роботи для відновлення після карантину. Понад третина компаній втратили до 20% доходів, ще 28% - до 50%, 18% - від 50% до 75%. Лише 10% компаній не втратили, а 3% навіть збільшили свої доходи. Це, переважно, підприємства роздрібної торгівлі та торгівлі в мережі Інтернет [4].

Уже з травня спостерігається скорочення обсягів падіння більшості видів економічної діяльності. Насамперед відновлюються після карантину сфери торгівлі та надання послуг, що пов'язано з поживленням споживчого попиту. Із промисловістю та інвестиційним попитом ситуація інша. Їх відновлення відбувається повільніше і нерівномірними темпами. Зокрема, транспорт постраждав найсильніше і поки не досяг докарантинних обсягів перевезень і доходів. Наприклад, спад пасажирообороту, пов'язаний з обмеженнями на перевезення залізничним та місцевим транспортом протягом карантинного періоду, склав 55,9%. Вантажобіг знизився на 19,6%. Машинобудування, паливна та металургійна промисловість, які також відчули значне падіння, у травні показали результат, лише трохи вищий за квітневий [5].

Проаналізуємо динаміку заробітної плати і роздрібної торгівлі (рис. 3). На відміну від виробництва, падіння реальної заробітної плати було незначним (у квітні 2020, порівняно із квітнем 2019 року). У травні-червні 2020 року в умовах послаблення карантинних заходів та поступового відновлення роботи практично усіх галузей, відновилось зростання реальної заробітної плати як порівняно з квітнем-травнем 2020 року (на 0,8% та 9,5%), так і порівняно з травнем-червнем 2019 року (на 1,4% та 4,8% відповідно). Збереження позитивної динаміки заробітної

плати, що зберегло на відповідному рівні споживчий попит, пом'якшило негативний ефект від зупинення економіки під час карантину [5].

Пандемія COVID-19 вплинула і на зовнішню торгівлю. При цьому імпорт знизився сильніше, ніж експорт. За даними НБУ, у січні-червні 2020 року експорт товарів та послуг зменшився на 6,6%, в тому числі до країн ЄС – на 17%. Обсяг імпорту зменшився на 19,7% порівняно з січнем-червнем 2019 року, в тому числі з країн ЄС на 11,4% [6].

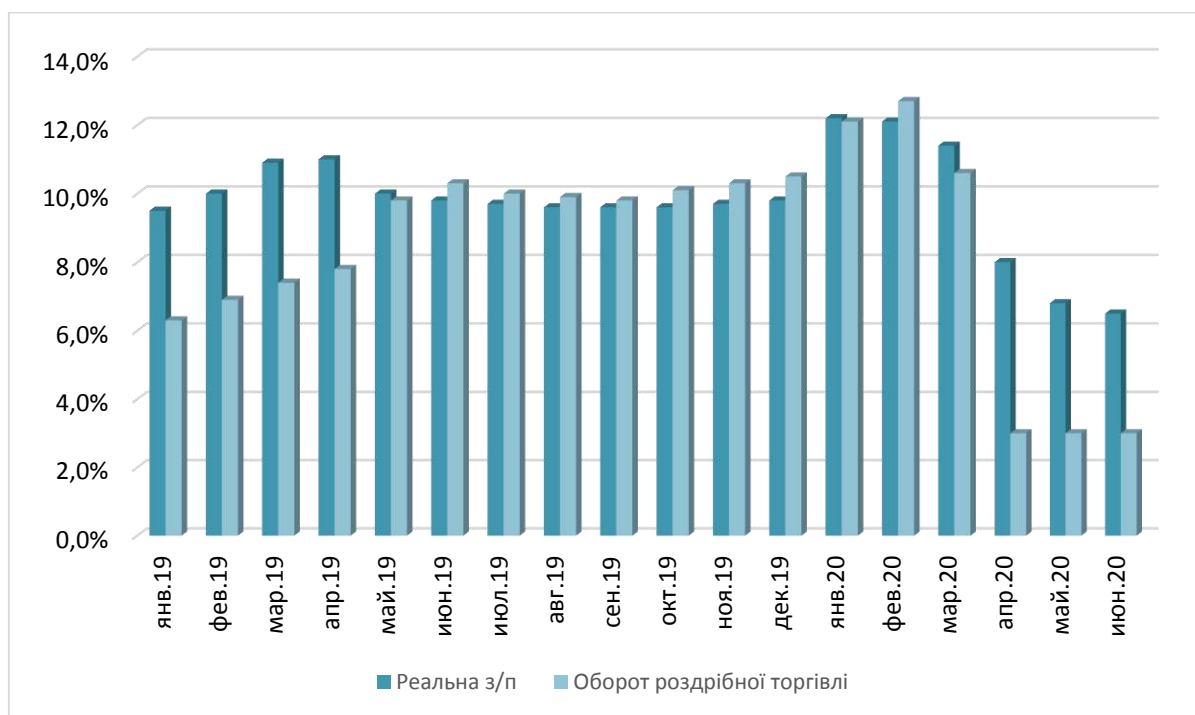


Рис. 3. Зміна роздрібно́ї торгівлі та реальної заробітної плати, до відповідного періоду попереднього року, %

**Джерело: побудовано автором на основі даних Держстату [3].*

Найбільшого падіння в I кварталі 2020 року зазнали інвестиції. Зокрема, валове нагромадження основного капіталу знизилось на 21,4% порівняно з I кварталом 2019 року. Це одна з найбільш негативних наслідків, оскільки скорочення обсягів інвестицій (як і їх підвищення), має кумулятивний ефект для економічного зростання [5].

Україна, як і інші країни світу, зазнала суттєвого негативного впливу і пандемії, і карантинних заходів. Однак із травня-червня 2020 року спостерігається поліпшення практично усіх галузей національної економіки. Практично у всіх країнах світу роль держави в цей період підвищується, щоб найскоріше подолати руйнівні наслідки та відновити позитивну динаміку.

ДЖЕРЕЛА

1. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства [Електронний ресурс] URL: <https://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>
2. Пандемія COVID-19 спричинила рекордне падіння світової економіки [Електронний ресурс]: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3091815-pandemia-covid19-spricinila-rekordne-padinna-svitovoi-ekonomiki-zmi.html>
3. Державна служба статистики [Електронний ресурс] URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Скільки українцям коштував карантин. Десять головних втрат. [Електронний ресурс] URL: <https://www.bbc.com/ukrainian/features-52773647>
5. Наталя Горшкова, Валерія Войтенко, Людмила Хмельюк, Інна Могілат, Наталія Сітнікова та Віталій Старіков. КОНСЕНСУС-ПРОГНОЗ. УКРАЇНА: вплив COVID-19 на економіку і суспільство. Департамент стратегічного планування та макроекономічного прогнозування Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. Серпень 2020р., 50 с. [Електронний ресурс] URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=Konsensus-prognoz>
6. Національний банк України [Електронний ресурс] URL: <https://bank.gov.ua/>

Naumik-Gladka K.G.

*doctor in economics, professor of the department of tourism and department of
International business and economic analysis
Simon Kuznets National University of Economics, Kharkiv city, Ukraine
Affiliated scientific fellow of Fil. Dr. Jan-U. Sandal Institute, Norway*

ECONOMIC SECURITY OF INTERNATIONAL BUSINESS IN CONDITIONS OF GLOBALIZATION OF TOURISTIC, FINANCIAL AND MATERIAL FLOWS

The formation of the contemporary world economy, and therefore economic science, takes place within the framework of the location of production centers, transnational transport infrastructure and supranational financial centers.

Important events in recent years have been [1, 2, 4, 5]:

volume and range increase of output of manufacturing products, which caused the differentiation of finished and intermediate products and opened up new opportunities for the development of international industrial cooperation

important to human existence food and energy markets have remained in turmoil. Resource scarcity has had a much bigger global impact on economic security in recent years than has been expected with ongoing volatility a sign that the world is only part-way through achieving the way it uses resources become effective;

creation of a new, faster generation of aviation, road, water and rail transport which made it possible to reduce the time and cost of transporting both passengers and cargo;

development of innovations of information technology, which allowed to develop the global telecommunications infrastructure to transmit and receive information in real time, regardless of distance. These technologies have fundamentally changed the market of communication, information and financial services;

increase of the number of transnational corporations as the main subjects of international economic activity, and the directions of their activities on the scale of the world economy;

diversification of international industrial cooperation, which led to the development of a supranational financial industry and global access to information and financial resources

scarcity increasing and fear of scarcity, increase безопасности risks, while geopolitical problem, such as COVID 19, enhance shortages and complicates the search for solutions;

growth of the services sector, so according to the IMF [38] by 2010 the service sector accounted for 73.2% of the EU market. In particular, in France the service sector accounts for 80% of GDP, in Italy - 73%, in Germany - 70%, in Austria - 67%, in Denmark and Belgium 76%, in Greece - 78.5%. The high rate in Hong Kong is 92.3%, the share of services in Canada's GDP is about 78%, in the United States - 76.7, in Japan - 75.9%;

strengthening the specialization of service delivery in highly developed countries. Thus, Switzerland is known as a country that provides services in the field of banking, consulting, the UK specializes in insurance, auction trading, money management, Sweden

«Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи»

is a leader in the provision of transportation and engineering services, Singapore - aircraft, maritime trade, USA - tourism, information technology, mechanical engineering

According to the annual study of the World Travel and Tourism Council in 2019, the tourism services sector grew by 3.9 percent, which was a record amount of revenue from this area compared to other industries and amounted to \$ 8.8 trillion dollars and 319 million jobs.

But the growth of the intangible sectors and the intensification of transport flows, which are characteristic features of globalization, in the context of a global pandemic have posed economic threats to all developed countries. Thus, the relevance of the formation and development of economic security, as a direction of economic science, has received practical confirmation.

The concept of "international security" was associated with political and military factors. In the 80's. XX century the definition of international security was further described by economic factors and the concept of "international economic security" emerged.

International security economics derives from and is foundation of the multi-dimensional array of problems each country must resolve providing for its national security. There are great diversity of economic security related issues, and to understand how each country's security is connected with the security of all other nations in the international political and economic system.

Such theoretical questions as included in International security economics: definition of the security concept; how the problem of resource distribution, scarcity, and economic development of nations influences the economic security; relationships between economic sectors and national economies within and across countries; efficiency and effectiveness in provision of economic security; international structures which promote or resolve economic conflicts and provide stability and equity.

As a result there are two approaches to define international economic security.

First, international economic security has been studied as "economic relations between states that contribute to the broader goal of peace and prosperity" [1].

Thus, international economic security was expressed through economic factors, the influence of which was aimed at avoiding conflicts and reducing the use of economic resources for the purposes of the military complex. For example, the actions of one country can cause economic damage to another country, as is the case with the energy security situation during the Russia-EU consultations. This approach to understanding the essence of international economic security is revealed by N. Behar, who described international economic security as "a system of rules and agreements based on mutual trust and equality, creating economic and institutional conditions for lasting peace" [1].

Second, international economic security is "tools and policies that contribute to greater security and stability in international economic relations" [1]. The second approach focused on political factors that determine the development of international economic relations and vice versa. Economic problems in some countries and regions may lead to the formation of military-political threats to international economic security for other countries and regions.

It should be noted that in the definition of economic security there is almost no use of the category of time, economic security is defined statically. The subject of economic security are international institutional structures, whose activities are aimed at creating a system of conditions for the state (transnational corporation) to achieve its economic goals; the object of economic security relations is the state itself, a member of the international economic community; The goal to be achieved in the framework of international economic security is the opportunity for each member of the international economic community to freely choose and implement its strategy of socio-economic development without external interference..

International economic security must be considered dynamically, because "the interdependence of all national economies has crossed the line beyond which not only small and medium, but also large countries can not depend on significant economic and political events in other countries and parts of the world" [1].

Also, megaeconomic systems themselves are dynamic structures, then the object of economic security is not the state, but the economic system.

The importance of economic issues, especially for post-conflict reconstruction, has always existed in matters of war, peace and international security. However, in the theory of international security, most research has been conducted by political scientists and specialists in international relations [2].

Lets consider the structure of international relations on example of tourism (fig 1).

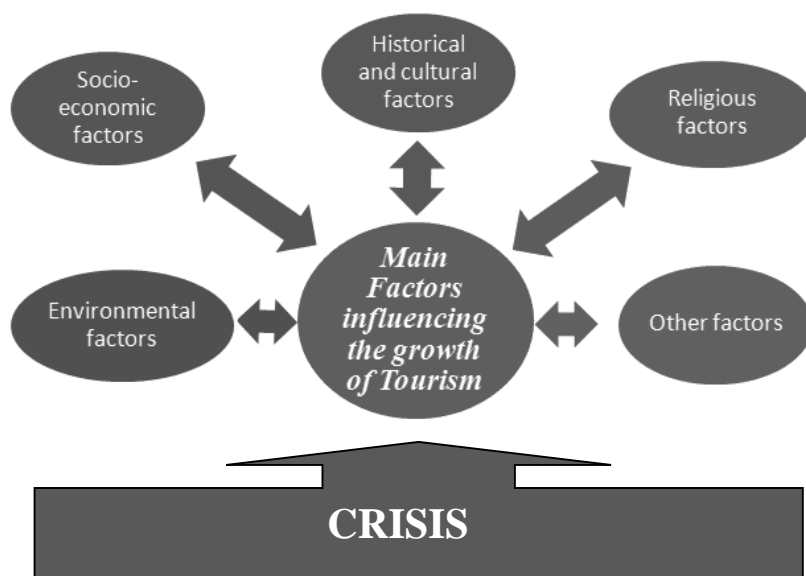


Figure 1. Interconnection of all factors during crisis

In today's globalization, the goal of economic security must be to obtain a positive synergy effect for the world economy and the supranational and national economies that are integrated into it, as well as to have a higher level of both certainty and achievability.

The unequivocal recommendation is that governments and international organizations should take appropriate measures to ensure mutual survival and safety for the nations.

Governments of developed countries and multilateral international institutions have devoted considerable effort to integrate effectively security and development policy responses to the related challenges of countries affected by as conflicts, as post-conflict renovation, and also conflict prevention.

In the past several years it became apparent that the achievement of eight of the Millennium Development Goals [3] (1. Eradicate extreme poverty and hunger 2. Achieve universal primary education 3. Promote gender equality and empower women 4. Reduce child mortality 5. Improve maternal health 6. Combat HIV/AIDS, malaria, and other diseases 7. Ensure environmental sustainability 8. Develop a global partnership for development) is almost impossible for crisis- and conflict-affected states to realize these goals unless development and security is more effectively integrated.

Developing policy for sustainable development and security provision remains a challenge in both conceptual and practical aspect – not least because no agreed problems of political, economic, security and humanitarian issues traditionally has occurred in different multilateral spaces, among different sets of participants and stakeholders.

References

1. Ананьев А.А. Международная экономическая безопасность: анализ сущности, подходов и факторов // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки, 2012 // <https://cyberleninka.ru/article/n/mezhdunarodnaya-ekonomicheskaya-bezopasnost-analiz-suschnosti-podhodov-i-faktorov>

2. Dunne, P. and Coulomb, F. (2008), "Peace, war and international security: economic theories", Fontanel, J. and Chatterji, M. (Ed.) War, Peace and Security (Contributions to Conflict Management, Peace Economics and Development, Vol. 6), Emerald Group Publishing Limited, Bingley, pp. 13-36.

3. The Millennium Development Goals Report 2015 // [https://www.un.org/millenniumgoals/2015_MDG_Report/pdf/MDG%202015%20rev%20\(July%201\).pdf](https://www.un.org/millenniumgoals/2015_MDG_Report/pdf/MDG%202015%20rev%20(July%201).pdf)

4. Ptashchenko O., Nardiello G. G., Naumik-Gladka K., & A. Maliukina, "Economic development based on international entrepreneurship and business tourism", Economic Annals-XXI, № 165 (5-6), p. 104-109, 2017

5. Naumik-Gladka K.G, Kononenko R.V. Economic security in conditions of information e-economy psychologization // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права, 6(85), Издательство БУКЕП, 2020. С 76-85 (252 с)

Nikitina A.V.,
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics,
Kharkiv, Ukraine

FDI TRENDS IN THE WORLD: DYNAMICS IN THE COVID-19 PANDEMIC PERIOD AND INVESTMENT PERSPECTIVES

Ensuring sustainable socio-economic development of the country is connected with growth and efficiency of using investment resources. Lack of internal financial resources and lack of budget financing encourage new areas of attraction capital, including foreign investment. Foreign direct investment (FDI) is an important source of investment to the development of the country and the introduction of innovative technologies in production and management [1].

Investment policy is a significant component of the pandemic response. Several multilateral groupings, including the G20, have issued declarations in support of international investment. More than 70 countries have taken measures either to mitigate the negative effect on FDI or to shield domestic industries from foreign takeovers. Support measures include online investment facilitation, pandemic-related services of investment promotion agencies (IPAs) and new incentives for investment in health care. Several countries have tightened foreign investment screening mechanisms to protect health care and other strategic industries. Other interventions include mandatory production, export bans on medical equipment and a reduction of import duties for medical devices. The crisis has also slowed the pace of negotiating international investment agreements (IIAs) [1].

The pandemic could have lasting effects on investment policymaking. On the one hand, it may solidify the shift towards more restrictive admission policies for foreign investment in strategic industries. On the other, it may trigger increased competition for investment as economies seek to recover from the crisis. At the international level, the pandemic will accentuate the need for IIA reform as government responses to the health crisis and its economic fallout could create friction with IIA obligations.

According to [2] the COVID-19 crisis will cause a dramatic drop in foreign direct investment in 2020 and 2021. It will have an immediate negative impact in 2020, with a further deterioration in 2021.

Global FDI flows are forecast to decrease by up to 40 per cent in 2020, from their 2019 value of \$1.54 trillion (table 1). This would bring FDI below \$1 trillion for the first time since 2005. FDI is projected to decrease by a further 5 to 10 per cent in 2021. In relative terms the projected fall is expected to be worse than the one experienced in the two years following the global financial crisis. At their lowest level (\$1.2 trillion) then, in 2009, global FDI flows were some \$300 billion higher than the bottom of the 2020 forecast. The downturn caused by the pandemic follows several years of negative or stagnant growth; as such it compounds a longer-term declining trend. The expected level of global FDI flows

in 2021 would represent a 60 per cent decline since 2015, from \$2 trillion to less than \$900 billion.

Table 1

FDI inflows and projections, by group of economies and region, 2017-2019, and forecast 2020 (billions of dollars) [2]

Group of economies/region	Year			Projections
	2017	2018	2019	2020
World	1 700	1 495	1 540	920 to 1 080
Developed economies	950	761	800	480 to 600
Europe	570	364	429	240 to 300
North America	304	297	297	190 to 240
Developing economies	701	699	685	380 to 480
Africa	42	51	45	25 to 35
Asia	502	499	474	260 to 330
Latin America and the Caribbean	156	149	164	70 to 100
Transition economies	50	35	55	30 to 40

The outlook beyond 2021 is highly uncertain. A U-shaped trajectory, with a recovery of FDI to its pre-crisis trend line before 2022, is possible but only at the upper bound of the expectations. Economic and geopolitical uncertainty look set to dominate the investment landscape in the medium term. At the lower bound of the forecast, further stagnation in 2022 will leave the value of global FDI well below the 2019 level. The trend in FDI could enter a phase of gradual stabilization at a structurally lower level than before the crisis [2].

All regions and economic groupings will see negative FDI growth rates in in period 2017 to 2020 (figure 1). Developed economies as a group are projected to see a decline of between -25 and -40 per cent. FDI in Europe will fall most (-30 to -45 per cent relative to 2019), as the vehemence of the virus adds to economic fragility in several large economies. Due to the economic integration of investment and trade within the EU, shocks in individual countries will easily propagate within the region.

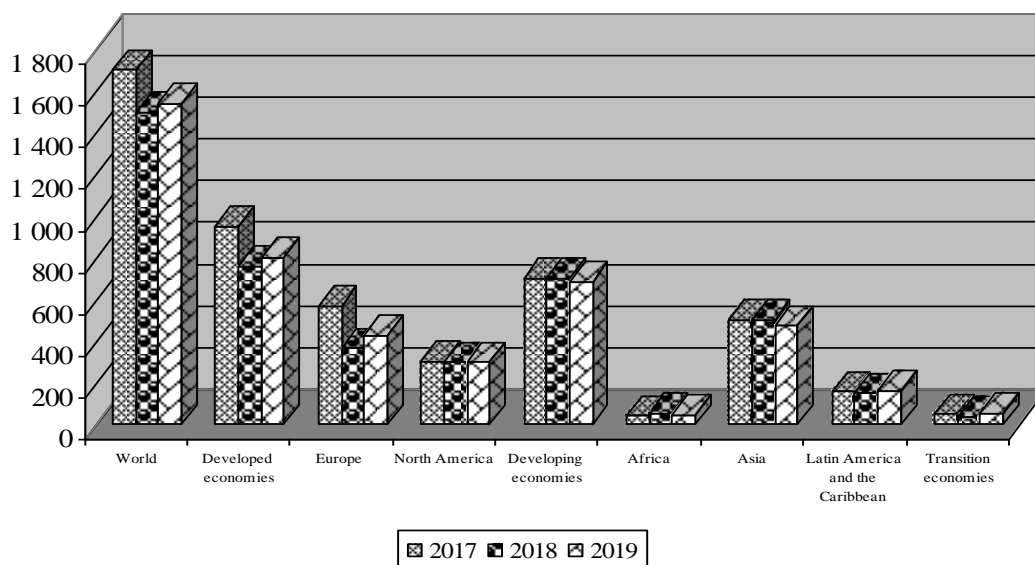


Fig. 1. FDI inflows by group of economies and region in 2017-2019

Developing economies as a group are expected to see a larger decrease in the range of 30 per cent to 45. Developing economies appear more vulnerable to this crisis (contrary to the situation after the global financial crisis, which had a much stronger effect on FDI to developed countries). Their productive and investment footprints are less diversified and thus more exposed to systemic risks. Dependence on commodities for Latin America and the Caribbean and Africa and on GVC-intensive industries for Asia push these regions to the frontline of the crisis from an FDI perspective. Political responses and support measures – critical at this juncture to limit the depth of the crisis and initiate a recovery – are likely to be significantly weaker in these regions than in developed economies because of their tighter fiscal space. Longer term, developing economies may be further penalized by the trend towards re-shoring or regionalization of international production, which could accelerate in response to the COVID-19 crisis.

Projections indicate that FDI in developing Asia, normally the growth engine of FDI worldwide, will decrease by 30 to 45 per cent. While early indicators suggest that the region has already initiated an investment recovery after the shock of the early outbreak of the virus in China, the dependence on GVC-related investment leaves international production and FDI in Asia highly exposed to economic and policy trends in developed economies.

Latin America and the Caribbean is expected to experience the largest decline, with a projected drop in FDI of between 40 and 55 per cent in 2020. Much of FDI in the region is concentrated in extractive industries, which make up a significant share of total FDI in Argentina, Brazil, Chile, Colombia and Peru. The combination of collapsing oil prices and the demand shock due to the pandemic affecting prices of most commodities is driving down FDI forecasts in this region more than elsewhere. Relatively weak starting conditions due to structural vulnerabilities and political uncertainty also make the region more exposed to the shock.

Africa is expected to see a decline of FDI between 25 and 40 per cent in 2020. Despite early concerns about the potential spread of COVID-19 in Africa, the continent appears to have been spared the initial outbreak seen in other parts of the world. Although it also suffers from structural vulnerabilities and commodity dependence, recent macroeconomic indicators show a relatively more solid growth path than in other regions [2].

The ongoing regional cooperation, including through the African Continental Free Trade Area, may also prove instrumental in designing regionally coordinated responses to the crisis and supporting regional trade and FDI.

REFERENCES

1. Gura A.O. The Investment Climate in Ukraine: An Accidental State Directly Across. *Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету ім. С. Сковороди*. 2015 (№15). С. 188–196.
2. UNCTAD Statistics: website. URL: <https://unctad.org/statistics> (last access: 15.11.2020).

Нечипоренко А. В.,

*к.е.н., доцент кафедри фінансів імені Л.Л.Тарангул
Університету державної фіскальної служби України*

Токарчук О. Л.,

*здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня,
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,
Університет ДФС України,
м. Ірпінь, Україна*

НЕЙРОМАРКЕТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВПЛИВУ НА ФІНАНСОВУ ПОВЕДІНКУ СПОЖИВАЧА

В сучасних умовах глобалізації економічних процесів та наукового прогресу розвиток конкуренції за прихильність споживачів на ринку виходить на якісно новий етап. Сучасна історія маркетингових досліджень та поведінкової економіки пов'язана із вивченням психології покупців та подоланням бар'єрів їх підсвідомості, а завдання новітніх технологій маркетингу пов'язане не з просуванням товару на ринку, а у переконанні споживачів у його необхідності.

Визначення потреби – це основний елемент аналізу купівельної поведінки індивідів, який залежить від багатьох факторів, одними з яких є психологічне бажання отримати певне благо та рівень емоційного задоволення споживачів після його отримання. Наприклад, купивши автомобіль, людина задовольнила свою потребу у комфортному пересуванні, але отримавши цей товар вона також відчує й задоволення на психологічному рівні, адже купівля цього товару могла бути мрією, або ж критерієм успіху у житті [1].

Способом пізнання споживчих мотивів та використання отриманої інформації в процесі реалізації продукції виступає нейромаркетинг, метою якого є розробка технологій збуту товарів із врахуванням ірраціональної природи фінансової поведінки споживачів в умовах невизначеності та ризику.

Нейромаркетинг – технологія, що знаходиться на перетині нейробіології, психології та поведінкової економіки й вивчає споживчу поведінку: мислення, пізнання, пам'ять, емоційні реакції і т.д., ставлячи за мету прогнозування споживчого вибору індивідів. Нейромаркетинг дозволяє визначити ставлення будь-якого споживача до продукції ще до того, як він сам це зрозумів [2].

Дуже важлива роль інструментам нейромаркетингу надається у просуванні інноваційних товарів, де виникає необхідність у подоланні споживчого опору, адже успіх реалізації «нового товару» залежить від реакції споживача на нього. Основою негативної реакції споживача є страх перед новою технологією. Тому роль інструментів нейромаркетингу в цій ситуації може стати вирішальною при подоланні споживчого опору.

На рис. 1 представлено види нейромаркетингу як інструменту психологічного впливу на фінансову поведінку споживача.



Рис.1. Види нейромаркетингу
Джерело: складено на основі [3; 4].

Аромаркетинг — вид нейромаркетингу, що супроводжується впливом на споживача через широкий спектр ароматів. Торгові площі використовують різні запахи для досягнення мети, стимулюючи на рівні підсвідомості секретні функції споживача, і він, зазвичай, купує значно більше товарів, ніж планував.

Приклади такого нейромаркетингу в рекламі – це популярні ресторани швидкого харчування. Наприклад, запах у районі, де розташований McDonald's, можна почути здалеку. Крім того, цей аромат є візитівкою ресторану. Згідно з результатами досліджень, на нюх припадає близько 70% емоцій людини [4].

Мерчандайзинг — напрям нейромаркетингу, який досліджує вплив упаковки на підсвідомість споживача, адже добре поєднана кольорова гамма сприяє активізації підсвідомості споживача, викликаючи певні психологічні імпульси асоціацій, які викликані досвідом, а тому супроводжуються емоціями.

Часто споживачі потрапляють й у ситуацію, коли вони усвідомлюють, що більша частина товарів, яку вони купують, їм не зовсім потрібна. Покупці погоджуються, що причиною купівлі подібних товарів слугував їх дизайн та колір упаковки, що привернув увагу та спровокував певні емоції. Тобто, споживач може навіть не здогадуватися, у який момент в його свідомості сформувалося бажання просто подивитися чи придбати певний товар.

Цікавим прикладом використання нейромаркетингу в дизайні є дослідження від Frito Lay, компанії, що випускає чіпси Laus. Воно показало, що використання матових кольорів, а також фотографій корисних для здоров'я продуктів не мотивують до покупки, тому компанія стала використовувати упаковку яскравих кольорів із зображенням смажених чіпсів. Дослідження показало, що зображення натуральної картоплі на упаковці Laus не викликає такого апетиту у покупців, як зображення смажених чіпсів, що здійснює вплив на рецептори споживачів [4].

Сутність аудіо маркетингу полягає в залученні звукових елементів для активізації купівельного бажання у споживача. Прояви аудіомаркетингу є в рекламних слоганах, які підсвідомо змушують звернути увагу на певний товар.

Ефективним активізатором до покупок є фонова музика в магазинах: легка, приємна, але ритмічна та досить динамічна, вона спонукає до покупок. Причому в різних магазинах використовується музика різного жанру: в магазинах одягу – це музика з показів, у дитячих магазинах – музика з мультфільмів дитячого характеру, у супермаркетах – більш спокійна та ненав'язлива музика, в СПА-салонах – звуки природи [5].

Основою досліджень нейромаркетингу є вивчення процесу задоволення споживачів від власного рішення, адже кожному індивіду приємно вважати себе раціональною людиною, здатною самостійно робити певний вибір, тому часто на полицях магазину можна спостерігати один товар, який має суміжні властивості, але різні упаковки. В такій ситуації споживач має відчуття вибору.

Ще одним аспектом дослідження є спектр емоцій, притаманний споживачеві, адже покупки – це процес, який має приносити не тільки відчуття задоволення своїх споживчих потреб, а й супроводжуватись позитивними емоціями, які поставлять на другий план відчуття втоми, тому закономірним є злиття торгових зон із розважальними центрами та закладами харчування, які надають споживачу можливість отримання приємних емоцій.

В цілому, важливим для розуміння поведінкової економіки є те, що когнітивні помилки можна передбачити, врахувати в економічному аналізі та спробувати подолати за допомогою спеціальних інструментів [6].

Отже, можна зробити висновок про тісний зв'язок і вплив поведінкових фінансів на реалізацію товарів та послуг, адже фінансові рішення споживачів ґрунтуються на підсвідомих імпульсах й асоціаціях. Тому в основі нейромаркетингу лежать результати дослідження психологів, які базуються на емоційному спектрі споживачів, що виникає внаслідок життєвого досвіду на підсвідомому рівні, а тому ключова ціль, яка стоїть перед маркетологами сучасного ринку збуту, полягає у розробці методів ефективного маніпулювання підсвідомістю споживача для активізації його купівельного бажання.

ДЖЕРЕЛА:

1. Нечипоренко А. В., Токарчук О.Л. Ірраціональні засади купівельної поведінки споживачів. *Економіка і управління в умовах глобалізації* : матеріали VIII міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (15 травня 2019 р.). Кривий Ріг: ДонНУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2019. С. 329–331.

2. Базелюк О., Скринько Н. Нейромаркетинг дієвий спосіб впливу на споживача. *Маркетинг і менеджмент в системі національних і світових економічних інтересів*: матеріали I Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (21 січня 2016 року). Кривий Ріг: ДонНУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2016. С. 36–38.

3. Онишко С. В. Регулятивний потенціал фінансового ринку в умовах глобальних викликів: монографія / за заг. ред. д.е.н., професора С. В. Онишко. Ірпінь: Видавництво Національного університету ДПС України, 2016. 452 с.

4. Стригун Н. П., Метейко В. О. Нейромаркетинг як засіб психологічного впливу на споживача. *Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету*. 2018. № 30. С. 67–74.

5. Левицька Д.Р., Ніфатова О.М. Нейромаркетинг як засіб психологічного впливу на споживача. *Актуальні проблеми інноваційного розвитку кластерного підприємництва в Україні*: матеріал III Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Київ, 28 березня 2019 р.). Київ: КНУТД, 2019. С. 67–72.

6. Кужелев М. О., Кваша О.В. Сучасні підходи та гіпотези поведінкових фінансів. *Молодіжний податковий конгрес*: збірник тез (м. Ірпінь, 20 травня 2020 р.). Ірпінь: Університет ДФС України, 2020. С. 562–565.

Нєсіна К.В.
здобувач ступеня магістр,
Дугінець Г.В.,
доктор економічних наук,
Київський національний торговельно-економічний університет,
м. Київ

ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОВ «ЕЙЧ ЕНД ЕМ ХЕННЕС ЕНД МАУРІЦ», М. КИЇВ

ТОВ «ЕЙЧ ЕНД ЕМ ХЕННЕС ЕНД МАУРІЦ», м. Київ (Hennes & Mauritz, H&M) - це київський філіал однієї з кращих світових шведських компаній, яка займається роздрібним продажем одягу для чоловіків, жінок і дітей та є стабільним лідером з продажів. Крім одягу, компанія реалізує косметичні засоби, нижню білизну, взуття та різні модні аксесуари. Колекції бренду включають в себе жіночі, чоловічі і дитячі базові та ультрамодні речі, купальники і спортивний одяг. У Європі компанія «ЕЙЧ ЕНД ЕМ ХЕННЕС ЕНД МАУРІЦ» вважається найбільшою роздрібною мережею, яка не втрачає свої лідируючі позиції. Світова історія бренду починається з 1947 року. Сьогодні «ЕЙЧ ЕНД ЕМ ХЕННЕС ЕНД МАУРІЦ» - це відома компанія з продажу одягу, яка входить в сотню кращих світових брендів. Дослідивши особливості фінансово-господарської діяльності ТОВ «ЕЙЧ ЕНД ЕМ ХЕННЕС ЕНД МАУРІЦ», м. Київ та проаналізувавши фінансові ресурси компанії, можна зробити висновок, що компанія має стійке фінансове положення. Більшість показників мають позитивну динаміку. За останні п'ять років власний капітал компанії збільшився на 161% за рахунок нерозподіленого прибутку та зареєстрованого (пайового) капіталу. Рентабельність активів підприємства збільшилась за рахунок зростання чистого прибутку на 129% за аналізований період. Провівши аналіз фінансової стійкості досліджуваного підприємства, можемо сказати, що ТОВ «ЕЙЧ ЕНД ЕМ ХЕННЕС ЕНД МАУРІЦ», м. Київ підвищило свою фінансову стійкість протягом аналізованого періоду за рахунок збільшення нерозподіленого прибутку та власного капіталу. Це свідчить про незалежність компанії від зовнішніх інвесторів, так як підприємство має достатньо ресурсів для забезпечення своїх поточних зобов'язань. ТОВ «ЕЙЧ ЕНД ЕМ ХЕННЕС ЕНД МАУРІЦ», м. Київ володіє достатньою кількістю власних коштів, що дає можливість сформувати додатковий оборотний капітал та збільшити обсяги реалізованої продукції, що забезпечить подальше зростання активів підприємства. ТОВ «ЕЙЧ ЕНД ЕМ ХЕННЕС ЕНД МАУРІЦ», м. Київ має 4 магазини в Україні, що знаходяться у м. Києві. Загалом продукція бренду представлена у 74 країнах світу – на ринках США, Великої Британії, Німеччини, Франції, Китаю, Польщі та інших країн. Можна виділити те, що корпорація «Hennes & Mauritz», філіалом якої є ТОВ «ЕЙЧ ЕНД ЕМ ХЕННЕС ЕНД МАУРІЦ», м. Київ є одним з найбільших виробників одягу у світі. Одяг компанії ТОВ «ЕЙЧ ЕНД ЕМ ХЕННЕС ЕНД МАУРІЦ», м. Київ виготовлений за найсучаснішими технологіями та відтворює найновіші модні тенденції. Чітке дотримання стандартів виробництва, використання високоякісної сировини та

матеріалів є перевагами продукції ТОВ «ЕЙЧ ЕНД ЕМ ХЕННЕС ЕНД МАУРІЦ», м. Київ.

Для отримання повної картини по оцінці конкурентоспроможності ТОВ «ЕЙЧ ЕНД ЕМ ХЕННЕС ЕНД МАУРІЦ», м. Київ на ринку необхідно провести аналіз факторів зовнішнього середовища, на які компанія вплинути не може. Даний метод називається PEST-аналіз (табл.1).

Таблиця 1

PEST-аналіз ТОВ «ЕЙЧ ЕНД ЕМ ХЕННЕС ЕНД МАУРІЦ», м. Київ

Політичні фактори	Економічні фактори
Нестабільність законодавчої системи	Зміна купівельної спроможності покупців
Інвестиційна непривабливість країни	Зростання цін на імпортовану сировину
Вплив геополітичної ситуації	Темп інфляції
Висока увага держави до підприємницької діяльності	Нестача оборотних коштів
Вихід з ринку крупних політичних гравців	Збільшення цінової конкуренції
Технологічні фактори	Соціально-культурні фактори
Якість сировини, яка не задовольняє стандарти виробників	Низький платоспроможний попит на випущену продукцію
Простої у логістиці товару	Забруднення навколишнього середовища

Джерело: авторська розробка

ТОВ «ЕЙЧ ЕНД ЕМ ХЕННЕС ЕНД МАУРІЦ», м. Київ варто бути наготові стосовно політичної ситуації в Україні та світі, і, в разі чого, мати запасний план порятунку бізнесу. Варто дотримуватися збереження валюти в доларах, тому що дана валюта є загальносвітовою, і так само орієнтуватися на рівень доходів населення. Крім цього, компанії необхідно розширювати логістику і відкривати нові магазини з метою збільшення експорту своєї продукції. Проведений PEST-аналіз підтверджує правильність обраних заходів як конкурентної стратегії для підприємства. Підприємство ТОВ «ЕЙЧ ЕНД ЕМ ХЕННЕС ЕНД МАУРІЦ», м. Київ відоме завдяки своєму стильному одягу за невелику ціну. Ціни варіюються від 249 до 2599 грн. на жіночу колекцію, 249-2999 грн. на чоловічу, 149-999 грн. на дитячу та 99- 2999 грн. на товари для дому [34]. До реальних конкурентів ТОВ «ЕЙЧ ЕНД ЕМ ХЕННЕС ЕНД МАУРІЦ», м. Київ необхідно віднести підприємства, що займаються виготовленням та реалізацією аналогічної продукції за схожими цінами. Коло потенційних конкурентів утворюють світові відомі бренди, що займаються роздрібним продажем одягу в категорії мас-маркету. Пропонуємо розглянути конкурентоспроможність товарів досліджуваного підприємства, порівнявши ТОВ «ЕЙЧ ЕНД ЕМ ХЕННЕС ЕНД МАУРІЦ», м. Київ з її основними конкурентами. Для оцінки учасників ринку одягу у такому ж ціновому діапазоні, як і ТОВ «ЕЙЧ ЕНД ЕМ ХЕННЕС ЕНД МАУРІЦ», м. Київ був вибраний ряд ключових одиниць, що присутні у кожному із запропонованих магазинів та була визначена середня ціна кожної позиції кожного з брендів. Порівнявши ціни на аналогічні товари у магазинах-конкурентах, можна зробити висновок, що ТОВ «ЕЙЧ ЕНД ЕМ ХЕННЕС ЕНД МАУРІЦ», м. Київ має одну з найнижчих цінових політик, а «Mango» найвищу. Бренд «New Yorker» має найнижчу ціну на ринку, але великою перевагою ТОВ «ЕЙЧ ЕНД ЕМ ХЕННЕС ЕНД МАУРІЦ», м. Київ перед таким конкурентом як «New

Yorke» є наявність більш якісного та стильного одягу. Це є основною причиною популярності ТОВ «ЕЙЧ ЕНД ЕМ ХЕННЕС ЕНД МАУРІЦ», м. Київ серед споживачів.

Інструментом порівняння можливостей конкурентоспроможності підприємства та його конкурентів є побудова багатокутника конкурентоспроможності, що являє собою графічне поєднання оцінок становища підприємства та його конкурентів за найбільш важливими характеристиками. Накладаючи багатокутники один на одного, можна виявити сильні та слабкі сторони одного підприємства стосовно іншого. Багатокутник конкурентоспроможності має десять характеристик, за якими відбувається оцінка кожного бренду за 10-бальною шкалою [1]. Застосуємо вищеописаний метод для оцінки конкурентоспроможності ТОВ «ЕЙЧ ЕНД ЕМ ХЕННЕС ЕНД МАУРІЦ» м. Київ у таблиці 2.

До сильних сторін ТОВ «ЕЙЧ ЕНД ЕМ ХЕННЕС ЕНД МАУРІЦ», м. Київ відноситься асортимент, ціна, часта наявність акцій та спеціальних пропозицій для споживача, пізнаваність бренду та лояльність до нього покупців. Усі конкурентні характеристики ТОВ «ЕЙЧ ЕНД ЕМ ХЕННЕС ЕНД МАУРІЦ», м. Київ знаходяться на високому рівні і не потребують особливої уваги і вдосконалення.

Таблиця 2

Оцінка конкурентоспроможності ТОВ «ЕЙЧ ЕНД ЕМ ХЕННЕС ЕНД МАУРІЦ», м. Київ

Характеристика конкурентоспроможності	Zara	H&M	Reserved	New Yorke	Mango
Асортимент	8	9	7	3	6
Ціна	6	9	7	10	4
Вигляд товару	10	8	7	2	8
Якість товару	8	8	8	3	9
Термін експлуатації	7	8	8	2	8
Наявність акцій та спеціальних пропозицій	5	9	8	9	4
Унікальність пропозиції	7	7	6	5	7
Пізнаваність бренду	10	10	9	10	9
Лояльність до бренду	8	9	8	8	8
Якість обслуговування	7	8	6	6	8

Джерело: авторська розробка

Наглядно багатокутник конкурентоспроможності ТОВ «ЕЙЧ ЕНД ЕМ ХЕННЕС ЕНД МАУРІЦ», м. Київ зображено на рис. 1.

Підприємству треба враховувати те, що згодом позиції можуть змінюватись, тож слід відслідковувати коливання показників компанії для прийняття правильних управлінських рішень. Проблемним місцем ТОВ «ЕЙЧ ЕНД ЕМ ХЕННЕС ЕНД МАУРІЦ», м. Київ стала така характеристика як унікальність пропозиції.

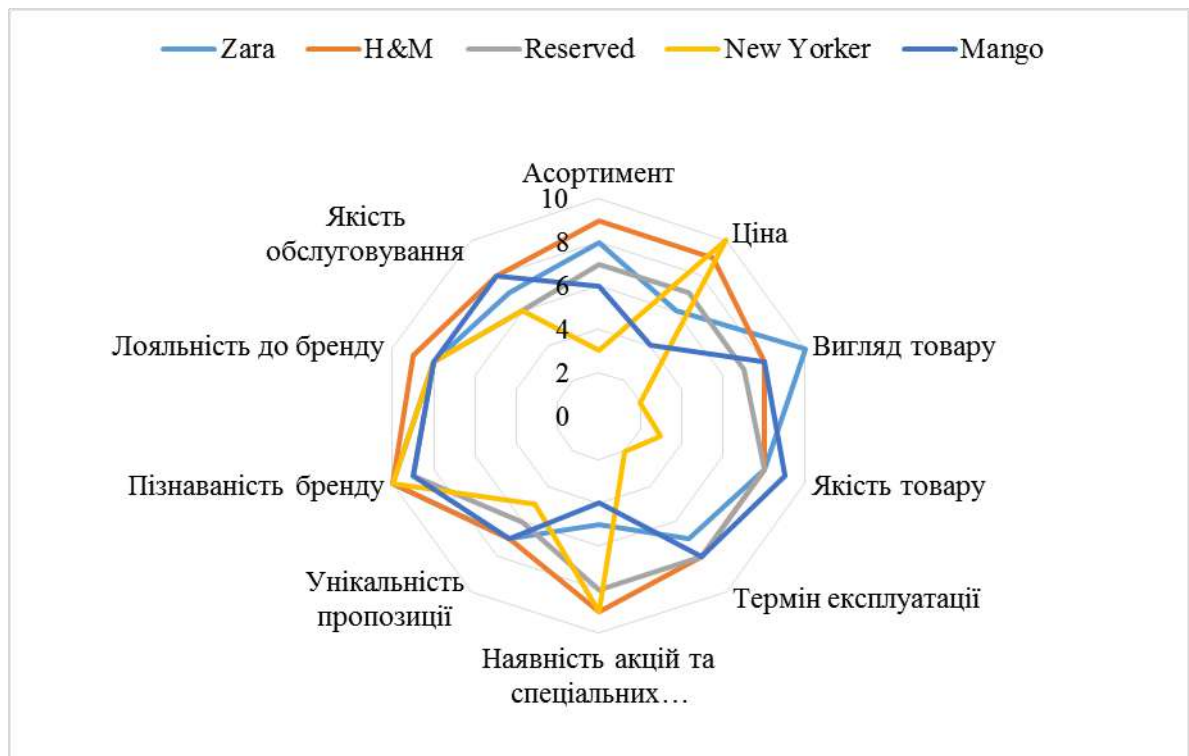


Рис. 1. Конкуентоспроможність підприємства ТОВ «ЕЙЧ ЕНД ЕМ ХЕННЕС ЕНД МАУРІЦ», м. Київ

Джерело: авторська розробка

Цей показник є низьким у всіх конкурентів, так як усі магазини пропонують схожий продукт з аналогічним дизайном. Для поліпшення даного показника можна запропонувати робити акцент не на базові речі, а на тренди, при замовленні колекцій на наступні сезони. Це каже про те, що у асортименті магазину будуть переважати дизайнерські моделі з більш цікавими рішеннями, які будуть відрізняти ТОВ «ЕЙЧ ЕНД ЕМ ХЕННЕС ЕНД МАУРІЦ», м. Київ від інших учасників ринку.

Позиція компанії достатньо висока, вона має значну конкурентну перевагу на вітчизняному ринку. У перспективі ТОВ «ЕЙЧ ЕНД ЕМ ХЕННЕС ЕНД МАУРІЦ», м. Київ планує розширити асортимент виробів, відкрити нові магазини та зменшити собівартість свого товару. Для цього підприємство передбачає здійснення механізації та автоматизації виробництва, модернізацію обладнання, оптимізацію логістичних процесів та раціоналізацію використання теплоенергетичних ресурсів. Основними проблемами розвитку досліджуваного підприємства є нестабільність цін на сировину. Наприклад бавовна, як головний компонент, підвищує собівартість продукції. Також постає проблема в постачанні сировини, так як постійне зниження якості ресурсів починає не відповідати стандартам виробників.

ДЖЕРЕЛА

1. Конкуентоспроможність підприємства (фірми) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://library.bntu.by/sites/default/files/novyepostupleniya/konkurento_sposobnost-predpriyatiya-firmy.pdf.

Пенькова С. Є.,
здобувач ступеня магістра,
Мазур Г. О.
к.е.н., доцент кафедри маркетингу та підприємництва
Вінницький кооперативний інститут
м. Вінниця, Україна

ПОЛІТИКА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Виходячи з визначення фінансової стійкості підприємства як головної компоненти загальної стійкості підприємства, що є об'єктом фінансового управління, його господарською діяльністю та характеризує стан фінансових ресурсів як забезпеченість пропорційного, збалансованого розвитку при збереженні платоспроможності, кредитоспроможності в умовах припустимого рівня ризику, можна стверджувати, що управління фінансовою стійкістю підприємства є системою принципів та методів розроблення і реалізації управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням постійного зростання прибутку, збереженням платоспроможності і кредитоспроможності, підтриманням фінансової рівноваги.

Політика управління фінансовою стійкістю – це сукупність дій управлінського персоналу підприємства, яка полягає у забезпеченні стійкості фінансового стану підприємства у довгостроковій перспективі за рахунок високої частки власного капіталу у загальній сумі джерел фінансових ресурсів підприємства.

Управління фінансовою стійкістю підприємства орієнтоване сьогодні переважно на розв'язання короткострокових проблем. У цих умовах поширеними є зміни завдань, пріоритетів діяльності, рішень, наслідком чого є недосконалість структури показників фінансової стійкості, зниження її рівня. Тому на підприємстві має здійснюватися стратегічне управління фінансовою стійкістю.

На нашу думку, процес стратегічного управління фінансовою стійкістю необхідно розглядати на основі економічних принципів, що адекватні умовам та особливостям на різних рівнях господарської діяльності.

З врахуванням сутності та принципів управління фінансовою стійкістю підприємств формуються його стратегічні цілі. Зокрема, стратегічні цілі управління фінансовою стійкістю належать більшою мірою до напряму зміцнення становища підприємства в галузі, збереження і підвищення її довгострокових конкурентних позицій на ринку.

До основних цілей управління фінансовою стійкістю можна віднести: збалансування активів і пасивів, збалансованість доходів і витрат, збалансованість грошових потоків.

Доцільно відзначити, що у системі управління фінансовою стійкістю важливу роль відіграє визначення головної мети, адже саме вона визначає концепцію розвитку підприємства, основні напрями його ділової активності та служить орієнтиром у середовищі ринкових перетворень.

На нашу думку, головною метою управління фінансовою стійкістю підприємства є забезпечення фінансової безпеки та стабільності функціонування і розвитку підприємства у довгостроковій перспективі в межах допустимого рівня ризику. Відповідно, забезпечення високого рівня фінансової стійкості підприємства в процесі його розвитку та функціонування забезпечується формуванням оптимальної та гнучкої структури капіталу, забезпеченням постійної платоспроможності та ліквідності, збалансуванням грошових потоків, забезпеченням кредитоспроможності, забезпеченням оптимальної структури активів та постійним стабільним перевищення доходів над витратами [1, с. 36-42].

Головною проблемою ефективного управління фінансовою стійкістю, на нашу думку, є оптимальне розміщення капіталу підприємства. Від того, які асигнування вкладені в основні та обігові кошти, скільки їх перебуває у сфері виробництва і в сфері обігу, в грошовій та матеріальній формі, значною мірою залежать результати виробничо-фінансової діяльності й, відповідно, вся фінансова стійкість підприємства.

У сучасних умовах господарювання співвідношення власного капіталу та зобов'язань є тим фактором, який безпосередньо впливає на фінансовий стан підприємства. Підприємство, діяльність якого фінансується в основному за рахунок власного капіталу, є фінансово стійким, незалежним, платоспроможним. Проте в даному випадку може виникнути ряд проблем зокрема: власний капітал обмежений у розмірах; суб'єкти, які вклали свої кошти підприємство, зацікавлені у виплаті значних дивідендів, а це може стати перешкодою для стратегічних цілей розвитку підприємства.

Залучення позикового капіталу дає підприємству ряд переваг, дозволяє до деякої міри покращити його фінансовий стан. Проте неефективне використання позикового капіталу, значна плата за користування останнім, заморожування на тривалий час коштів в обороті можуть дати зворотний ефект, значно знизити платоспроможність підприємства і навіть довести його до банкрутства.

Вважаємо, що ще однією вагомою причиною при визначенні співвідношення власного капіталу та зобов'язань є мета учасників у капіталі. Наприклад, власники одного підприємства мають на меті збільшити вартість власного капіталу, а іншого – збільшити довготермінові зобов'язання шляхом отримання значної суми кредиту. У першому випадку аналіз фінансової стійкості може бути здійснений з точки зору обґрунтованості збільшення обсягу власного капіталу, в іншому – довготермінових зобов'язань, з метою недопущення в обох випадках порушення оптимального співвідношення пасивів балансу конкретного підприємства, втрати незалежності та стабільності останнім. Фінансово стійким є такий суб'єкт господарювання, який за рахунок власних коштів покриває кошти, вкладені в активи, не допускає невиправданої дебіторської та кредиторської заборгованості, своєчасно розраховується за своїми зобов'язаннями.

На практиці доведено, що оптимальне співвідношення власного капіталу та зобов'язань визначити практично неможливо, оскільки воно залежить від багатьох факторів, які по-різному впливають на кожне конкретне підприємство (рисунк 1).



Рис. 1. Фактори, що впливають на структуру капіталу підприємства.

Підприємство повинно прорахувати вигідну саме йому структуру капіталу, підтримуючи баланс між власним та позиковим. При цьому крайнощі можуть бути досить небезпечними, оскільки надмірний обсяг зобов'язань може призвести до втрати фінансової стійкості та платоспроможності. Наслідком значного збільшення власного капіталу може бути втрата власниками контролю над підприємством [2, с. 46].

Основою фінансової стійкості є виважена, раціональна організація й ефективне використання оборотних коштів. Політика фінансування оборотних активів являє собою частину загальної політики управління його оборотними активами, що полягає в оптимізації обсягу та складу фінансових джерел їх формування з позицій забезпечення ефективного використання власного капіталу та достатнього рівня фінансової стійкості підприємства. Суть політики управління оборотним капіталом полягає у визначенні достатнього рівня й раціональної структури поточних активів й у визначенні величини й структури джерел їхнього фінансування.

Щоб структура капіталу за його розміщенням у активах була однорідно поєднаною із структурою капіталу за джерелами фінансування майна підприємства, допустимим є використання структурного співвідношення капіталу за його формою як співвідношення майна у грошовій та не грошовій формах, а за змістом як співвідношення сукупного власного та запозиченого капіталів (рисунок 2).

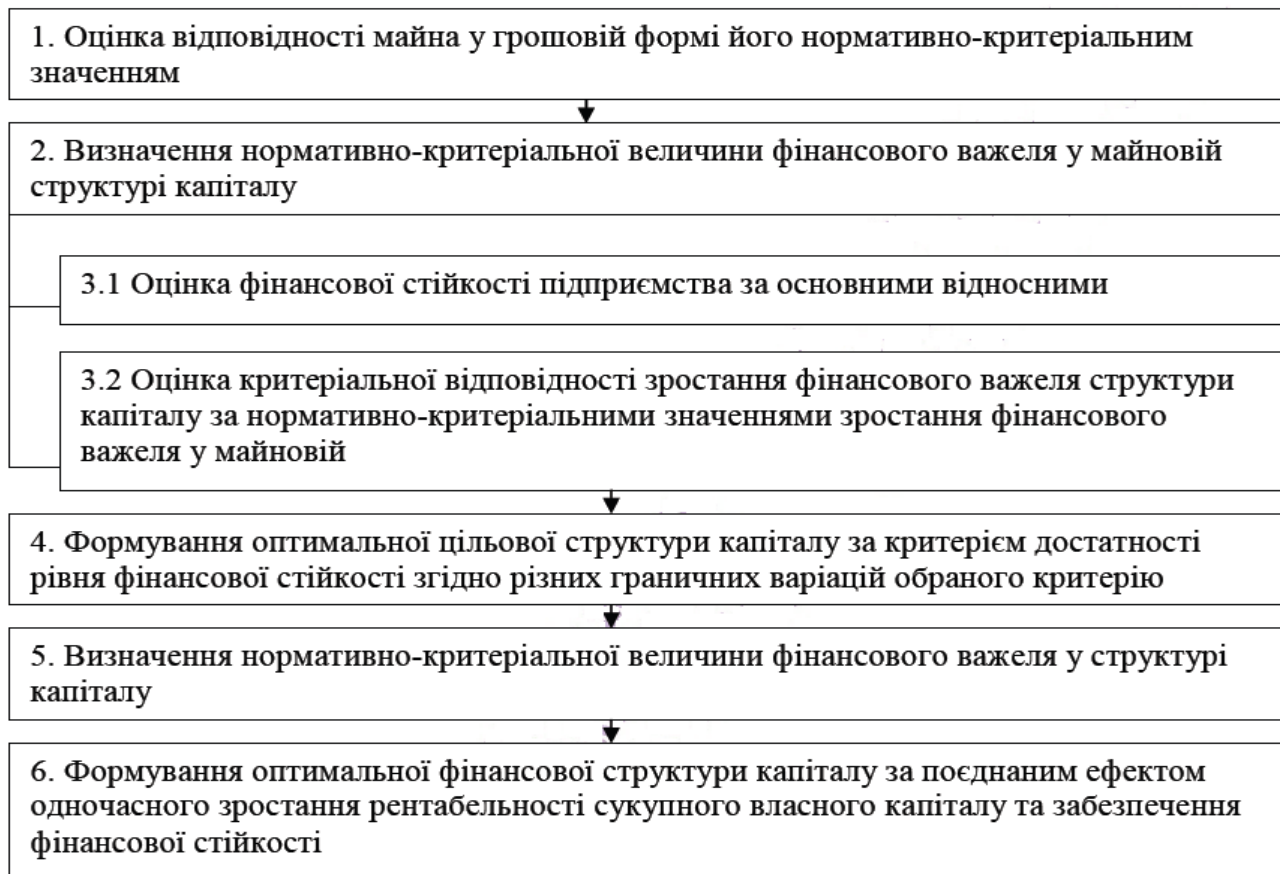


Рис. 2. Етапи оптимізації структури капіталу за методом поєднання рентабельності власного капіталу та забезпечення фінансової стійкості.

Здійснювати управління фінансовою стійкістю необхідно з врахуванням ризиків, зумовлених науковим прогресом, нестабільністю політичної ситуації, зростанням конкуренції на товарних і фінансових ринках, посиленням глобалізаційних процесів та дефіцитом інформації. Велика ймовірність виникнення «стратегічних несподіванок» призводить до виникнення ризику зниження фінансової стійкості, що зумовлює необхідність приймати стратегічні фінансові рішення і поза циклами планування з метою швидкого реагування на зміни зовнішнього середовища. Це, в свою чергу, потребує створення відповідної підсистеми контролю ризику обраної стратегії та управління ризиком втрати фінансової стійкості.

Ідентифікувавши основні ризики фінансової стійкості, виникає необхідність їх оцінити, оскільки управляти можна лише проаналізованим ризиком. З цією метою необхідно одночасно визначати два показники – ймовірність виникнення ризику та величину збитків, які виникли внаслідок його дії [3, с. 318].

На нашу думку, підсистема управління ризиком фінансової стійкості підприємства, як невід’ємна складова системи стратегічного управління фінансовою стійкістю підприємства в умовах невизначеності, реалізується у вигляді двоступеневого комплексу заходів оцінки й управління ризиком зниження фінансової стійкості.

Такий підхід зумовлений подвійною реакцією стратегічного управління на зовнішні зміни: довгостроковою та оперативною водночас. Довгострокову реакцію закладено в стратегічних планах, а оперативна – реалізується в режимі реального часу. Тому підсистема управління ризиком на підприємстві повинна передбачати контроль та управління ризиками як при ухваленні стратегічних рішень, так і при їхній реалізації шляхом тактичних та оперативних рішень.

ДЖЕРЕЛА

1. Плиса, В. Й. Стратегія управління фінансовою стійкістю підприємства [Текст] / В. Й. Плиса // Фінанси України. – 1999. – N 11. – С. 36 – 42
2. Овчинникова, Т. И. Методы финансово-экономической диагностики банкротства [Текст] / Т. И. Овчинникова, А. И. Пахомов, И. Н. Булгакова // Финансовый менеджмент. – 2014. – N 5. – С. 42 – 55
3. Попович, П. Я. Економічний аналіз діяльності суб’єктів господарювання [Текст] : підручник / П. Я. Попович. – 2-е изд., перераб. и доп. – Тернопіль : Економічна думка, 2004. – 416 с. – ISBN 966-654-132-7

Пилкін М.Д.
здобувач ступеня бакалавра
Науковий керівник: Краус Н.М.
доктор економ. наук, доцент
Київський університет імені Бориса Грінченка
м. Київ, Україна

АНАЛІЗ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

На сьогоднішній день глобалізація стала однією з найважливіших сил, що визначають розвиток всього світу. Процес глобалізації був ініційований США з метою забезпечення безкризового розвитку капіталістичних країн. Глобалізація як процес все більшого стирання кордонів між державами забезпечувала розвиненим країнам можливість екстенсивного економічного зростання за рахунок доступу до зовнішніх сировинних ринків. Вихід на нові ринки збуту допомагав уникнути кризи перевиробництва. Даний механізм розвитку накладав обмеження на кількість країн, які отримують вигоди від глобалізації, так як країни, що розвиваються розглядалися як постачальники сировини та ринки збуту. В умовах, що склалися відкритість економічної системи є одночасно метою і засобом глобалізації. Економічні системи країн світу стають все більш відкритими і все більш залежними один від одного.

Одне з класичних визначень економічної системи належить Дж. Про Шоннесі, який розуміє під системою «сукупність взаємозалежних елементів, що утворюють єдине ціле», яке виконує певну функцію. Під елементом ж розуміється компонент системи, який не може бути поділений на складові частини при цьому методі його розгляду. При цьому важливо, що будь-яка система має властивості, відсутні у її елементів (емерджентність).

Всі визначення економічної системи можна розділити на економічні та соціальні. Вони відрізняються принципом виділення економічної системи з навколишнього середовища. У визначеннях першої групи економічна система розглядається виключно в рамках економічних відносин виробництва, розподілу, обміну та споживання. Через таке відокремлення економічних відносин з розгляду випадають важливі позаекономічні відносини, які істотно впливають на економічні процеси. Навпаки, в визначення другої групи включаються такі неекономічні чинники, як культура, традиції, менталітет і т.д. Завдяки такому широкому розгляду стирається межа між поняттями «економічна система» і «суспільство».

При аналізі економічних систем, необхідно спиратися на таке визначення, яке, з одного боку, робить акцент на економічні відносини між людьми, а з іншого – враховує ті неекономічні відносини, які впливають на здійснення відносин економічних. Даним умовам задовольняє, наприклад, визначення, що належить П. Грегорі і Р. Стюарту, які визначають економічну систему як «сукупність механізмів та інститутів для прийняття і реалізації рішень, що стосуються виробництва, доходу, споживання в рамках певних географічних територій». З одного боку, в даному визначенні досить чітко визначено економічний характер прийнятих і реалізованих

«Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи»

в рамках економічної системи рішень. З іншого боку, інститути являють собою сформовані методи прийняття рішень, причому вони можуть бути як формальними, так і неформальними.

Розвиток знань про трансформацію економічних систем почався порівняно недавно. А. Сміт вважав капіталізм природним станом економічної системи, засновуючи свою думку на схильності людей до обміну. Англійський філософ і соціолог Г. Спенсер пішов далі, визнавши розвиток економічних систем за законами еволюції. Однак він виключав можливість втручання в процес розвитку, мотивуючи це тим, що еволюція економічних систем - природний і повністю самоврядний процес.

Особливий інтерес до трансформації економічних систем був викликаний перехідними процесами, які почалися в кінці 1980-х – початку 1990-х тт. в республіках колишнього СРСР і країнах Східної Європи. Однак при повній однаковості в лексичному тлумаченні поняття «трансформація» (лат. Trans-formatio – «крізь, через форму»), яким позначається перетворення об'єкта, додання об'єкту іншого виду, інших властивостей, переведення в інший стан, виявилися значні суперечності в поглядах на процес трансформації економічних систем.

З середини 1990-х років активно розвивається теорія перехідної економіки. Її виникнення і становлення безпосередньо пов'язано з практикою економічних перетворень в республіках колишнього СРСР і країнах Східної Європи. Ця концепція приділяє максимальну увагу боротьбі старих і нових елементів і відносин, а трансформацію визначає саме як боротьбу старого і нового, в ході якої старе відмирає, а нове стверджується і починає активно діяти.

Глобалізація на сьогоднішній день стала однією з найважливіших сил, що визначають розвиток всього світу. Цим пояснюється велика увага, яка приділяється в науковій літературі цього явища. Однак відмінності в підходах до розгляду глобалізації призвели до того, що до теперішнього моменту не склалося єдиної думки про даний феномен, немає і єдиного визначення цього явища. Глобалізація являє собою складну проблему, що має багато аспектів. Ряд дослідників «скептично» ставиться до існування будь-яких відмінностей між термінами «глобалізація» і «інтернаціоналізація». Інша група економістів вважає, що, якщо інтернаціоналізація економіки як процес розвитку стійких зв'язків між різними національними економічними системами і вихід виробничих процесів на міжнародний рівень – явище не нове, то термін «глобалізація» характеризує новий рівень інтернаціоналізації, позначає появу нових якостей даного процесу.

На сьогоднішній день під глобалізацією, як правило, розуміють зростання взаємозв'язку і взаємовпливу національних економік, який дозволяє говорити про формування єдиного світового господарства, де поза національними кордонами починають існувати глобальні ринки товарів і послуг, а також всіх видів ресурсів. Глобалізація включає в себе наступні процеси. 1. Зростання міжнародної торгівлі. Даний процес не є чимось новим, змінюються його характер і інтенсивність. Якщо в XVII-XIX ст. типовою міжнародною торгівлею був обмін готових виробів на аграрну продукцію або мінеральну сировину, то в XX столітті такий обмін витісняється обміном одних продуктів обробної промисловості на інші.

Відзначається тенденція прискореного зростання міжнародної торгівлі по відношенню до світового виробництва. Так, за ХХ століття зростання світового товарного експорту становить понад 35 разів, у той час як світовий ВВП зріс лише в 18 разів.

Процес глобалізації далекий від завершення. Однак є можливість підвести проміжні підсумки. В результаті дії процесу глобалізації сформувався надзвичайно неоднорідний світовий економічний простір, центром якого є розвинені країни, периферією – країни, що розвиваються і країни з перехідною економікою. Причому все більше зростає ізоляваність центру від периферії. На наш погляд, саме неоднорідність економічного простору є одним з найважливіших результатів глобалізації. Так, експерти ЮНІДО визначають глобалізацію як «реструктуризацію світової економіки, в процесі якої поширюється розрив між тими націями, які досягли промислової критичної маси, необхідної для досягнення глобальної конкурентоспроможності, і відсталими».

Поряд з якісною характеристикою «центр/периферія» наслідки глобалізації можна оцінити кількісно. Для цього розглянемо такий комплексний показник як індекс людського розвитку. Індекс людського розвитку (Human Development Index, HDI) використовується ООН і МБРР для оцінки якості людського капіталу. Перші 21 місце посідають розвинуті країни-члени ОЕСР, причому ці країни демонструють стабільну тенденцію до підвищення індексу людського розвитку (виняток становлять лише Австралія, Швеція і Великобританія, індекс людського розвитку яких незначно знизився в 2003 р). Цікаво, що Німеччина, що має найпотужнішу серед європейських держав економіку і значна кількість соціальних програм, спрямованих на поліпшення якості життя, займає лише 20-е місце. Звертає на себе увагу значне зростання індексу людського розвитку в країнах, що недавно перейшли з розряду «нових індустріальних» в розряд розвинених. Так, за 28 років (1975-2003 рр.) Індекс людського розвитку Гонконгу збільшився на 0,155, Сінгапуру – на 0,182, Кореї – на 0,194. За той же період індекс нинішнього лідера – Норвегії – збільшився лише на 0,095, США – 0,077.

Отже, можна зробити наступний висновок. Знання сутнісних характеристик процесів трансформації в умовах глобалізації дозволить будь-якій країні, особливо нашій, випрацювати ефективну стратегію трансформації, котра передбачає вірне формування її цілей, врахує вплив на неї різних чинників і можливість корегування стратегії в відповідності до вимог сучасного суспільства.

ДЖЕРЕЛА:

1. Гражевська Н.І. (2012). «Навчальна програма з дисципліни «ТРАНСФОРМАЦІЯ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ»».
2. Тоффлер, Є. (2002). «Третя волна»: пер. с англ. Москва: Видавництво АСТ.
3. Кримський С.Б. (2003). «Запити філософських смислів». Київ: Видавництво ПАРАПАН.
4. Алле М. (2003) «Глобалізація: руйнування умов зайнятості й економічного росту. Ємпірична очевидність». – М.: ТЕИС.

Полегешко Ю. П.
здобувач ступеня магістра

Васечко Л. І.

*к. е. н. доцент кафедри фінансів та економіки
Київський університет імені Бориса Грінченка м. Київ, Україна*

АНАЛІЗ ЗАПАСУ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ

В умовах стійкого ринкового середовища підприємства перебувають під впливом багатьох зовнішніх та внутрішніх чинників, від яких напряду або опосередковано залежить результативність його діяльності та фінансовий стан. І для кожного підприємства, яке бажає успішно продовжувати свою діяльність на ринку існують певні вимоги, серед яких основною є досягнення стійкої фінансової стійкості підприємства.

Для того, щоб забезпечити підприємство достатньою фінансовою стійкістю на тому рівні, щоб воно мало змогу безперебійно та успішно функціонувати та в подальшому мало змогу до розвитку та розширення своєї діяльності керівництво має вмінати вчасно приймати управлінські рішення на основі дійсного фінансового стану підприємства. Для цього необхідно вмінати аналізувати основні фінансово-економічні показники за теперішні та минулі періоди та вмінати зробити відповідні висновки щодо динаміки та тенденції цих показників, їх роль, значення та питому вагу їх впливу на той чи інший процес на підприємстві.

Висновки, які представлені після проведення аналізу фінансового стану підприємства, керівництво використовує для оцінки ефективності обраної ними політики управління на підприємстві, доцільності управління ресурсами, усіма надходженнями та витратами та інше. Слід зазначити, що аналіз запасу фінансової стійкості являється одним із ключових показників фінансового аналізу підприємства, який відображає наскільки воно є фінансово стабільним та захищеним та на який період він зможе таким залишатися в кризових нестабільних умовах. Аналіз запасу фінансової стійкості має на меті визначити реальний рівень забезпеченості підприємства фінансовими коштами для його безперебійної нормальної роботи, іншими словами, визначити зону беззбитковості, той рівень забезпеченості, при якому підприємство не буде працювати у збиток. [1]

Запас фінансової стійкості – це відносний фінансовий показник, який відповідає максимально допустимому рівню зменшення доходу від операційної (основної) діяльності підприємства до того моменту, поки підприємство не почне працювати у збиток. Значення показника показує на скільки фінансово стійким та забезпеченим є підприємство внаслідок ведення операційної діяльності на момент проведення аналізу та розрахунку основних його показників, чим більше значення має даний показник, тим більш фінансово-захищеним воно є. Даний показник дійсно є досить важливим при формуванні подальшої стратегії політики управління компанії, оскільки від його значення залежить висновок щодо можливого максимального актуального потенціалу підприємства, адже він вказує на рівень його

захищеності і чи здатна буде компанія встояти на плаву у випадку впливу несприятливих зовнішніх або внутрішніх обставин та як довго. [2, с.93] Окрім цього даний показник слугує необхідною та важливою інформаційною базою щодо фінансового стану підприємства не лише для внутрішніх його користувачів, але і для зовнішніх – кредиторів, постачальників, партнерів та клієнтів, які також мають аналізувати діяльність того, чи іншого підприємства перед тим як вирішити співпрацювати з ним надалі, чи ні. Зовнішні користувачі також можуть зробити висновок щодо успішності діяльності компанії та рівня їх відповідальності і, при необхідності, встановити свої умови для подальшої мінімізації фінансових або інших втрат, які можуть виникнути при настанні несприятливих обставин. [1]

Тому, для кращого розуміння проведення методики аналізу розрахунку запасу фінансової стійкості проведемо дані розрахунки на прикладі однієї із провідних успішних страхових компаній України АТ СК «АРКС».

З цією метою всі витрати компанії можна розбити на змінні і постійні залежно від обсягу виробництва і реалізації продукції (страхових договорів), а також визначити суму маржинального доходу і його питому вагу у загальній сумі виручки від реалізації продукції (страхових договорів). [2, с.95]

Для визначення запасу фінансової стійкості страхової компанії «АРКС» (зони безпечності) слід спиратися на дані офіційної фінансової звітності страхової компанії - показники Форми № 2 «Звіт про фінансові результати»:

- виручку від реалізації (без ПДВ і АЗ) (рядок 2000 ф. № 2);
- маржинальний дохід (прибуток) (ряд. 2090 ф. № 2);
- постійні витрати (рядки 2130, 2150, 2180 ф. № 2).

На основі вказаних даних Форми № 2 визначають поріг рентабельності та запас фінансової стійкості. Маржинальний дохід підприємства являє собою постійні витрати і прибуток. [3, с.156], [6]

Поріг рентабельності (Прен) являє собою відношення суми постійних витрат (ПВ) до питомої ваги маржинального доходу у виручці (ПВМД):

$$P_{рен} = \frac{ПВ}{ПВМД}, \quad (1), [3, с.156]$$

Метою даного показника є визначення необхідної суми виручки, що необхідна для покриття всіх поточних та постійних витрат підприємства. Рентабельність в такому випадку дорівнює нулю. На основі даного показника розраховують запас фінансової стійкості (ЗФС): [6]

$$ЗФС = \frac{ВР - P_{рен}}{ВР} \times 100\%, \quad (2), [3,156]$$

або

$$ЗФС = ВР - P_{рен} \quad (3), [3, с.157]$$

Розрахуємо запас фінансової стійкості страхової компанії «АРКС» у період з 2016 по 2018 рр. на основі даних звітності Форми №2 «Звіт про фінансові результати», здійснимо його оцінку та відобразимо всі розрахунки в табл.1:

Аналіз запасу фінансової стійкості страхової компанії «АРКС» 2016-2018 рр. (тис. грн) [4], [5]

	Показник	2016 рік	2017 рік	2018 рік
1	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (рядок 2000 ф. № 2)	1 245 712	1 271 695	1 726 467
2	Сума умовно-постійних витрат тис. Грн (рядки 2130, 2150, 2180 ф. № 2)	350 093 + 318 118 + 41 481 = 709 692	407 635 + 261 045 + 35 425 = 704 105	445 858 + 424 277 + 63 976 = 934 111
3	Чистий прибуток, тис. Грн (рядок 2090 ф. № 2)	626 853	437 456	810 324
4	Сума маржинального доходу, тис. Грн (рядок 2 + рядок 3 табл. 2.3)	709 692 + 626 853 = 1 336 545	704 105 + 437 456 = 1 141 561	934 111 + 810 324 = 1 744 435
5	Частка маржинального доходу у виручці (рядок 4 : рядок 1 табл. 2.3)	1 336 545 / 1 245 712 = 1,072	1 141 561 / 1 271 695 = 0,897	1 744 435 / 1 726 467 = 1,01
6	Поріг рентабельності, тис. грн. (рядок 2 : рядок 5 табл. 2.3)	709 692 / 1,072 = 662 026,11	704 105 / 0,897 = 784 955,4	934 111 / 1,010 = 924 862,37
7	Запас фінансової стійкості, тис. грн (рядок 1 - рядок 6)	1 245 712 - 662 026,11 = 583 685,89	1 271 695 - 784 955,4 = 486 739,6	1 726 467 - 924 862,37 = 801 604,63
8	Запас фінансової стійкості % (рядок 1 – рядок 6/ рядок 1*100)	46,85	38,27	46,43

*Джерело: авторська розробка

Після розрахунку запасу фінансової стійкості (у тис.грн) вираховуємо даний показник у відсотковому відношенні:

Запас фінансової стійкості (у %)

$$= \frac{\text{Чистий дохід від реалізації продукції (Чисті зароблені страхові премії) – Поріг рентабельності}}{\text{Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)}} \times 100, \quad (3), [1]$$

$$- \text{ 2016 рік: } \frac{1\,245\,712 - 662\,026,11}{1\,245\,712} \times 100 = 46,85\%$$

$$- \text{ 2017 рік: } \frac{1\,271\,695 - 784\,955,4}{1\,271\,695} \times 100 = 38,27\%$$

$$- \text{ 2018 рік: } \frac{1\,726\,467 - 924\,862,37}{1\,726\,467} \times 100 = 46,43\%$$

[4], [5]

За вищенаведеними розрахунками запасу фінансової стійкості страхової компанії «АРКС», можна сказати що запас фінансової стійкості компанії має

тенденцію до збільшення, що вказує на позитивні зміни в фінансовому стані підприємства.

Для аналізу даних та динаміки результатів розрахунків цих показників АТ СК «АРКС» відобразимо їх на діаграмі (рис. 1).

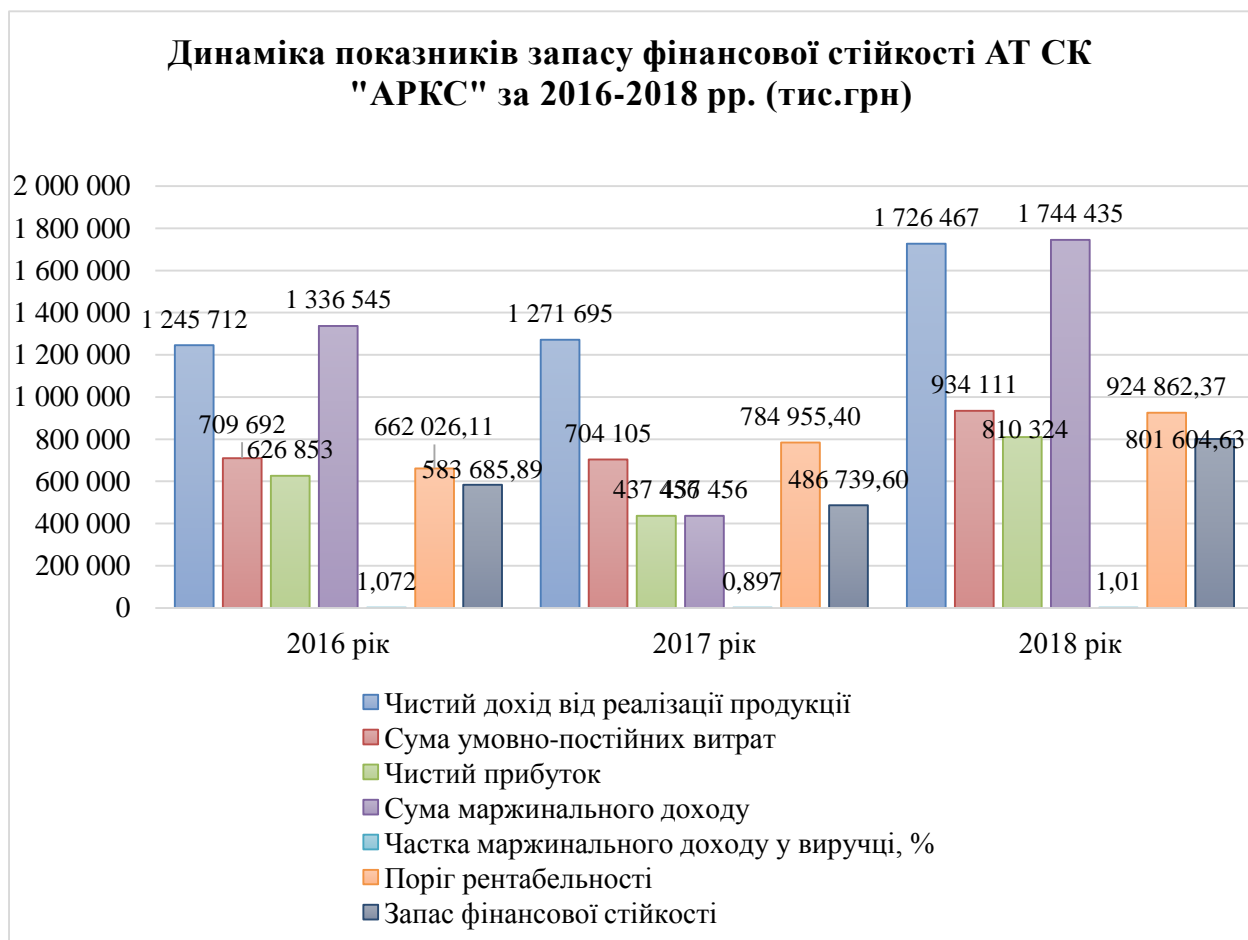


Рис. 1. Динаміка показників запасу фінансової стійкості АТ СК "АРКС" за 2016-2018 рр. (тис. грн)

*Джерело: авторська розробка

Як видно з наведеної діаграми за останні роки основні показники аналізу запасу фінансової стійкості страхової компанії мають тенденцію до збільшення. Це свідчить про те що наразі компанія успішно виконує свою діяльність та поступово розвивається, нарощуючи свої фінансові показники та розкриваючи свій потенціал. Показник чистого доходу від реалізації продукції характеризує збільшення фінансових надходжень від основної (страхової) діяльності. Проте показник суми умовно-постійних витрат також збільшився за останні роки, але це можна пов'язувати з стрімкими темпами інфляції та підвищення цін на базові продукти та послуги, що в кінцевому результаті призводить до підвищення цін на оплату витрат, що пов'язані з веденням основної діяльності страхової компанії. Чистий прибуток компанії дещо коливався за останні роки, проте в 2018 році показав високу результативність і, оскільки часта маржинального доходу компанії збільшилась, це свідчить, що фінансова стійкість компанії укріпилась і збільшилась швидкість

«Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи»

відшкодування постійних витрат, що дозволяє підприємству отримувати більше прибутку. А те, що поріг рентабельності та запас фінансової стійкості збільшився вказує на поступове фінансове розширення компанії та здатність вистояти проти несприятливих умов на тривалий період часу та їх фінансову привабливість для співпраці з іншими компаніями та клієнтами. Окрім цього, наведені аналітичні розрахунки показують, що беззбитковий обсяг продажу і зона безпечності залежать від постійних витрат, питомої ваги змінних витрат і рівня цін на супутні послуги, що надаються на страховому ринку України.

Висновки: Підводячи підсумки проведеного аналізу запасу фінансової стійкості, можна сказати, що аналіз запасу фінансової стійкості являється одним із ключових показників фінансового аналізу підприємства, від якого залежить подальший курс політики управління підприємства. Запас фінансової стійкості вказує на реальний рівень забезпеченості підприємства фінансовими коштами, що необхідний для його нормальної діяльності, не виходячи при цьому при якому в збиток. Даний показник дорівнює максимально допустимому значенню доходу від операційної (основної) діяльності підприємства до того моменту, поки підприємство не почне працювати у збиток.

Так, з проведеного аналізу запасу фінансової стійкості на прикладі на основі даних фінансової звітності страхової компанії «АРКС» за останні роки, була розкрита методика та спосіб розрахунку основних показників аналізу та відповідно сформовано висновок щодо даного аналізу. За даними розрахунків було виявлено, що діяльність страхової компанії є досить успішною, оскільки з кожним роком показники запасу фінансової стійкості збільшувалися, що свідчить про сталий розвиток фінансово-господарської діяльності компанії та успішну політику управління фінансовою стійкістю.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Донченко Т. В. Теоретичні основи формування механізму управління фінансовою стійкістю підприємства // Вісник хмельницького національного університету. : Економічні науки. – 2010. – № 1. – С. 23-27.
2. Гапак Н.М., Капштан С.А. Особливості визначення фінансової стійкості підприємств: Науковий вісник Ужгородського університету. – Серія Економіка.– Вип. (42). Ужгород, 2014. С. 191-196.
3. Савицька Г.В. Аналіз господарської діяльності підприємства: 4-е видання, перероблене і доповнене - 2001. С. 651.
4. Офіційна фінансова звітність страхової компанії «ARX»: Фінансова звітність за 2018 рік [Електронний ресурс]. — Режим доступу — https://arx.com.ua/uploads//2_AXA-Ukraine-management-report-2018.pdf
5. Офіційна фінансова звітність страхової компанії «ARX»: Фінансова звітність за 2017 рік [Електронний ресурс]. — Режим доступу — https://arx.com.ua/uploads//2_AXA-Ukraine-management-report-2017.pdf
6. Тютюнник Ю. М. Формування методики факторного аналізу показників фінансової стійкості аграрних підприємств: Полтавська державна аграрна академія.

Приходько С. А.,
здобувач ступеня магістра,
Матвійчук Л. Ю.,

д. е. н., проф., завідувач кафедри економічної та соціальної географії
Волинський національний університет імені Лесі Українки
м. Луцьк, Україна

ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНОГО РОЗВИТКУ БДЖІЛЬНИЦТВА УКРАЇНИ

Однією з найхарактерніших ознак сучасного економічного розвитку є посилення глобальних інтеграційних процесів в світовому господарстві, які здійснюють визначальний вплив на розвиток аграрного сектора України, зокрема бджільництва, частка якого в світовому виробництві меду становить близько 4% (перше місце в Європі). Такі тенденції сприяють освоєнню нових територіальних ринків, ефективній взаємодії постачальників і споживачів продукції, стабілізації національного соціально-економічного розвитку.

Зокрема, в умовах глобалізації перспективним є збільшення обсягів експорту бджолопромислових продуктів та товарів, що зумовлено, по-перше, світовою демографічною ситуацією та проблемою продовольчої безпеки, по-друге, необхідністю капіталізації вітчизняних суб'єктів агробізнесу. Протягом останніх років зовнішньоекономічна діяльність галузі бджільництва характеризується позитивним сальдо та зростаючими темпами міжнародної торгівлі, і в подальшому при впровадженні обґрунтованої стратегії розвитку експортна орієнтація може забезпечити Україні стійкі конкурентоспроможні позиції на міжнародних ринках. Тому, враховуючи динамічність зовнішнього середовища, постає необхідність формування нових напрямів функціонування та розширення ринків збуту в умовах глобалізації [1].

Бджільництво – галузь сільського господарства, що займається виробництвом меду, воску, прополісу, маточного молочка, забрусу, підмору, квіткового пилку, трутневого гомогенату, бджолиної отрути для харчової, хімічної, медичної, електротехнічної, металургійної, радіотехнічної, автомобільної галузей. В Україні бджільництво – одна з галузей, яка дає змогу збільшувати зайнятість населення і відкривати малий та середній бізнес на селі. Передумовою розвитку цієї галузі є сприятливі природно-кліматичні умови. Більше того, галузь є однією з найбільш привабливих сегментів ринку для іноземних інвестицій та ширшої реалізації її потенціалу.

Основним продуктом бджільництва на сьогодні є мед, виробництво якого в Україні та світі з кожним роком зростає, відповідно зовнішньоекономічна діяльність між країнами посилюється, а інтеграційні процеси нарощуються. Так, виробництво меду в світі збільшилось з 1545379 т в 2010 р. до 1850868 т в 2018 р., а в Україні з 70873 т в 2010 р. до 71279 т в 2018 р. Крім того, частка України у світовому експорті продукцією бджільництва постійно зростає, за останні 9 років відсоток експорту

українського меду на світовий ринок зріс в 5 разів і в 2018 році становив 7,3%. Відповідно вартість меду також зросла (табл.1).

Таблиця 1

Динаміка обсягу виробництва та вартості експорту натурального меду в світі та Україні у 2010-2018 рр.

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Виробництво меду в світі, тонн	1545379	615914	650335	1722109	1763742	1824024	1862670	1879215	1850868
Виробництво меду в Україні, тонн	70873	70300	70134	73713	66521	63615	59294	66231	71279
Частка України в світовому виробництві, %	4,5	4,3	4,2	4,2	3,7	3,4	3,1	3,5	3,8
Обсяг експорту українського меду, тис. т	7	9,9	13,3	21,7	36,3	36	56,9	67,8	49,4
Вартість меду, тис. дол.	19954	27821	31113	52972	93198	83982	97316	113910	98068
Частка України в експорті меду, %	1,5	2	2,5	3,7	5,9	5,6	8,9	9,6	7,3

Джерело: розраховано за даними FAOSTAT [2]

Виробництвом меду в Україні займається понад 400 тис. пасічників, проте більшість їх, а саме 98,8% належать до особистих селянських господарств.

Згідно даних ФАО найбільше український мед в останні роки імпортують Німеччина, США, Польща, проте останні 3 роки обсяги експорту знизились, що сприяє пошуку нових ринків збуту (рис.1).

Так, станом на 2018 р. наша країна експортувала мед до 58 країн, хоча в 2012 році експорт відбувався лише до 11 країн. Загалом, якщо розглядати ринок меду в регіональному розрізі, то основним експортером виступає Європейський Союз, причиною чого є географічне розташування та низька вартість продукції. Для експорту меду натурального в рамках ПВЗВТ між Україною та ЄС в 2016 році вступила в дію безмитна тарифна квота: розмір безмитної квоти – 5000 т/рік (із поступовим збільшення упродовж 5 років 6000 т/рік, 200 т/рік), ставка ввізного мита в рамках квоти – 0%, ставка мита понад квоту 17,3%. Крім того, восени 2017 р. було введено додаткову безмитну квоту на мед у розмірі 2500 т/рік терміном на 3 роки в рамках тимчасових додаткових торговельних преференцій ЄС для України. Це свідчить про зацікавленість Європейського Союзу в українському продукті. Проте Україна має конкурентів на ринку ЄС – Китай, Аргентина, Мексика, Нова Зеландія, які також характеризуються високими обсягами виробництва та порівняно низькою ціною [3].

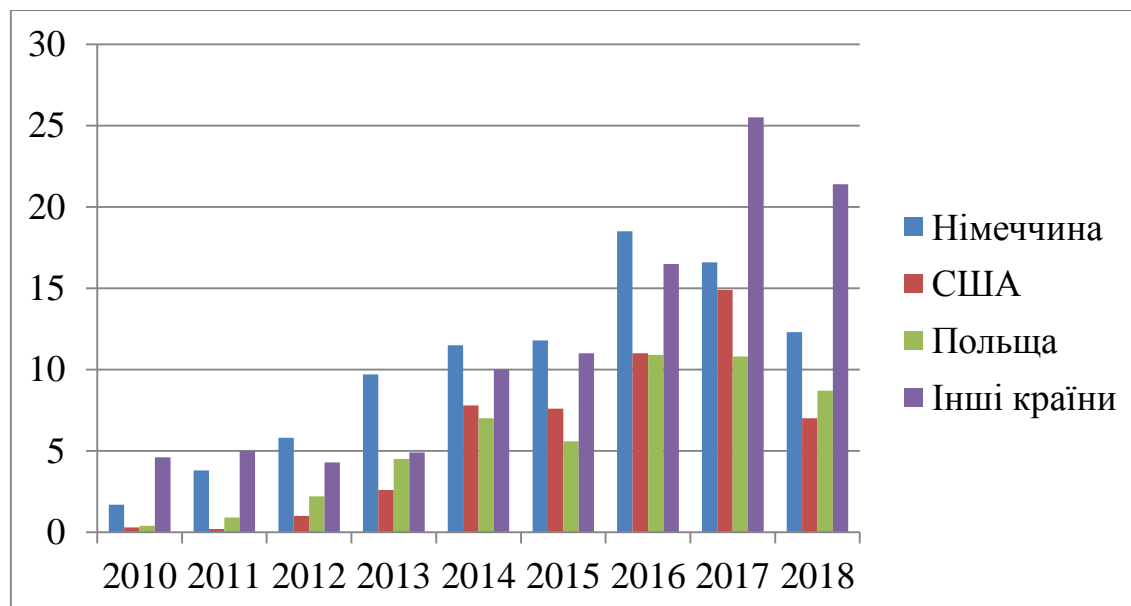


Рис. 1. Динаміка структури експорту українського меду за країнами, тис. ТОНН

Джерело: розраховано за даними FAOSTAT [2]

За цих умов убачається доцільним нарощування експортного потенціалу галузі бджільництва України з одночасною географічною диверсифікацією діяльності і ринків збуту, особливу увагу потрібно звернути, крім США та Європи, на країни Азії. Отже, перспективними та пріоритетними напрямками для українських експортерів є країни Близького Сходу та Африки. Стратегія співпраці уряду з цим регіоном – це максимальне створення спільної вільної торгівлі в середземноморському регіоні для використання можливостей Пан-Євро-Мед.

Для інтеграції українського ринку бджолопродукції в європейський, азійський та африканський простір необхідно виробляти та реалізувати нові види продуктів та товарів бджільництва, щоб зростав попит та пропозиція на ринку. Цьому сприяє збільшення виробництва меду за рахунок якого зростає кількість воску, прополісу та інших продуктів, які не мають широкого застосування та поставок на внутрішній та зовнішній ринок. Таким чином, досягти конкурентоспроможності можна завдяки реалізації таких продуктів бджільництва, як віск, маточне молочко, прополіс, квітковий пилок, бджолина отрута. Крім того, можна створювати продукти на основі переробки: лікєро-горілчані вироби, настоянки, квас, продукти харчування, воскові свічки, косметичні засоби, мазі, креми.

Для необхідно провести ефективні заходи щодо поліпшення стану галузі: формування ринкової інфраструктури, логістики й удосконалення системи законодавчого регулювання і підтримки бджолярів, зменшення дрібнотоварного виробництва, розширення системи збуту, збільшення кількості каналів реалізації продукції, запровадження маркетингових розробок і технологій, відсутність.

Глобальна конкуренція на світовому ринку спонукає експортоорієнтованих суб'єктів господарювання до створення глобальних організаційних структур та запровадження нових напрямів. Пріоритетним завданням України стає формування і підтримка стратегічних експортоутворюючих галузей, в тому числі бджільництва,

що здатні створювати глобальні продукти, враховуючи такі особливості: країна входить до п'ятірки найбільших виробників меду; продукція визнана на світовому ринку за якісними і смаковими характеристиками; існує високий глобальний попит на якісний натуральний мед та іншу продукцію бджільництва; світовий ринок продукції бджільництва продовжує розвиватися, орієнтуючись на якісну продукцію; продукція бджільництва України має конкурентні переваги і спроможна стати глобальним продуктом.

Отже, проаналізувавши ринок меду в Україні, можна зазначити, що потрібно вирішити проблему розширення географії експорту меду, а також проблеми щодо розвитку бджільництва в Україні. Потрібно відмітити, що конкурентоспроможність українського меду формується під впливом факторів, які найбільше впливають на експортний потенціал, а саме: обсяг виробництва меду в Україні, виробництво меду в країні-імпортері та обсяг виробництва та споживання меду в країні-імпортері. Таким чином, загальна підтримка й охорона сфери бджільництва та випуску і переробки меду, запровадження у цій сфері державних заходів, спрямованих на її підтримку, дадуть змогу українським підприємствам утримувати конкурентні позиції на світовому ринку та поліпшувати їх.

ДЖЕРЕЛА

1. Данкевич В. Є. Митне регулювання експорту та імпорту сільськогосподарської продукції в умовах асоціації з ЄС. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. № 4. С. 57-60.
2. Статистичні дані FAOSTAT [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://faostat.fao.org/site/339/default.aspx> (дата звернення: 23.11.2020).
3. Хелпдеск для експортерів до ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://helpdesk.epo.org.ua/> (дата звернення: 23.11.2020).

Руденко В.С.,
аспірантка, викладач кафедри фінансів та економіки
Київського університету імені Бориса Грінченка,
голова «Асоціації економістів Києва»

Лойко В.В.,
д. е. н., доцент, професор кафедри фінансів та економіки,
Київського університету імені Бориса Грінченка

АНАЛІЗ ДЕМОГРАФІЧНОЇ СИТУАЦІЇ В МІСТІ КИЄВІ, ЯК ОДНОГО ІЗ ОСНОВНИХ ФАКТОРІВ СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ МІСТА

Україна, володіючи надзвичайними ресурсами, вигідним географічним положенням, сприятливим кліматом для ведення сільського господарства, унікальними родючими чорноземами, корисними копалинами, природою та історичною архітектурою, має всі шанси зайняти одне з перших місць в ланці лідерів економічного росту, добробуту, високого рівня життя населення. Проте, з кожним роком науковців та владу занепокоює низка вагомих проблем соціально-економічного та політичного характеру, серед яких важливо виокремити демографічні тенденції, які проявляються не лише на периферії, а й, на жаль, у містах-мільйонниках. Тому вивчення та аналіз демографічної ситуації на сьогоднішній день потребує більш поглибленого дослідження, адже демографічні зміни значно впливають не тільки на рівень економічного розвитку міста, сіла, окремого регіону, а й на національну економіку України в цілому.

Київ не лише адміністративно-політичний центр, а й багатофункціональне місто, де зосереджуються високі технології, великий науковий і культурний потенціал, тому чисельність населення щорічно зростає. Київ — найбільше місто в Україні за кількістю жителів, станом на 1 січня 2020 року його населення становило 2967,4 тис. осіб (майже 7% населення України). За останні десять років населення міста зросло майже на 10 %, збільшуючись в середньому на 20—25 тис. осіб щорічно. До того ж, чисельність населення Києва збільшувалася і за рахунок природного і міграційного приросту.

Проведений аналіз динаміки чисельності населення міста Києва та демографічних змін за період 2014-2019 рр. надав можливість зробити наступні висновки (табл.1). Чисельність наявного населення міста Києва зросла на 2,86 %, чисельність постійного населення за той же період часу зросла на 2,9 %. Питома вага постійного населення міста Києва майже не змінювалась і склала у 2019 р. 98,60 % від наявного населення міста Києва. Чисельність працездатного населення віком від 18 років незначно зросла на 0,25 %, проте питома вага цієї категорії населення у загальній чисельності населення зменшилась на 2,53 %. Чисельність населення віком 60 років і старше за досліджуваний період 2014-2019 рр. зросла на 12,41 %. Питома вага цієї групи населення у загальній чисельності наявного населення зросла

на 9,29 %. Кількість народжених зменшилась за досліджуваний період на 6,65 %, кількість померлих зросла на 10,49 %.

Таблиця 1.

Динаміка чисельності населення міста Києва та демографічних змін за період 2014-2019 рр.

Назва показника	Роки						Відхилення даних 2019 р. від даних 2014 р., %
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	
Чисельність наявного населення, тис. осіб	2868,7	2888,0	2906,6	2925,8	2934,4	2950,8	2,86
Чисельність постійного населення, тис. осіб	2827,4	2846,7	2865,3	2884,5	2893,2	2909,5	2,90
Питома вага постійного населення, %	98,54	98,57	98,57	98,59	98,59	98,60	0,06
Кількість населення віком 18 років і старше, %	2345,6	2351,9	2354,0	2359,1	2352,5	2351,5	0,25
Питома вага кількості населення віком 18 років і старше, %	81,76	81,44	80,99	80,63	80,17	79,69	- 2,53
Кількість населення віком 60 років і старше, %	546,3	562,7	575,6	589,8	601,2	614,1	12,41
Питома вага кількості населення віком 60 років і старше, %	19,04	19,48	19,80	20,16	20,49	20,81	9,29
Кількість народжених, осіб	34821	35558	36569	35359	34586	32503	- 6,65
Кількість померлих, осіб	29992	30425	30666	30808	32231	33137	10,49

Джерело: складено авторами за даними Головного управління статистики у м. Києві [2]

Як бачимо, населення столиці має тенденцію до зростання, головною причиною якого є більш висока забезпеченість робочими місцями та соціальними благами, ніж в маленьких містах та селах. Досить широкими кроками триває процес урбанізації: з 8 млн працюючих українців понад 1,3 млн працюють в Києві. Тобто кожен шостий працюючий українець працює в столиці [2]. За 2019 рік в Києві офіційно зареєстрований міграційний приріст населення у 17175 осіб, проте фактично ця цифра в рази більша. За прогнозами демографів, у 2025 році в столиці буде жити понад п'ять млн осіб.

За проведеним аналізом основних показників ринку праці міста Києва зроблено наступні висновки (табл.2). Чисельність населення працездатного віку незначно змінилася за період 2014-2019 рр., збільшилась на 0,45 %. Питома вага

«Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи»

працездатного населення міста Києва у 2019 р. склала 75,6 % від загальної чисельності населення міста Києва. Чисельність зайнятого населення працездатного віку за досліджуваний період зросла тільки на 1,59 %.

Таблиця 2.

Динаміка основних показників ринку праці міста Києва за період 2014-2019рр.

Назва показника	Роки						Відхилення даних 2019 р. від даних 2014 р., %
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	
Чисельність населення працездатного віку, тис. осіб	1362,7	1354,4	1363,7	1352,6	1353,1	1368,9	0,45
Питома вага населення працездатного віку до загальної чисельності населення, %	74,7	73,9	74,0	73,8	74,5	75,6	1,21
Зайняте населення працездатного віку, тис. осіб	1264,0	1252,2	1267,0	1252,2	1263,2	1284,2	1,59
Питома вага зайнятого населення працездатного віку, %	69,3	68,3	68,8	68,3	69,5	70,9	2,31
Безробітне населення працездатного віку, тис. осіб	98,7	102,2	96,7	100,4	89,9	84,7	-14,18
Питома вага безробітного населення працездатного віку, %	7,2	7,5	7,1	7,4	6,6	6,2	- 13,89

Джерело: складено авторами за даними Головного управління статистики у м. Києві [2]

Питома вага безробітного населення за досліджуваний період зменшилась на 13,89 %, що є позитивною динамікою соціально-економічного розвитку міста. Враховуючи повільний темп зростання зайнятого населення працездатного віку, зменшення питомої ваги населення віком до 18 років і зростання питомої ваги населення віком 60 років і старше, можна спрогнозувати щорічне посилення навантаження на економічно активне населення із забезпечення пенсіями пенсіонерів. Одним із ефективних шляхів поліпшення демографічної ситуації, є розробка та впровадження ефективної соціальної політики та удосконалення соціальної безпеки, адже столиця є центром зосередження трудового потенціалу найвищої якості: науковців, конструкторів, технологів-дослідників та робітників вищої кваліфікації.

ДЖЕРЕЛА

1. Головне управління статистики у м. Києві. Населення. Електронний ресурс: <http://www.kiev.ukrstat.gov.ua/p.php3?c=527&lang=1>

«Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи»

КЛАСТЕРНИЙ РОЗВИТОК В СУЧАСНИЙ ПЕРІОД ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

В сучасних умовах глобалізації кластери являють собою географічну концентрацію взаємопов'язаних компаній та установ у певній галузі економічного розвитку [1].

Вони включають постачальників спеціалізованих ресурсів, таких як матеріали, машини та послуги, та постачальників спеціалізованої інфраструктури. Кластери також часто поширюються як на канали, так і на споживачів, а також на виробників додаткових продуктів та компанії у галузях, пов'язаних між собою навичками, технологіями чи загальними ресурсами. Багато кластерів включають державні та інші установи, такі як університети, установи, що встановлюють стандарти, провайдери професійного навчання та торгові асоціації, які надають спеціалізоване навчання, освіту, інформацію, дослідження та технічну підтримку.

В Україні кластери відіграють важливу роль у розвитку економіки та регіонів. Фундаментальною причиною цього є те, що кластери сприяють як конкуренції, так і співпраці. Суперники якісно змагаються за те, щоб завоювати та утримати споживачів. Зокрема, існує і співпраця, більша частина якої вертикальна – відбувається залучення компаній до суміжних галузей та місцевих установ. Конкуренція може співіснувати із співпрацею, оскільки вона відбувається в різних вимірах та між різними гравцями.

Кластер є альтернативним способом організації ланцюжка створення вартості. Скупчення незалежних та неформально пов'язаних компаній та установ є надійною організаційною формою, що пропонує переваги в ефективності, результативності та гнучкості [1].

Для огляду сучасного стану кластерів в Україні та їх розвиток, пов'язаний із глобалізацією, варто проаналізувати нещодавні законодавчі ініціативи, що мають на меті створення та розвиток кластерів. У главі 77 Цивільного кодексу України закладено правові основи функціонування кластерів, де відображено «Договір про спільну діяльність» [1]. Таким чином, опираючись на даний законодавчий акт, компанії можуть співпрацювати на основі стандартизованих контактів. Кластери, у свою чергу, є специфічною формою спільної діяльності. Кластери представляють собою певну нову просторову організаційну форму між паралельними ринками, з одного боку, та ієрархіями, або вертикальною інтеграцією, з іншого.

Відповідно до Проекту національної програми кластерного розвитку до 2027 р., кластери є важливими для економіки та сприяють глобалізації, оскільки кластери як мережеві структури орієнтовані на створення нової цінності всередині мережі або зниження трансакційних та економічних витрат діяльності. Вони доповнюють один

одного у виробничо-збутових ланцюгах або при реалізації проектів інноваційного характеру.

Розвиток кластерів є необхідним для України, оскільки регіони потребують конкретної спеціалізації для досягнення успіху на Світовому ринку через інтенсивну реструктуризацію ринку, що відбувається з 2014 р. Кластерна політика є ефективним інструментом для подальшого вдосконалення макроекономічної ситуації, оскільки ВВП буде зростати завдяки значній частки України у доданій вартості [2].

На регіональному рівні, відповідно до Державної стратегії регіонального розвитку на 2021-2027 рр., передбачено заходи зі сприяння оновлення агломерацій через використання інновацій, використання більш технологічного оснащення та формування міських кластерів, «на територіях, де перебувають у стадії закриття вугледобувні та вуглепереробні підприємства запровадження дієвих механізмів активізації діяльності індустриальних парків; на територіях української частини Дунайського регіону та транскордонного співробітництва сприяти формуванню та розвитку транскордонних кластерів в Україні, а також запроваджувати механізми підтримки транскордонних індустриальних та технологічних парків, економічних і промислових зон тощо». Для складеної стратегії передбачено фінансування, а саме цільові кошти для виконання задач, поставлених стратегією [3]. Однак, незважаючи на це можна стверджувати, що рух у розвитку кластерів в Україні є неорганізованим та стихійним, майже не підтримується державою.

В умовах глобалізації в Україні діють 50 кластерів, зареєстрованими є 30 з них [3]. Найбільш активними є кластери у сфері ІТ, а саме Львівський та Харківський областях. ІТ-кластери були запущені у понад одинадцять міст України, в тому числі м. Луцьк, Тернопіль, Івано-Франківськ, Вінниця, Одеса, Миколаїв, Черкаси, Дніпро, Київ та ін. Ці кластери мають на меті покращити якість ІТ-освіти, що допомагає університетам вносити зміни до навчальної програми відповідно до поточних тенденцій, створювати умови для розробки нових ІТ-проектів, ділитися досвідом, організовувати заходи, сприяти розвитку ІТ-галузі, створювати робочі місця (наприклад, київський ІТ-кластер вміщує близько половини усіх ІТ-спеціалістів у місті) та забезпечують максимальний зв'язок між ІТ-бізнесом, навчальними закладами та органами влади.

Львівський ІТ-кластер було засновано у 2011 р. і сьогодні він є провідним центром для української ІТ-галузі. Він об'єднує 35 учасників та понад 7 тисяч спеціалістів, а також місцеві університети та державні установи.

У складі кластерів більшу частину займають аутсорсингові компанії, їхня діяльність орієнтована на зарубіжний ринок. Тому прослідковується слабка залежність цього кластеру з іншими секторами регіонів, наприклад, кластером автомобільної галузі («Закарпаття»), бізнес-кластеру (інженерія, м. Херсон) та меблі (м. Рівне) [3].

Оскільки кластерні програми є фактором, що спричиняє синергію між компаніями, R&D інституціями, міжнародними організаціями та приватними інвесторами, активними є кластерні спільноти та аналітичні центри. До прикладу, з 2012 р. департамент Національного університету «Києво-Могилянська академія», а саме Kyiv-Mohyla Business School (KMBS) розбудовує свою експертизу у

кластерному розвитку на основі вивчення світових кейсів з кластерних ініціатив. Крім того, бізнес-школа співпрацює з керівництвом головних міст та регіонів України для ініціювання кластерів в Україні. Було створено «CLUST-UA», що є українським агентством з розвитку кластерів, яке має на меті допомогти Україні стати важливою частиною світової економіки шляхом підвищення ефективності кластерів [3].

Було створено Портал українських кластерів, що з'єднує членів українських регіональних кластерів - підприємці, академічна спільнота, посадові особи місцевого самоврядування. Основною метою Українського порталу кластерів є підтримка українських підприємців та усунення бар'єрів для їх спілкування та співпраці.

Важливим напрямком є створення кластерних ініціатив в різних секторах регіональної економіки та їх залучення до кооперації та взаємодії, наприклад, у Закарпатті, Львові, Харкові. Цікавою перспективою є транскордонні кластери, засновані з партнерами країн ЄС. Стимулом до розвитку транскордонних кластерів є транспортні коридори між країнами на території України, від чого буде отримано вигоду і сприяння міжнародного співробітництва між Україною та іншими прикордонними територіями [4].

Нещодавно Європейський Союз намагався активізувати кластерну діяльність у країнах Східного партнерства (Україна, Молдова, Білорусь, Вірменія, Грузія, Азербайджан). Наприклад, EaP PLUS, проект "Горизонт 2020", який стартував у 2016 р. та фінансується Європейською комісією, має на меті стимулювати співпрацю між дослідниками з країн Східного партнерства та держав-членів ЄС та активізувати активну участь країн Східного партнерства у Рамковій програмі "Горизонт 2020". Проект має на меті заходи, спрямовані на зміцнення кластерів у країнах Східного партнерства у співпрацю з подібними структурами в ЄС [5].

З недоліків та проблемам сучасного розвитку кластерів можна виділити наступні [6]:

- неефективний механізм обліку та реєстрації кластерів (з 50 кластерів, що функціонують, зареєстровано 30);
- відсутність синергії між кластерами різних секторів економіки, значне відставання промислових кластерів;
- невідповідність українських кластерів до із міжнародними стандартами у визначенні кластерів;
- кластери, що відстають, не мають обґрунтованих та «робочих» планів та стратегій розвитку;
- зупинка діяльності кластеру після його формування через несприятливу економічну ситуацію.

До 2024 р. Урядом України заплановано мобілізувати кластерну ініціативу шляхом створення організацій, які б відповідали за кластерний рух, надавати фінансову та законодавчу підтримку, оцінити наявну ситуацію з кластерами та популяризувати кластерний рух. Ці заходи покладуть початок експорту продукції кластерів, приведення до відповідності продукції до міжнародних стандартів та

ефективно співпрацювати з сектором науки для підвищення наукоміського виробництва, у якому задіяні кластери.

ДЖЕРЕЛА:

1. Michael E. Porter. Clusters and the new economics of competition. 1998. URL: <https://hbr.org/1998/11/clusters-and-the-new-economics-of-competition> (дата звернення: 26.11.2020).
2. Skavronska I. Creative clusters and the position of Ukraine in the market of creative products. Creative economy and sustainable development. 2019. С. 1-4. URL: https://unctad.org/system/files/non-official-document/cep2019-22-10-contribution_en_Ukraine.pdf (дата звернення: 27.11.2020).
3. Платформа Industry4Ukraine. Національна програма кластерного розвитку до 2027 року. Концепція, орієнтири розвитку, рекомендації. С. 1-70. URL: <https://www.industry4ukraine.net/events/programa-klasterного-rozvytku-2027/> (дата звернення: 26.11.2020).
4. Воглер Б, Саха Д., Красовська О. Програма підтримки кластерів в Україні: принципи розробки та ключові особливості. Німецька консультативна група. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. 2015. С. 1-18. URL: https://www.beratergruppe-ukraine.de/wordpress/wp-content/uploads/2016/01/PP_04_2015_ukr.pdf (дата звернення: 26.11.2020).
5. European Cluster Cooperation Platform. URL: <https://www.clustercollaboration.eu> (дата звернення: 26.11.2020).
6. Shakhbazyan K.S., Dubinskyi H.P., Yegorov I. Yu. Evolution of innovation cluster policy in Ukraine. Наука та наукознавство, 2017. №4 (98). С. 35-45. URL: <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/132372/03-Shakhbazyan.pdf?sequence=1> (дата звернення: 26.11.2020).

Толкунов М.Ю.
здобувач ступеня магістра,
спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»

Васечко Л.І.
к.е.н., доцент кафедри фінансів та економіки
Київський університет імені
Бориса Грінченка м. Київ, Україна

СУЧАСНІ ЗОВНІШНІ ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ ВЛАСНИХ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Важливою запорукою успішного та сталого розвитку будь-якого підприємства є правильний вибір джерел фінансування його діяльності. У сучасних економічних умовах суттєве місце в складі джерел формування власних фінансових ресурсів підприємства займають зовнішні джерела. Серед основних зовнішніх джерел формування власних фінансових ресурсів підприємства можна виділити залучення додаткового пайового або акціонерного капіталу, венчурне фінансування, фінансування завдяки «бізнес-ангелам», акціонерний краудфандинг.

Можливості залучення додаткового власного капіталу підприємства із зовнішніх джерел залежать від його організаційно-правової форми. Як зазначає І.О.Бланк, залучення підприємством додаткового пайового капіталу здійснюється шляхом додаткових внесків коштів учасників, а залучення додаткового акціонерного капіталу – шляхом додаткової емісії та реалізації акцій [1, с. 507]. «Інформація про суми пайових внесків членів споживчого товариства, колективного сільськогосподарського підприємства, житлово-будівельного кооперативу, кредитної спілки та інших підприємств, що передбачені установчими документами» відображається і узагальнюється названими підприємствами на субрахунку "Пайовий капітал". «Коллективні сільськогосподарські підприємства на субрахунку "Пайовий капітал" обліковують частину вартості майна, яка була розпайована між його членами, частину вартості майна, яка не була розпайована між його членами, а також зростання (зменшення) вартості майна протягом діяльності підприємства» [2]. Для акціонерних товариств широко розповсюдженим інструментом менеджменту власного капіталу підприємств є первинне публічне розміщення акцій (ІРО). Процес управління проектом виходу на ІРО є надзвичайно складним ресурсномістким заходом для менеджменту підприємства, який дозволяє залучати великі обсяги власних коштів. Не зважаючи на велику тривалість і високу вартість такого проекту, акціонерне товариство має можливість досягати стратегічні цілі своєї фінансової діяльності [3, с. 99].

Вдале, на наш погляд, стисле визначення венчурного фінансування представлено на сайті урядових послуг для бізнесу Північної Ірландії: «венчурне фінансування є формою приватних інвестицій, коли бізнес отримує довгострокове фінансування в обмін на частку свого капіталу» [4]. На сьогодні венчурний капітал можуть використовувати не лише новостворені підприємства-виробники

інноваційних продуктів, але й підприємства, які вже давно на ринку, для фінансування нового етапу свого розвитку.

Важливою «складовою системи венчурного інвестування є неформальний ринок венчурного капіталу, який представлено приватними інвесторами - "бізнес-ангелами"» [5]. Бізнес-ангели є приватними особами, які здійснюють вкладення капіталу в перспективні проекти та підприємства в обмін на частку в їх капіталі. Фінансування діяльності підприємства завдяки «бізнес-ангелам» здійснюються зазвичай на ранніх стадіях його життєвого циклу, зокрема в період між внесенням вкладу засновниками та венчурним фінансуванням, проведенням ІРО чи кредитним фінансуванням.

Акціонерний краудфандинг, як визначають К.Ф.Ковальчук і Н.П.Козенкова, «включає публічну пропозицію і продаж цінних паперів, що представляють частку у власному капіталі об'єктів інвестицій, з використанням спеціалізованих інтернет-сайтів» [6]. Краудфандинг на основі акціонерного капіталу надає можливості використання альтернативних джерел фінансування діяльності підприємства у формі залучення власного капіталу із зовнішніх джерел шляхом продажу цінних паперів онлайн.

Вцілому, постійний розвиток цифрових технологій, який відбуваються в сучасному світі, буде й надалі пропонувати нові можливості використання зовнішніх джерел формування власних фінансових ресурсів підприємства, адже роль та значення фінансових ресурсів у сучасних умовах господарювання важко переоцінити.

ДЖЕРЕЛА

1. Бланк И. А. Основи фінансового менеджменту: в 2 т. / И. А. Бланк. [4-е изд.]. — М.: Омега-Л, 2012. Т. 1. 674 с.
2. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [із змінами, внесеними згідно з Наказами Міністерства фінансів України] [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. - Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>
3. Мельник О. В. Особливості та проблеми менеджменту власного капіталу підприємств в умовах глобальної нестабільності // Інноваційна модернізація менеджменту в умовах глобальної нестабільності: [Монографія] / За заг. ред. А. Ю. Горбового. Ірпінь-Білосток: Університет державної фіскальної служби України, 2018.-С. 91-102.
4. nibusinessinfo.co.uk [Electronic resource]. - Available at: <https://www.nibusinessinfo.co.uk/content/venture-capital>
5. Ульяницька О.В. Бізнес-ангели як альтернативна форма фінансування підприємницького сектору в Україні / О.В. Ульяницька, Т.В. Ярошенко // Механізм регулювання економіки.-2009.-№2.- С. 72-79.
6. Ковальчук К.Ф. Мережеві методи фінансування діяльності інноваційних підприємств / К.Ф. Ковальчук, Н.П. Козенкова // Економічний вісник.-2017.- №4.- С. 142-153.- [Електронний ресурс]-Режим доступу: https://ev.nmu.org.ua/docs/2017/4/EV20174_142-153.pdf.

Юхимець Р.С.,
науковий співробітник, к.е.н.
ДУ “Інститут економіки та прогнозування НАН України”
м. Київ, Україна

ЕНЕРГОЄМНІСТЬ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ: ПОРІВНЯННЯ З КРАЇНАМИ ЄС

У 2018 року Енергетичною Комісією ЄС було сформовано європейське стратегічне довгострокове бачення щодо нейтральної економіки ЄС та відповідного впливу європейської економіки на клімат до 2050 року [1]. Європейський Парламент схвалив ціль нульових викидів парникових газів у своїй резолюції [2] про зміну клімату в березні 2019 року та резолюції про Європейську “Зелену угоду” у січні 2020 року [3]. У грудні 2019 року Європейська рада підтримала мету [4] зробити клімат-нейтральним до 2050 року ЄС відповідно до Паризької угоди. У 2018 році в рамках енергетичного пакету “Чиста енергія для всіх європейців” [5] було вирішено внести зміни до Директиви про енергоефективність (2018/2002) [6], що оновлюють цілі ЄС та встановлюють ключову ціль у досягненні щонайменше 32,5% у сфері енергоефективності до 2030 року. В абсолютних значеннях це означає, що споживання енергії в ЄС має становити не більше 1273 млн.т. н. е. первинного постачання енергії та / або не більше 956 млн.т. н. е. кінцевого споживання. Відповідно до Регламенту з управління 2018/1999 [7] держави-члени ЄС повинні розробити інтегровані 10-річні національні енергетичні та кліматичні плани із зазначенням того, яким чином вони мають намір досягати цілей з енергоефективності, скорочення викидів парникових газів та зменшення споживання енергоресурсів до 2030 року.

Для визначення енергоефективності окремих секторів промисловості використовують узагальнений макроекономічний показник – енергоємність. У дослідженні енергоємність окремих секторів економіки України та країн ЄС було визначено шляхом відношення загальних обсягів споживання енергоресурсів на валову додану вартість за певний період.

Аналіз рівня енергоємності окремих секторів промисловості проводився на основі статистичної інформації Eurostat [8] та Державної служби статистики України [9]. Промисловий сектор України було розбито на 11 секторів у відповідності до української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності УКТЗЕД. Енергоємність окремих секторів економіки України були порівняні з відповідними секторами країн ЄС. Валова додана вартість за окремими секторами економіки була оцінена з урахуванням паритету купівельної спроможності у цінах 2015 року.

Загальне споживання енергетичних ресурсів промисловістю з 2009 р. по 2018 р. в Україні зменшилось майже на 25%. Зменшення споживання енергетичних ресурсів можна спостерігати за усіма видами енергетичних ресурсів, водночас найбільше зменшилось споживання нафти і нафтопродуктів (на 62%) та природного газу (на 49%) (рис. 1).

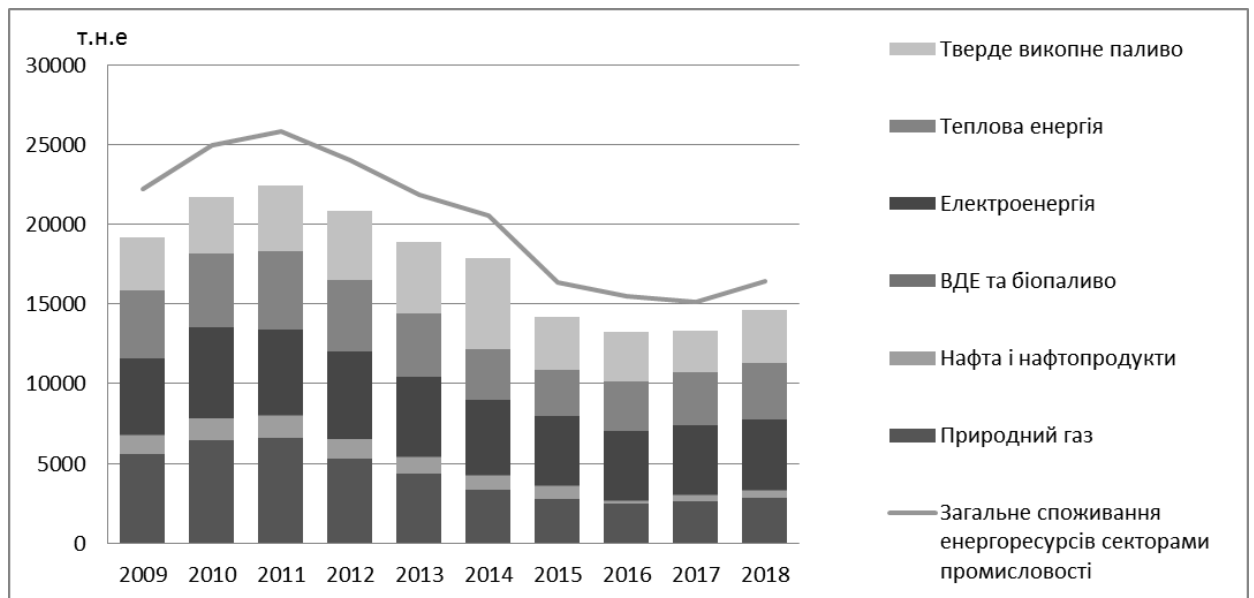


Рис. 1. Кінцеве споживання енергетичних ресурсів окремими секторами економіки України за 2009-2018 рр, т.н.е.

Джерело: Eurostat

Загальна валова додана вартість за окремими секторами промисловості України у 2018 році в порівнянні з 2009 роком зросла на 12%. Найбільше зростання відбулося у таких секторах як видобуток неенергетичних ресурсів (на 65%), у металургії (на 19%) та у будівництві (на 10%). У всіх інших секторах валова додана вартість у порівнянні з 2009 р. зменшилась.

Заходи з енергоефективності сприяють не лише скороченню викидів парникових газів, досягненню стійкого енергопостачання, поліпшенню безпеки постачання та зменшенню залежності від імпорту, але й сприяють, перш за усе, зростанню конкурентоздатності секторів промисловості. Енергоемність національних секторів промисловості була порівняна з енергоемністю аналогічних секторів промисловості у країнах ЄС задля того, щоб виявити чи відповідає наявний стан енергоефективності на національних підприємствах європейській практиці. Порівняння було здійснено по всім країнам ЄС. Нижче відображено порівняння рівнів енергоемності окремих секторів промисловості України з середньоєвропейським рівнем країн ЄС включно з Великобританією. Оцінка рівня енергоемності окремих секторів промисловості України виявила, що найбільш енергоемними є сектори у 2018 р. є металургія (1,95 kg ое/Euro), виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції (0,99 kg ое/Euro) та хімічна промисловість (0,63 kg ое/Euro), що зумовлено особливостями технології виробництва кінцевої продукції (табл.1).

Більшість секторів промисловості України мають значний потенціал до скорочення енергоемності та відповідно зростання конкурентоздатності виробленої продукції.

Енергоємність секторів промисловості країн ЄС та України за 2018 рік

№	Сектори промисловості/регіони	ЄС 28, kg оє/Euro	Україна, kg оє/Euro	Відхилення, %
1	Металургія	0,58	1,95	335
2	Хімічна промисловість	0,21	0,63	300
3	Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	0,50	0,99	198
4	Паперова і деревообробна галузь	0,38	0,23	61
5	Видобуток неенергетичних ресурсів	0,07	0,25	357
6	Харчова промисловість	0,12	0,19	158
7	Текстильна промисловість	0,06	0,05	83
8	Машинобудування (без автомобілебудування)	0,05	0,21	420
9	Транспортне устаткування	0,03	0,09	300
10	Будівництво	0,01	0,03	300
11	Інші галузі промисловості	0,04	0,11	275

Джерело: розраховано автором на основі даних [8] і [9]

Водночас, це означає, що промисловість України потребує значних інвестицій для реалізації енергоефективних заходів у діяльності вітчизняних підприємств.

ДЖЕРЕЛА

1. European Parliament (2018) Regulation on the governance of the energy union and climate action (EU/2018/1999) https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv:OJ.L_.2018.328.01.0001.01.ENG

2. European Parliament (2019). European Parliament resolution of 14 March 2019 on climate change – a European strategic long-term vision for a prosperous, modern, competitive and climate neutral economy in accordance with the Paris Agreement. Official Journal of the European Union. URL: https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/TA-8-2019-0217_EN.html

3. European Parliament (2020). The European Green Deal. Official Journal of the European Union. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1588580774040&uri=CELEX:52019DC0640>

4. The European Council (2019). On 12 December 2019 the European Council adopted conclusions on climate change. Official Journal of the European Union. URL: <https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2019/12/12/european-council-conclusions-12-december-2019/>

5. European Commission (2019) Clean energy for all Europeans https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/b4e46873-7528-11e9-9f05-01aa75ed71a1/language-en?WT.mc_id=Searchresult&WT.ria_c=null&WT.ria_f=3608&WT.ria_ev=search

«Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи»

6. European Parliament (2018) DIRECTIVE (EU) 2018/2002 amending Directive 2012/27/EU on energy efficiency https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv%3AOJ.L_.2018.328.01.0210.01.ENG

7. Regulation (EU) 2018/1999 https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?toc=OJ:L:2018:328:TOC&uri=uriserv:OJ.L_.2018.328.01.0001.01.ENG

8. Офіційна сторінка Eurostat: <https://ec.europa.eu/eurostat/home?>

9. Офіційна сторінка Державної служби статистики України: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

СЕКЦІЯ 2. АКТУАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФІНАНСІВ, БАНКІВНИЦТВА ТА СТРАХУВАННЯ

Андросюк А.С.,

Бойченко Б.В

здобувачі ступеня бакалавра

Наконечна І.В.

к.ю.н., доцент професор кафедри загальноправових дисциплін

Національної академії СБ України

м. Київ, Україна

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЗАГАЛЬНООБОВ'ЯЗКОВОГО НАКОПИЧУВАЛЬНОГО ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ

Пенсійне страхування у кожній країні відіграє важливу складову соціального захисту громадян. Проте нинішній стан соціального страхування в Україні є досить незадовільним, в першу чергу через недостатнє фінансування та застій у процесі ефективного реформування, починаючи з 2003 року. Суттєвим прикладом, що до цього є дані Міжнародного валютного фонду, а саме, що Україна витрачає 15-17% ВВП на пенсії, що є найвищим показником у світі.

Для нашої країни, також є актуальною проблемою те, що в умовах сучасності відбувається такий процес як «старіння нації», що призводить до збільшення кількості людей пенсійного віку та зростання пенсійного навантаження на працюючих. В результаті маємо незбалансованість доходів і витрат Пенсійного фонду, який не може обійтись без дотацій з державного бюджету. [1]

На сьогодні, пенсія не є гарантією від бідності, пенсійна система залишається соціально несправедливою – як за професійною, так і за гендерною ознакою, не відбулася детінізація заробітків і доходів громадян, фактичного упровадження загальнообов'язкової накопичувальної системи (другий рівень), а недержавне пенсійне страхування (третій рівень пенсійно системи) розвивається вкрай повільно.

Основну увагу хотілося б приділити питанню щодо другого рівня пенсійної системи: дати поняття, виділити переваги та недоліки та проаналізувати міжнародний досвід

Накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування це система, що базується на засадах накопичення коштів застрахованих осіб у Накопичувальному фонді або у відповідних недержавних пенсійних фондах - суб'єктах другого рівня системи пенсійного забезпечення та здійснення фінансування витрат на оплату договорів страхування довічних пенсій і одноразових виплат на умовах та в порядку, передбачених законом [2].

Накопичувальна система передбачає обов'язкову участь громадян віком від 18 до 35 років, а також добровільну участь для осіб старших 35 років. Кошти які накопичуватимуться на пенсійних рахунках громадян, будуть власністю цих

громадян. Кожен громадянин зможе скористуватись ними при досягненні пенсійного віку, або у випадках передбачених законодавством, а раніше цього терміну, наприклад у випадку настання інвалідності, або переїзду за кордон, як постійного місця проживання. Суть такої системи полягає в тому, що частина обов'язкових внесків до пенсійної системи повинна накопичуватись у Накопичувальному фонді і обліковуватись на пенсійних рахунках громадян, які сплачуватимуть такі внески. Ці кошти в свою чергу будуть інвестуватися в економіку України з метою отримання інвестиційного доходу [3].

Переваги такої системи наступні: значне посилення мотиваційного фактору серед населення для участі в пенсійному страхуванні, яке полягає в тому, що заробляючи більше, громадяни сплачуватимуть більші внески та отримуватимуть більші виплати; незалежність від демографічних проблем; підвищення ефективності управління системою пенсійного забезпечення за рахунок передачі недержавним компаніям функції щодо управління пенсійними активами; можливість вітчизняним підприємствам, які будуть відповідати жорстким вимогам пенсійного законодавства, уже найближчим часом залучати внутрішні інвестиції у розвиток власного виробництва шляхом розміщення акцій в Україні, а не за кордоном; підвищення купівельної спроможності грошей за рахунок інвестицій громадян у цінні папери, нерухомість, золото, відкриття банківських депозитів, тощо; акумулювання фінансових ресурсів, які можуть бути спрямовані на інвестування національної економіки; підвищення рівня прозорості пенсійної системи; можливість успадкування коштів, облікованих на персональному пенсійному накопичувальному рахунку, спадкоємцями застрахованої особи;

Таким чином, накопичувальний рівень пенсійної системи є, без сумнівів, дуже привабливим, тому що поряд з забезпеченням людей похилого віку пенсією, яка повністю залежить від їх попереднього заробітку, ця система здатна акумулювати значні суми грошових коштів на довгий строк, які можуть вкладатися в економіку України і стимулювати її розвиток.

Тож переваги накопичувальної частини загальнообов'язкового державного пенсійного страхування досить суттєві, але зараз ця частина практично не діє. Цьому, в першу чергу перешкоджає відсутність спеціального норми закону, згідно якої б здійснювалось перерахування коштів до Накопичувального фонду.

Проте у накопичувальній системі пенсійного страхування є низка недоліків, а саме: подальше погіршення фінансового стану Пенсійного фонду, тому що частина пенсійних внесків, які сьогодні спрямовуються до солідарної системи, тобто до Пенсійного фонду України, будуть переспрямовані до Накопичувального фонду, що можливо приведе до дефіциту коштів який буде покриватись за рахунок державного бюджету; недостатність або відсутність захисту, що пропонується інвестиційними стратегіями; можливе посилення приховування заробітної плати та нестворення умов для офіційного працевлаштування населення; знецінення накопичень через швидке зростання рівня інфляції в умовах фінансової нестабільності і кризового стану економіки; низький рівень суспільної довіри й розуміння накопичувальних пенсійних систем з визначеним внеском; створення централізованого гарантійного

фонду, що збільшить вартість адміністрування та посилення вимог до компаній з управління активами;

Роблячи аналіз системи пенсійного страхування, слід враховувати світовий досвід. Загальнообов'язковий рівень пенсійної системи ефективно працює в 24 країнах Світу, серед них, зокрема, наступні країни: Болгарія, Велика Британія, Німеччина, Естонія і так далі. В 17 країнах використовують централізоване акумулювання коштів, а в 7 децентралізоване. Дані держави виступають регулятором і контролером та відповідають за унеможливлення зловживання з приводу страхових внесків громадян, щоб механізм діяв прозоро, чесно та працював в інтересах майбутніх пенсіонерів. Зразком ефективної пенсійної системи виступає Естонія. Де накопичувальні страхові внески є обов'язковими для всіх, хто народився з 1983 і пізніше, а особи, які народилися раніше, мають право самостійно вирішувати, чи брати участь у відповідному пенсійному страхуванні.

Слід зазначити, що попереднє фінансування є основною засадою, на якій базується накопичувальна пенсія в Естонії – людина, яка працює, сплачує на свій особистий рахунок 2% від заробітної плати і до того страхового внеску держава зі свого боку вносить ще 4% за рахунок виплаченого роботодавцем соціального податку. Це основна процедура формування щомісячного 6-відсоткового платежу накопичувальної системи [4].

Таким чином, сучасна пенсійна система, яка значною мірою була запозичена ще з часів УРСР, потребує ефективного реформування. А саме: вдосконалення солідарного рівня, фактичного та дієвого впровадження накопичувальної системи пенсійного страхування, із урахуванням вдалого міжнародного досвіду. Для цього потрібно побудувати систему персоніфікованого обліку та автоматизованого звітування щодо стану страхового рахунку, також впровадити сучасну систему збирання страхових внесків до накопичувального фонду, прийняти відповідні законодавчі акти, які дозволять чітко розмежувати суб'єктів страхування для дієвого функціонування накопичувальної системи.

ДЖЕРЕЛА

1. Проблеми та напрямки реформування пенсійної системи в Україні [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <https://ofp.cibs.ubs.edu.ua/files/1601/16djvsvu.pdf>.

2. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: закон Верховної Ради України від 25 жовтня 2020 р. № 1058-IV / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.

3. Накопичувальна система пенсійного страхування / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.pfu.gov.ua/od/

4. Ліскович М. Накопичувальні пенсії: що це таке і коли їх введуть / М. Ліскович / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrinform.ua.

Арабаджи Кирило Вадимович,
здобувач ступеня бакалавра,
Сосновська Ольга Олександрівна,
д.е.н., завідувач кафедри фінансів та економіки
Київський університет імені Бориса Грінченка
м. Київ, Україна

ТЕНДЕНЦІ РОЗВИТКУ ДОБРОВІЛЬНОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

В даний час велика кількість країн прагне до створення оптимального законодавчого середовища в галузі медичного обслуговування. Для різноманітних держав є певний спільний фактор, який має кореляційний зв'язок з медичними реформами – старіння нації та підвищення цін на медичне забезпечення. Отже, актуальною задачею є дослідження добровільного медичного страхування в Україні та окреслення напрямів популяризації та актуальних тенденцій розвитку цього виду страхування.

За статистичними даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері фінансових послуг, страхові премії за медичним страхуванням у I кварталі 2020 р. зросли на 19,6%, або 251,8 млн. грн. та в загальній кількості склали 1538,1 млн. грн у порівнянні з I кварталом 2019 р. При цьому страхування здоров'я на випадок хвороби за аналогічний період зросло на 49,6 млн. грн або 37,5%. Можливо таке зростання пов'язано з COVID-19, адже велика кількість страхових компаній вже розробила певні пакети страхових послуг щодо цієї хвороби. Проте у порівнянні з країнами Європи медичне страхування в Україні не є популярним.

Аналіз динаміки кількості страхових компаній в Україні в цілому дає змогу зробити певний висновок щодо кількості СК «Life» та «non-Life» (табл. 1.)

Таблиця 1

Кількість страхових компаній в Україні за I квартал 2019-2020 рр.

Кількість страхових компаній	На кінець кварталу		Відхилення даних I кв. 2020 від 2019,%
	I кв. 2019	I кв. 2020	
Загальна кількість	265	225	-15,09
В т.ч. СК«non-Life»	238	203	-14,7
В т.ч. СК» Life»	27	22	-18,5

Джерело: складено авторами за даними [1]

За досліджуваній період I кв. 2019-2020 рр. кількість СК «Life» в I кв. 2020 р. скоротилась на 15,09 % в порівнянні з аналогічним періодом 2019 р. Також в I кв. 2020 р. кількість страхових компаній, які займаються медичним страхуванням склали 9,77% від загальної кількості страхових компаній в Україні. Зменшення

«Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи»

кількості страховиків, що займаються медичним страхуванням, свідчить про низький рівень популяризації медичного страхування в Україні, а також про проблеми заклику клієнтів до послуг медичного страхування.

Оскільки добровільне медичне страхування здійснюється згідно із Законом України «Про страхування» [2] за такими видами як безперервне страхування здоров'я, страхування здоров'я на випадок хвороби та страхування медичних витрат, розглянемо чисті страхові премії та чисті страхові виплати у розрізі даних видів страхування за період I кв. 2019-2020 рр.

Таблиця 2

**Структура чистих страхових премій та виплат
за період I квартал 2019-2020 рр.**

Вид страхування	Чисті страхові премії (млн. грн)		Чисті страхові виплати (млн. грн)		Рівень чистих страхових виплат, %	
	I кв. 2019	I кв. 2020	I кв. 2019	I кв. 2020	I кв. 2019	I кв. 2020
Медичне страхування (безперервне страхування здоров'я)	1 286,3	1 538,1	648,2	767,0	50	49
Страхування медичних витрат	361,0	319,1	90,1	97,2	24	30
Страхування здоров'я на випадок хвороби	132,1	181,7	—	—	—	—

Джерело: складено авторами за даними [1]

За вищенаведеною інформацією можна зробити висновок, що медичне страхування для страхових компаній України є дуже прибутковим. За медичним страхуванням (безперервне страхування здоров'я) у I кв. 2020 р. страхові компанії України отримали чистих премій на 19,57 % більше ніж за аналогічний період попереднього року. Чисті страхові виплати за цим же видом страхування у I кв. 2020 р. теж зросли на 18,32 % у порівнянні з I кв. 2019 р. Рівень виплат за відповідним видом страхування знизився на 1%, а зі страхування медичних витрат збільшився на 6 %.

Також варто зазначити, що в загальній кількості чистих страхових премій за добровільним медичним страхуванням переважає медичне страхування. Так, у I кв. 2020 р. цей показник становив 75,4 % від загальної кількості чистих премій, а в свою чергу, за цей же період страхові премії від страхування медичних витрат склали 15,6 % та страхування здоров'я на випадок хвороби – 6%.

Аналізуючи перелік показників, які безпосередньо пов'язані з добровільним медичним страхуванням, можна виділити ряд певних проблем, які заважають розвитку цього виду страхування, а саме:

– по-перше, нестабільне економічне становище в Україні, що впливає на обсяги медичного страхування. Через погане економічне становище, рівень заробітної плати населення є незадовільним, наслідком чого є відсутність можливості страхування.

«Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи»

– по-друге, високий рівень недовіри населення до страхових компаній. Увагу таких клієнтів дуже складно привернути до страхування, адже не всі розуміють, що така функція є дуже потрібною та обов'язковою в наші часи. У європейців інша думка про страхування, тому рівень страхових компаній та цього сектору є більш розвинутим.

– по-третє, неосвіченість населення щодо необхідності добровільного медичного страхування. Нажаль державних асигнувань не вистачає для підтримки належного рівня медичного забезпечення, тобто держава не може профінансувати повністю лікування. За таким умов добровільне медичне страхування покриває великий відсоток витрат застрахованих осіб на лікування або інші медичні витрати передбачені страховим договором.

– по-четверте, погане просування послуг з медичного страхування до споживача. Рекламу добровільного медичного страхування має неналежний рівень, що в свою чергу зменшує кількість можливої клієнтури страхових компаній.

– по-п'яте, велика ціна на страхові поліси з добровільного медичного страхування. Якщо людина хоче застрахувати себе на рік і до цього страхування буде входити: невідкладна медична допомога, лікування в стаціонарі, поліклінічне обслуговування, забезпечення медикаментами на всіх етапах розвитку хвороби, то таке страхування буде коштувати в середньому 300 у.о. на людину.

Враховуючи вищенаведене, можна окреслити перспективи розвитку добровільного медичного страхування в Україні та запропонувати низку заходів для його розвитку:

– підвищення страхової культури населення у сфері надання медичних послуг шляхом введення дієвого контролю за їх виконанням;

– зростання економічної позиції України, що залежить не тільки від роботи страхових компаній, а й від усіх фінансових установ та законодавчої політики у сфері бізнесу;

– оптимізація тарифів з добровільного медичного страхування на базі актуарних розрахунків з урахуванням різних факторів, які можуть вплинути на ймовірність настання страхових випадків;

– введення до закладів початкової освіти дисципліни «Фінансова грамотність». Великий відсоток людей в Україні є фінансово неосвіченими, що в свою чергу, підвищує відсоток недовіри та нерозвиненості думки про страхування. Українці за рівнем фінансової грамотності мають оцінку 11,6 з 21 бали, що є найнижчим в порівнянні з іншими державами [3];

– підписання договорів з провідними телевізійними каналами про рекламування медичного страхування, реклама на платформі YouTube, Twitch. Створення та просування акаунтів страхових компаній у Facebook та Instagram. Залучення та створення правильного СММ просування: банери, рекламні щити, додаткова реклама по телевізору, співпраця з популярними брендами. Також, важливо розглянути правильне SEO просування, де буде виявлено ключові слова та популяризація сайту.

Таким чином, в сучасних умовах добровільне медичне страхування є важливим видом страхування для населення України та її економічного розвитку. З кожним роком спостерігається тенденція зростання попиту на цей вид страхування. Але в період пандемії, українці мають зрозуміти необхідність та значущість такого страхування. Поряд з цим, страхові компанії мають великий приріст страхових премій кожен звітний період, а отже мають можливість більше інвестувати та перерозподіляти кошти на просування страхових послуг з медичного страхування. Реформування системи охорони здоров'я не вирішить всіх наявних проблем медичної галузі країни, тому добровільне медичне страхування має велику подальшу перспективу розвитку.

ДЖЕРЕЛА

1. Статистична інформація НАЦКОМФІНПОСЛУГ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-strakhovoho-ryнку-Ukrainy.html>
2. ЗУ «Про страхування». [Електронний ресурс]. Режим доступу до: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80#Text>
3. Інформаційна стаття «Фінансова грамотність українців» 2019. [Електронний ресурс]. Режим доступу до: <https://www.epravda.com.ua/rus/news/2019/06/5/648493/>
4. Наукова стаття «Сучасний стан та перспективи розвитку медичного страхування в Україні» 2018. [Електронний ресурс]. Режим доступу до: <http://snku.krok.edu.ua/index.php/vcheni-zapiski-universitetu-krok/article/view/37/32>
5. Тихонька У.Т. «Проблеми і перспективи розвитку медичного страхування в Україні» 2019. [Електронний ресурс]. Режим доступу до: <http://libfor.com/index.php?newsid=3446>
6. Стаття «РИНОК СТРАХУВАННЯ» 2019. [Електронний ресурс]. Режим доступу до: <http://finbalance.com.ua/news/rinok-strakhuvannya-chisti-premi-sk-zrosli-na-19-viplati---na-14-riven-viplat---32>

Баліцька Г.О.,
здобувач ступеня магістра,
Сосновська О.О.,
доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри фінансів та економіки
Київського університету імені Бориса Грінченка
м. Київ, Україна

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ДОБРОВІЛЬНОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Розвиток добровільного медичного страхування має важливий вплив на економічний та політичний стан країни. Саме ця галузь страхування має можливість забезпечити соціальний захист населення та підвищити інвестиційний клімат держави.

Медичне страхування являє собою підгалузь особистого страхування, яка забезпечує страхування на випадок втрати здоров'я з будь-якої причини, у тому числі у зв'язку з хворобою чи нещасним випадком [1, с. 85]. На сучасному етапі медичне страхування має чимало проблем, які гальмують та заважають розвитку добровільного медичного страхування, а саме:

- нестабільне політичне становище країни;
- неспроможність економіки країни виділяти достатнього фінансування на охорону здоров'я;
- пандемія коронавірусу, яка спричинила хаос в економіці багатьох країн;
- низькі доходи населення;
- нерентабельність страхових компаній, які призвели до скорочення страхових компаній на ринку України;
- недостатня кількість прийнятих законопроектів щодо вдосконалення обов'язкового медичного страхування та розвитку добровільного медичного страхування;
- недовіра інвесторів до вкладання інвестицій у розвиток добровільного медичного страхування;
- високе податкове навантаження на страховиків;
- слабка поширення та інформування населення країни.

Всі вищенаведені проблеми спричинили зниження попиту на купівлю страхових полісів з медичного страхування. Наразі, населення України вступило в боротьбу з пандемією коронавірусу, що призводить не тільки до паніки серед населення, але і до значних витрат на медичні послуги та ліки.

Однією з найбільших проблем в Україні є погіршення стану здоров'я населення. Для дослідження актуальності укладення договорів медичного страхування, які забезпечують страховий захист, необхідно розглянути динаміку росту захворюваності на коронавірус в Україні від початку пандемії, тобто від березня та до жовтня 2020 року, яка наведена в табл.1.

Динаміка росту захворюваності на коронавірус в Україні за період березень-жовтень 2020 року, чол.

Місяць	Показник				
	Заразилися	Хворіють	Померли	Одужали	Смертність
Березень	645	618	17	10	2,64
Квітень	10 406	8 907	261	1 238	2,51
Травень	23 672	13 426	708	9 538	2,99
Червень	44 334	24 060	1 159	19 115	2,61
Липень	69 884	1 693	1 693	38 752	2,42
Серпень	121 215	2 557	2 557	57 114	2,11
Вересень	208 959	4 129	4 129	92 360	1,98
Жовтень	387 481	7 196	7 196	158 928	1,86
Темп приросту, жовтень/березень 2020 року, %	59 974,57	1 064,4	42 229,41	1 589 180	(29,54)

Джерело: розраховано автором на основі даних, наведених у [4].

Дані таблиці 1 свідчать, що найбільше число заражених людей становить 387 481 чоловік, що припадає на жовтень місяць. Якщо порівнювати кількість померлих людей у березні, де число становило 17 людей, то в жовтні це число становило вже 7 196 людини, тобто відбулося збільшення кількості померлих у 42 тисячі разів. Однак, якщо порівнювати показник смертності, то в жовтні 2020 року він знизився і становив 1,86%, що на 29,54% менше, ніж у березні 2020 року, коли цей показник становив 2,64%. Ще одним з позитивних моментів є те, що показник осіб, які одужали, зріс у 1,5 млн. раз у порівнянні з березнем.

Також необхідно дослідити динаміку страхових премій та страхових виплат за основними видами добровільного медичного страхування за період 2017-2019 рр., яка наведена у табл. 2.

Динаміка показників основних видів добровільного медичного страхування в Україні за період 2017-2019 рр., млн. грн.

Види страхування	Чисті страхові премії			Темпи приросту	Чисті страхові виплати			Темпи приросту
	2017	2018	2019	2019/2017, %	2017	2018	2019	2019/2017, %
Медичне страхування (безперервне страхування здоров'я)	2673,9	3243,1	4 268,8	59,65	1671,6	2094,9	2602,8	55,71
Страхування медичних витрат	833,2	1098,8	1 685,9	102,34	261,4	311,5	349,7	33,77

Джерело: розраховано автором на основі даних, наведених у [3].

Дані таблиці 2 свідчать, що у 2019 році розмір чистих страхових премій по медичному страхуванню (безперервному страхуванню здоров'я) збільшився на 59,65%, по страхуванню медичних витрат – на 102,34%. Чисті страхові виплати по медичному страхуванню (безперервному страхуванню здоров'я) та страхуванні медичних витрат за 2019 рік збільшилися на 55,71% та 33,77% відповідно. На зростання обсягу страхових премій суттєво вплинуло подорожчання медичних препаратів за рахунок зміни курсу валюти.

Проаналізувавши вищевикладене, можна виділити кілька ключових аспектів, які будуть сприяти розвитку добровільного медичного страхування в Україні:

- по-перше, держава має створити законодавчу базу, яка буде спрямована на державну підтримку та розвиток медичного страхування в Україні;
- по-друге, забезпечення матеріального добробуту населення для підвищення можливостей забезпечення медичного страхування на добровільних засадах;
- по-третє, надання податкових пільг страховим компаніям для їх підтримки та розвитку.

Отже, розвиток добровільного медичного страхування в Україні вимагає сталого законодавчого та податкового підґрунтя. Крім того, залучення інвестицій призведе до покращення роботи страхових компаній, а популяризація полісів з медичного страхування – до збільшення попиту серед населення.

ДЖЕРЕЛА

1. Вовчак О. Д., Завійська О. І. Страхові послуги: Київ : Компакт-ЛВ, 2005. 656 с.
2. Сосновська О.О. Актуальні проблеми розвитку добровільного медичного страхування в Україні. *Innovations in science and education: challenges of our time*. London: IASHE, 2016. P. 60-64.
3. Статистика страхового ринку України. URL: <https://forinsurer.com/stat> (дата звернення: 15.11.2020).
4. Статистика зараження коронавірусом. URL: <https://coronavirusonline.com.ua/ukr/> (дата звернення: 15.11.2020).

Білик Є.Г.,
здобувач ступеня бакалавра
Соболева-Терещенко О.А.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів та економіки
Київський університет імені Бориса Грінченка
м. Київ, Україна

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ АКТИВІВ БАНКІВ

Під час глобальних змін та викликів пандемії стан банківської системи доволі нестабільний, проте банківський сектор України показав, що банки в умовах пандемії COVID-19 цілком здатні відповідати сучасним викликам у сфері капіталу, ліквідності, прибутковості й технологічних інновацій.

Банки в Україні намагаються дотримуватися нормативів та стабілізувати свою позицію на ринку, тому актуальним є дослідження сучасного стану активів банківської системи України, їх структури та джерел формування з метою визначення шляхів досягнення збалансованості банківських активів у сучасних умовах фінансової невизначеності.

Протягом останніх років спостерігається тенденція стрімкого зростання активів українських банків, що зумовлює активізацію процесів управління банківськими активами. За умов високої ризиковості ринкового середовища фінансова стійкість банку залежить від раціональних управлінських рішень щодо збалансованості між усіма агрегатами активів. Таким чином, у сучасних умовах особливої актуальності набуває проблема оцінювання якості банківських активів як необхідна передумова визначення ступеня надійності та ефективності діяльності банку.

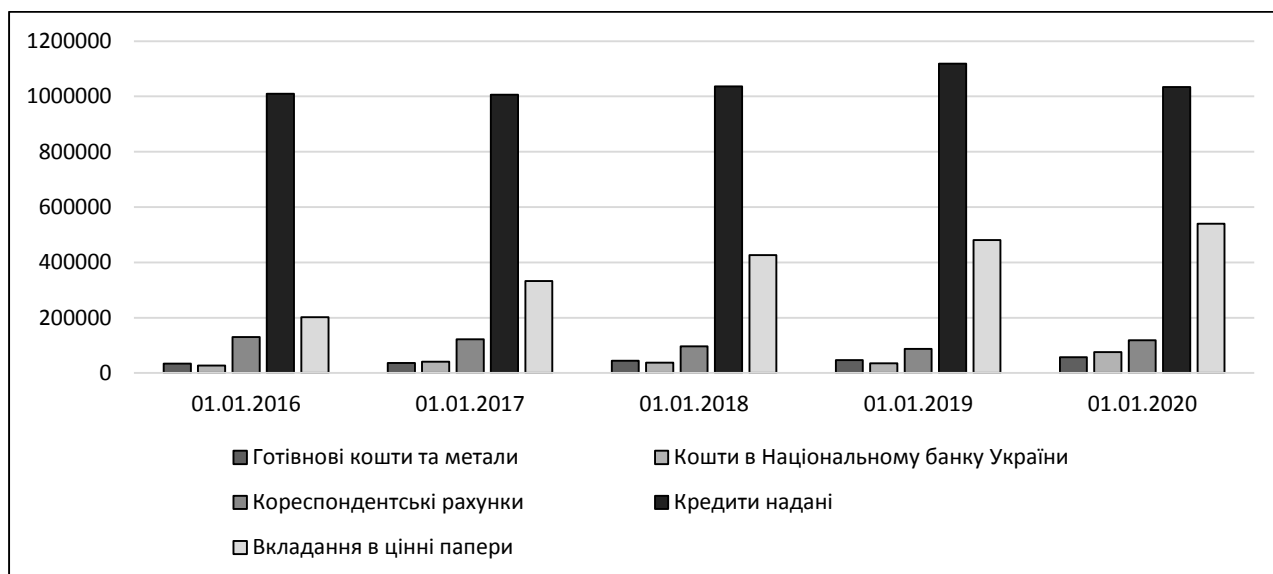


Рис. 1. Динаміка показників структури активів за 2016-2020 рр. [1]

На сьогодні, аналізуючи структуру активів банку, спостерігається зростання кредитів та простроченої заборгованості (рис. 1). В умовах невизначеної фінансової ситуації в Світі та в країні змінилась якість кредитних портфелів банків, яка значно знизилася в результаті масового неповернення кредитів як суб'єктами господарювання, так і фізичними особами. Така ситуація чинить значний дестабілізуючий вплив на функціонування банківської системи зокрема та економіки України в цілому [1].

Такі тенденції мають несприятливий вплив на результати фінсової діяльності банків, породжують певні труднощі для кредиторів і позичальників, ускладнюють діяльність з організації та управління банку, провокують недовіру з боку населення до банківської системи та стримують відновлення кредитування реального сектору економіки України [2].

Здійснювати активні операції банки можуть лише за наявності відповідних ресурсів, які формуються в процесі діяльності банків. Джерелами формування банківських ресурсів є акумуляція грошових коштів від юридичних та фізичних осіб, а також створення власного капіталу.

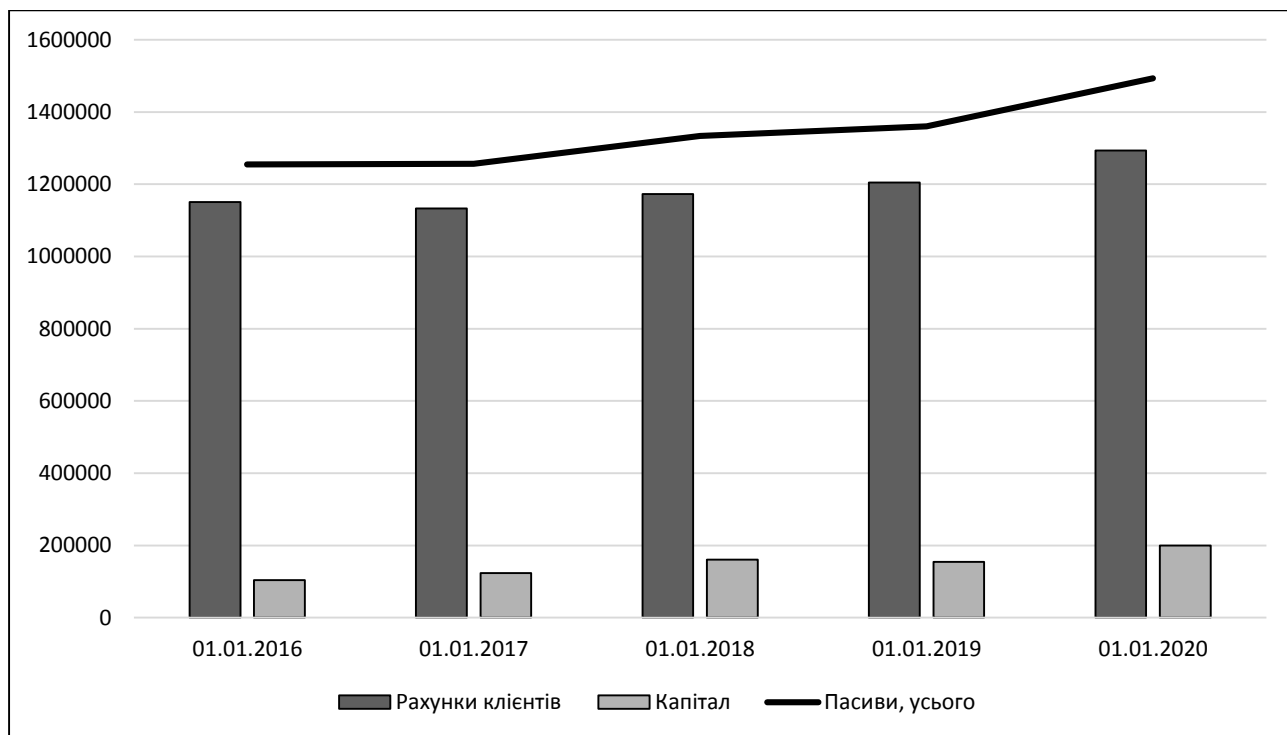


Рис. 2. Джерела формування активних операцій за 2016-2020 рр. [1]

Протягом досліджуваного періоду основними джерелами формування активів є власний капітал банківських установ, а серед залучених коштів – рахунки клієнтів (рис. 2). Рахунки фізичних і юридичних осіб становлять більшість загального обсягу пасивів, а отже, є основним і найголовнішим джерелом формування активів. В умовах Євроінтеграції української банківської системи найбільш високий рівень стрессостійкості показали банки з іноземним капіталом, які функціонують на ринку України [2, 165].

Для більш детальної ілюстрації сучасного стану з активами розглянуто їх структуру на прикладі двох комерційних банків з іноземним капіталом, які входять до ТОП-10 банків України. Станом на початок 2020 р. структура активів була такою (рис. 3,4).

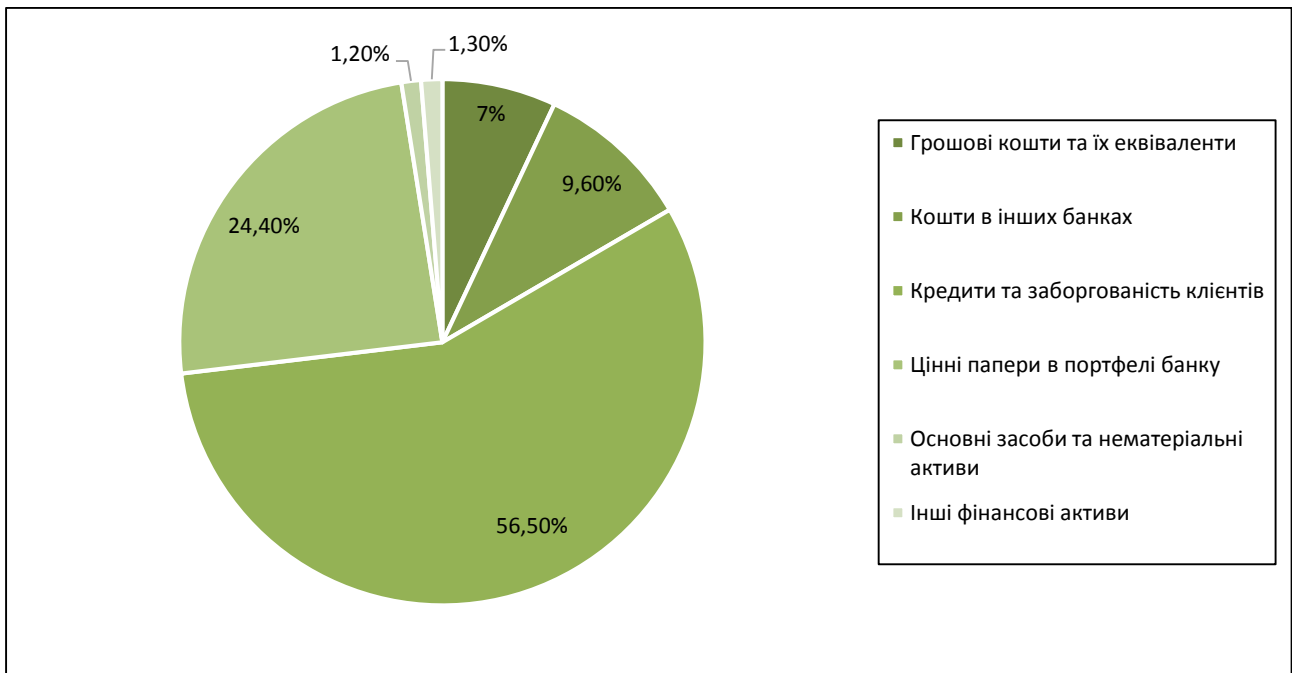


Рис. 3. Структура активів АТ «ОТП БАНК» станом на 01.01.2020 р. [3]

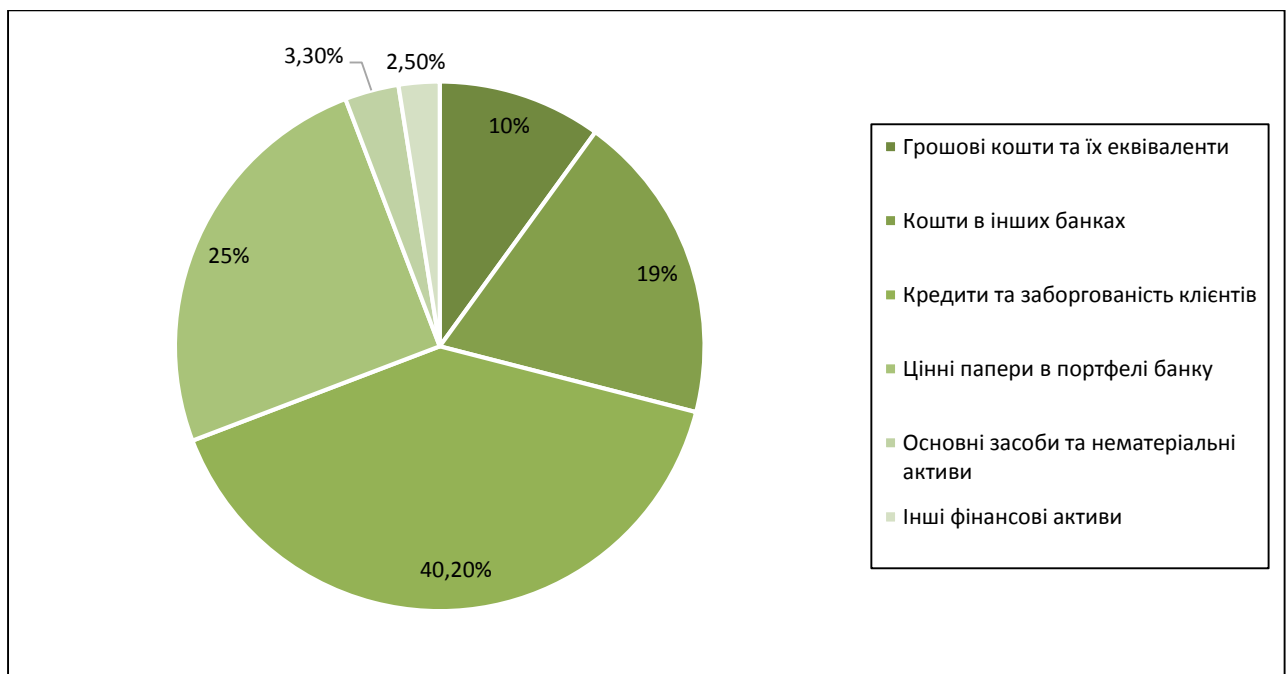


Рис. 4. Структура активів АТ«Укрсиббанк» станом на 01.01.2020 р. [4]

У структурі активів банку переважають кредити та заборгованість клієнтів, що може призвести до негативних наслідків і втрати стабільності банку. Також серед причин, що можуть спричинити таку ситуацію, – нестабільна політична та економічна ситуація в країні, низька платоспроможність вітчизняних позичальників, неврегульованість законодавства.

Аналіз джерел формування активів (рис.5) показав, що основним джерелом формування активів є рахунки клієнтів.

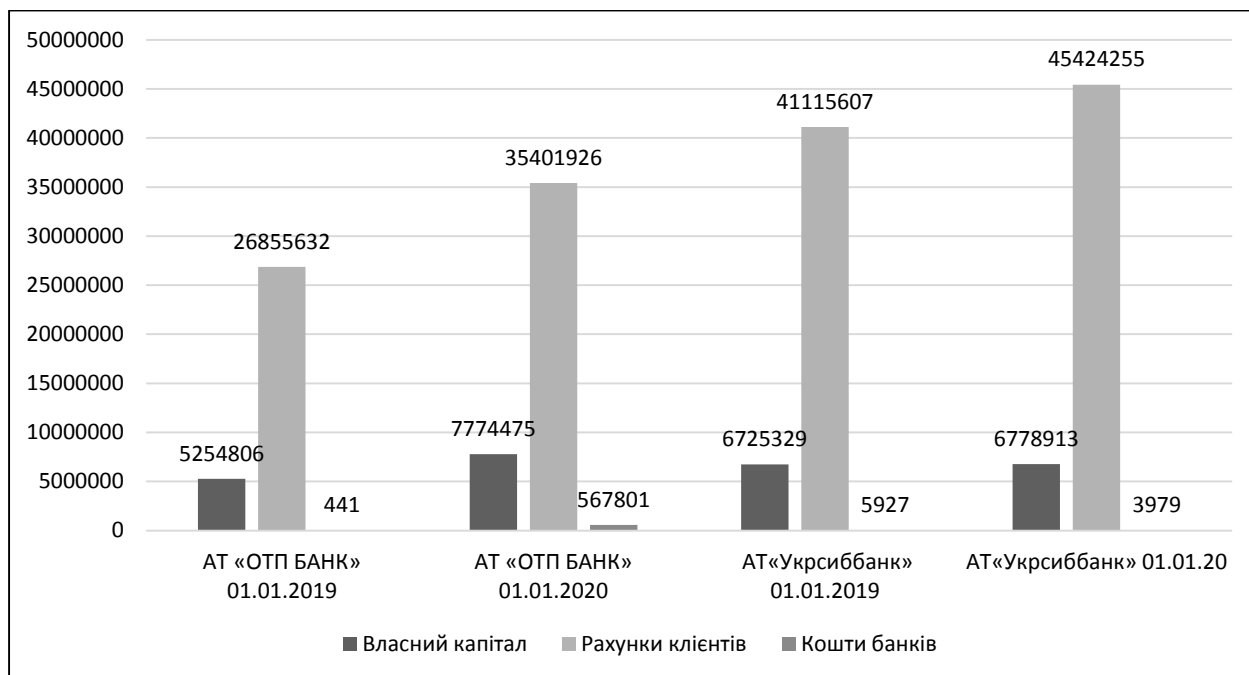


Рис. 5. Джерела формування структури активів банків [3-4]

Величина власного капіталу банку порівняно із залученими джерелами є критично низькою, тому існує необхідність у збалансуванні джерел формування.

Для забезпечення збалансованості структури джерел фінансування, з одного боку, їх доцільно формувати залежно від кон'юнктури ринку, об'єктів кредитування, прибутковості активів та їхньої оборотності, з іншого – це активізація структури активів, яка пов'язана з якісним удосконаленням уже існуючих видів та пошуком можливих варіантів модифікації банківських продуктів і послуг [5].

Для покращення якості управління активами банку розглянуто чутливі до зміни відсоткової ставки активи та пасиви на прикладі АТ «ОТП БАНК» (рис. 6).

Спостерігається значна розбалансованість активів та пасивів. В термін до 1 місяця пасиви значно перевищують активи, чутливі до зміни відсоткової ставки, тому зі зростанням відсоткової ставки маржа банку буде зменшуватись, що може негативно вплинути на фінансову діяльність банку. В усіх інших періодах активи перевищують пасиви, тому із підвищенням відсоткової ставки маржа банку також змінюватись.

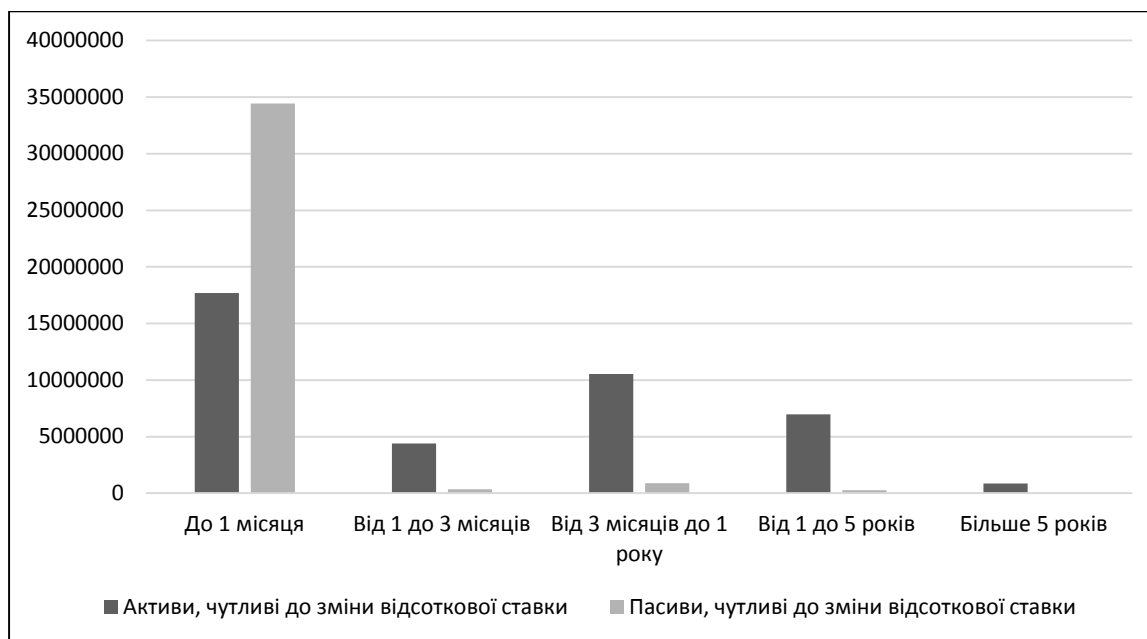


Рис. 6. Активи та пасиви АТ «ОТП БАНК» [3]

Проведене дослідження показало, що в структурі активів банку переважають кредити та прострочена заборгованість, які негативно впливають на його фінансову стійкість. Основним джерелом формування активних операцій на сучасному етапі є рахунки клієнтів. Існує необхідність у визначенні форм та методів збалансування активів для покращення ефективності діяльності банку.

Аналізуючи сучасний стан структури активів у банківській системі країни, пропонуємо декілька напрямів та форм їх збалансування:

- Регулювання грошових потоків – закріплення певних груп залучених пасивів за певними групами активів;
- Структурне балансування – наближення обсягів активних та пасивних операцій, які мають однакові строки погашення;
- Прогноз зміни швидкості та напрямку відсоткових ставок.

Отже, результати аналізу нинішнього стану активів банківської системи країни свідчать про присутність декількох проблем, найсуттєвішою з них є висока концентрація наданих кредитів порівняно із загальним обсягом активів, що негативно впливає на фінансову стійкість банку.

На прикладі декількох з функціонуючих банків на ринку України досліджено, що дані тенденції притаманні та є загальними для сучасного стану активів у банківській системі України. На даній основі приведено декілька напрямів для покращення подальшого збалансування та управління активами.

Розглянувши джерела формування активів банку, виявлено, що рахунки клієнтів становлять найбільшу частину залучених коштів, які й є основним джерелом формування активів банківської системи України. Разом з цим, активи банківської системи та джерела їх формування є головним чинником стрес-тестування банківської системи, яка поступово інтегрується в Європейську

банківську систему, використовуючи насамперед досвід банків з іноземним капіталом, що діють на території України [6, 208].

ДЖЕРЕЛА

1. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
2. Andriy Ramskyi, Valeria Loiko, Olena Sobolieva-Tereshchenko, Daria Loiko and Valeriia Zharnikova (2017). Integration of Ukraine into the European banking system: cleaning, rebooting and Basel III. Banks and Bank Systems, 12(4), 163-174. doi:10.21511/bbs.12(4-1).2017.05
3. Офіційний сайт АТ «ОТП БАНК» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ru.otpbank.com.ua>
4. Офіційний сайт АТ «УКРСИББАНК» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://my.ukrsibbank.com/ua/personal>
5. Лютий І.О. Банківський маркетинг в моделі оптимізації структури пасивів і активів комерційного банку / І.О. Лютий [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://westudents.com.ua/glavy/206-112-bankvskiy-marketing-v-modeloptimzats-strukturi-pasivv-aktivv-komertsynogo-banku.html>
6. Sobolieva-Tereshchenko, Olena и Zhukova, Yuliia (2020) Stress testing of the banking systems: approach of Ukraine Journal of Eastern European and central asian research, 7 (2). С. 205-218. ISSN 2328-8272; 2328-8280

Боєва М.Ю.,
здобувач ступеня магістра
Лойко В.В.,
д.е.н., професор кафедри фінансів та економіки
Київський університет імені Бориса Грінченка, м. Київ

РОЛЬ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ В УПРАВЛІННІ ФІНАНСОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ НА РИНКУ УКРАЇНИ

Сфера страхових послуг на сьогоднішній день є однією з найбільш невизначених через постійну зміну фінансового середовища, а також через вплив різних категорій ризику на фінансовий стан компанії. Саме через це, кожен страховик, при здійсненні своєї діяльності, націлений на використання чіткої і практичної стратегії, що буде здатна забезпечити підприємство достатньою кількістю фінансових ресурсів. Для дієвої стратегії розвитку страхової компанії мають бути виконані наступні етапи (рис. 1).

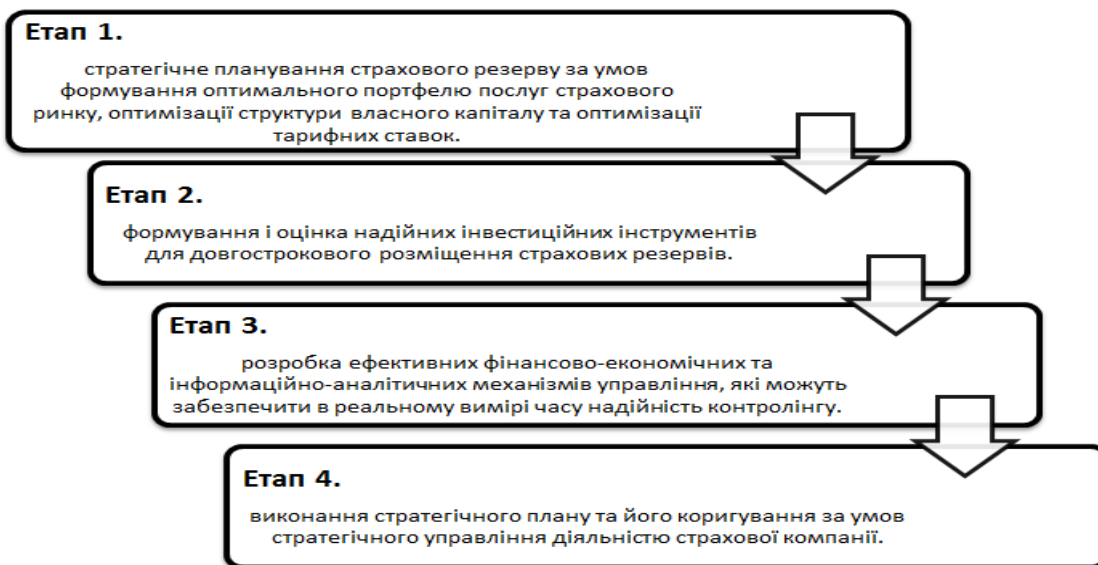


Рис.1. Етапи стратегії розвитку страхової компанії

Головним фактором покращення рівня надійності страховика є його інвестиційна діяльність, до складу якої входить керування інвестиційними проектами при довгостроковому страхуванні.

При розгляді діяльності українських і зарубіжних страхових організацій, прослідковується взаємозалежність між потенціалом страховика і його інвестиційною діяльністю, що є одним із ключових аспектів активного розвитку і надійності установи. Це є можливим при організації в компанії діючої стратегії розвитку і механізмів фінансового управління.

Сучасна стратегія розвитку страхових компаній на фінансовому ринку України включає такі основні завдання:

- організацію діючих нормативно-правових механізмів політики інвестиційної діяльності страховиків України, що контролюються на державному рівні;
- створення методів результативного стратегічного планування та контролювання страховими резервами та фондом підприємства;
- запровадження методів визначення вільних коштів страхової компанії;
- впровадження ефективних та модернізованих інструментів і механізмів для регулювання фінансовою діяльністю компанії, які б змушували керівників страхових компаній проводити аналіз діяльності за минулі періоди і робити висновки для організації майбутньої діяльності.

Під час управління страховою діяльністю багато компаній приділяють увагу стратегії оновлення. Дана стратегія представляє знаходження і опрацювання нових механізмів контролю, які спрямовані на покращення діяльності страховиків. Важливим аспектом стратегії оновлення є урахування пристосування діяльності до факторів зовнішнього середовища та контроль внутрішньої діяльності. Виходячи з цього стратегія має базуватися на гнучкості механізму, для можливості внесення змін до них.

Пристосуванням до зовнішнього середовища називають ситуації, під час яких у страхової організації відбувається процес адаптації до позитивних шансів розвитку діяльності та до введення обмежень щодо її здійснення. При цьому увага приділяється законодавчим нормам, зацікавленості компаній і потенційних клієнтів до функціонування страховика.

У кожній страховій компанії є експерти, що розглядають і приймають стратегію розвитку. У найбільш розвинутих країнах дуже популярними є наступні стратегії розвитку (табл. 1).

Таблиця 1

Основні види стратегій розвитку в управлінні фінансовою діяльністю страхових компаній

Назва стратегії	Умови використання стратегії
Стратегія глибокого проникнення на ринок страхових послуг	- страховий ринок не має бути перенасиченим послугою, що впроваджує страховик; - нарощування бази клієнтів для просування страхової послуги; - обсяг реалізації страхових послуг має бути пов'язан з витратами на здійснення маркетингової діяльності.
Стратегія створення нових страхових продуктів	- страхова компанія має бути новачком на ринку фінансових послуг; - страхова компанія володіє страховими продуктами або послугами, які є на стадії зрілості.
Стратегія розвитку ринку для впровадження на нього нових продуктів	- страхова компанія вже зарекомендувала себе як надійну і успішну фінансову установу на ринку; - на фінансовому рахунку страховика є достатня кількість фінансових ресурсів для здійснення своєї діяльності; - основні види страхових послуг набувають статусу масштабних і розповсюджених.

Стратегія формування страхових резервів	- підтримка стабільності, ліквідності, прибутковості і диверсифікованості показників підприємства для проведення аналізу впливу різних факторів на структуру резервів.
Стратегія управління ризиками	- стратегію використовують, коли ризики володіють найбільшою питомою вагою серед всіх ризиків організації; - ризики роблять вплив не тільки на фінансовий стан страхової компанії, а й на відношення страхувальників до страхової компанії.

Джерело: складено автором на основі [1, 2, 4].

Слід зазначити, що для успішного впровадження стратегії розвитку в управлінні страховою компанією важливе місце посідає складання бізнес-плану – комплексне відображення майбутнього розвитку страхової компанії. В діяльності страхової компанії він узагальнює всю наявну інформацію щодо діяльності, проблем, ризиків та управління, а також дає їм пояснення. При правильно і вміло складеному бізнес плані у страховиків є можливість простежити фінансові загрози до яких схильна компанія, зосередити зусилля на проблемних моментах функціонування, організувати ефективну систему ризик-менеджменту, бути готовими до можливих змін на фінансовому ринку [3].

ДЖЕРЕЛА:

1. Єрмошенко А.М. Окремі стратегічні аспекти управління страховими компаніями, 2012
2. Латипова Д. Процес злиттів і поглинань як фактор зростання і підвищення конкурентоспроможності страхових компаній // Фінансовий менеджмент у страховій компанії. – № 1(1). – 2005.
3. Нечепоренко В. І. Стратегічне планування в страхових компаніях: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук :2008.
4. Страхова справа: Підручник/ О. Д. Вовчак. – К.: Знання, 2011,- 391 с.
5. Страхування: Підручник./Керівник авт. колективу і наук. ред. Осадець С. С. –Вид. 2-ге перероб. і доп. - К.: КНЕУ, 2002. – 599 с.

Варченко Г.В.,
Здобувач ступеня бакалавра,
Васечко Л.І.,
доцент кафедри фінансів та економіки,
кандидат економічних наук,
Київський університет імені Бориса Грінченка
м. Київ, Україна

ПАНДЕМІЯ, ЯК РИЗИК БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Банківська діяльність за своєю природою є ризиковою діяльністю, яка формується під впливом ендогенних та екзогенних чинників. Причини виникнення банківського ризику різноманітні. Основними серед них є: економічні кризи, зростання заборгованості, фінансові інновації, інфляційні процеси, зростання витрат банку, конкуренція, глобальні виклики тощо.

Пандемія COVID-19 стала великим шоком для світової та європейської економіки. Вперше світові економіки стикаються з економічною і фінансовою кризою, яка викликана не спотворенням ринкових механізмів, а прямим наслідком уповільнення економічного зростання, пов'язаного зі здоров'ям. Як наслідок цього нового феномена, на сьогоднішній день практично відсутня міжнародна координація, на відміну від подій кризи у 2008 року, яка тісно погодила фіскальну та політичну реакцію основних економічних гравців під керівництвом Сполучених Штатів і Європейського Союзу.

Зауважимо, що Федеральна резервна система (ФРС) знизилася процентні ставки на повний відсотковий пункт до нуля і запустила пакет пом'якшення на суму 700 мільярдів доларів США [1], в свою чергу Народний банк Китаю (PBC) в першій половині лютого влив в банківську систему 3 трильйони юанів, а в кінці березня 2020 року - ще 20 мільярдів юанів, поряд з іншими заходами фінансової підтримки [2], Європейський центральний банк продовжив свою програму пом'якшення більш ніж на 750 млрд. євро, а Банк Англії знизив процентні ставки на 65 базисних пунктів до 0,1 відсотка, збільшив обсяг державних облігацій на 200 млрд фунтів стерлінгів і надав підприємствам кредити і гарантії на суму 330 млрд фунтів стерлінгів.

Прилаштуватися до існуючої ситуації означає здійснити ряд необхідних нововведень в банківських операціях, а саме:

1. Банки повинні виконувати мінімальні вимоги достатності основного та регулятивного капіталу. Для цього необхідно уникати ризикових операцій, а також утриматися від розподілу прибутку за виплату дивідентів, щоб мати додатковий запас міцності, бо очевидно, що більшість доходів банку з великою вірогідністю зменшиться на час карантину.

2. Банки повинні утриматися від великої кількості операцій на фондовому ринку, особливо купівлі-продажу особливо ризикових видів цінних паперів.

3. Оскільки немає можливості налагодити дистанційну роботу в банку, то якнайчастіше у відділеннях банку має проводитися повна санітарна обробка, в тому числі обробка дверних ручок, клавіатур банкоматів, терміналів, прибирання

«Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи»

відділень за допомогою дезінфікуючих та антибактеріальних засобів та загальне провітрювання приміщення – причиною таких заходів є те що вірус може жити в 4 годин на металі та 24 на папері та картоні, тому такі заходи критично необхідні в умовах пандемії. Співробітники з найменшими підозрами будь-якого захворювання не повинні допускатися до роботи. Кількість робочих годин необхідно по можливості зменшувати, а також скасувати різні тренінги та семінари, або перевести їх в онлайн режим [3].

4. Депозитні та кредитні операції – дуже важлива складова діяльності банку і тому вони повинні регулювати ставку за кредитами та депозитами, згідно до рекомендацій Центрального банку, по можливості, вигідно виділятися серед інших банків, задля залучення додаткових коштів.

5. Ідеальний варіант – це мінімізація готівкового обігу, проте в Україні його частка все одно є достатньо великою, а під час карантину його об'єм взагалі зі значною ймовірністю може зрости, тому банкам слід регулярно поповнювати банкомати готівкою, задля уникнення панічних та депресивних настроїв у населення.

6. Ще одним достатньо важливим пунктом є дезінфекція готівки, бо вона сама по собі не є досить «чистою» та безпечною, а в умовах розповсюдження інфекції може стати вагомою небезпекою для здоров'я та життя користувачів нею [4].

Відмітимо, що «коронакриза» – це перша в історії України криза, при якій немає банкрутства банків, стрімкого росту інфляції, катастрофічного падіння резервів та довгих черг біля банкоматів. Банківська система сьогодні не є тягарем для економіки, а навпаки допомагає рятувати її від негативних наслідків пандемії.

На «коронакризу» НБУ відреагував швидко: вже в першій половині березня 2020 року знижено облікову ставку, щоб підтримати економіку, а в жовтня її знизили ще раз – до 6%. Це доволі важливе рішення, оскільки, облікова ставка є реальним інструментом впливу на вартість кредитів. Для населення зниження ключової ставки та приборкання інфляції вже сьогодні спрацювало на те, що іпотека під 10% стала реальністю.

З метою забезпечення якісної і безперебійної роботи фінансової системи України, для зниження ризиків поширення коронавірусної інфекції COVID-19 НБУ розробив наступні заходи на час дії карантину:

- введений особливий пільговий період обслуговування кредитів населення і бізнесу;
- накладена заборона банкам вводити будь-які обмеження по формі і обсягам зняття депозитів і по закінченню їх терміну;
- запропоновані нові програми підтримки банків фінансуванням, яке вони можуть направити бізнесу і громадянам, найбільш постраждалим від карантину;
- відкладено проведення стрестестування банків і спрощені нормативи; для згладжування коливань на фінансовому ринку, НБУ щодня виходить з інтервенціями;
- для вирішення проблем нестачі готівкової валюти, НБУ проводить операції з продажу готівкового євро за безнал;

– для стимулювання українців швидше переходити на дистанційне банківське обслуговування, скасовані тарифи на роботу Системи електронних платежів (СЕП), скасована плата за підкріпленнями банків готівкою;

– для забезпечення безпеки працівників Національного банку та працівників банків, виробляє вилучення готівки з обігу, яка перевозиться в сховище НБУ на «карантин» для знезараження банкнот. Банки, в свою чергу, підкріплюються готівкою, яка перебувала в сховищах НБУ до початку поширення коронавірусної інфекції на території України.

Наостанок слід зазначити, що хоча цілком підготуватися до кризи неможливо, але запобігти її найгіршим наслідкам і скористатися новими можливостями завдяки злагодженій, системній, раціональній роботі за основними стратегічними напрямками цілком ймовірно і необхідно.

ДЖЕРЕЛА:

1. Federal Reserve issues FOMC statement [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.federalreserve.gov/newsevents/pressreleases/monetary/20200429a.htm> (дата звернення 30.09.2020).

2. Further defer the repayment of principal and interest for loans to small [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.pbc.gov.cn/goutongjiaoliu/113456/113469/4032179/index.html> (дата звернення 01.10.2020).

3. Національний банк проти коронавірусу. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/about/covid19>

4. Дубов Владислав Олександрович. Діяльність банків в умовах карантину. – Режим доступу: <https://ojs.ukrlogos.in.ua/index.php/mcnd/article/download/2328/2203/>

Вошкулат Є.О.,
здобувач ступеня магістра
Рамський А.Ю.,

*д.е.н., професор кафедри фінансів та економіки Київський університет
Імені Бориса Грінченка м. Київ, Україна*

МІЖБАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

У теперішніх умовах міжбанківське кредитування є важливим чинником в економіці як банків, так і країни в цілому, котре дає можливість підтримувати ряд економічних показників. Завдяки міжбанківському кредитуванню можна швидко отримати кредит від іншого банку, та покрити певну частину своєї неплатоспроможності. На сьогоднішній день міжбанківський кредит переходить на перше місце з залученням грошових коштів відносно інших форм, так як він має ряд переваг. Також він значною мірою впливає на кредитні відносини і значно впливає на банківську систему, регулювання банківських відносин. Тому вивчення цього питання є важливим, та яке в подальші роки може віднайти способи розвитку банківського сектору.

Міжбанківське кредитування потрібно для того, щоб дати можливість іншому банку забезпечити свою ліквідність на вищому рівні, щоб був певний надлишок для обов'язкового резервування, та для того, щоб виконувати повсякденні операції з клієнтами. Міжбанківський кредит дає можливість швидко заволодіти певною сумою за значно нижчою ставкою кредитування і на більш довгий термін.

Учасниками міжбанківського кредитування можуть бути: Національний банк України, його філії, регіональне управління НБУ, комерційні банки, міжнародні банки.[1]

В міжбанківському кредиті існує частина переваг, відносно інших форм залучення:

1) є більша вірогідність, що вам повернуться кошти, тому що вважається що банк дуже надійна установа відносно інших позичальників.

2) швидкість отримання (мобільність), тому що в разі потреби додаткових коштів, можна отримати їх від інших банків, які також мають вільні додаткові ресурси;

3) короткостроковий характер – кредити баку, в разі потреби, можна залучати на досить короткий період, на відміну від залучення інших ресурсів [2].

Щоб краще зрозуміти та проаналізувати видачу міжбанківських кредитів, розглянемо частку загального обсягу виданих кредитів з 2015-2020рр. (рис.1).

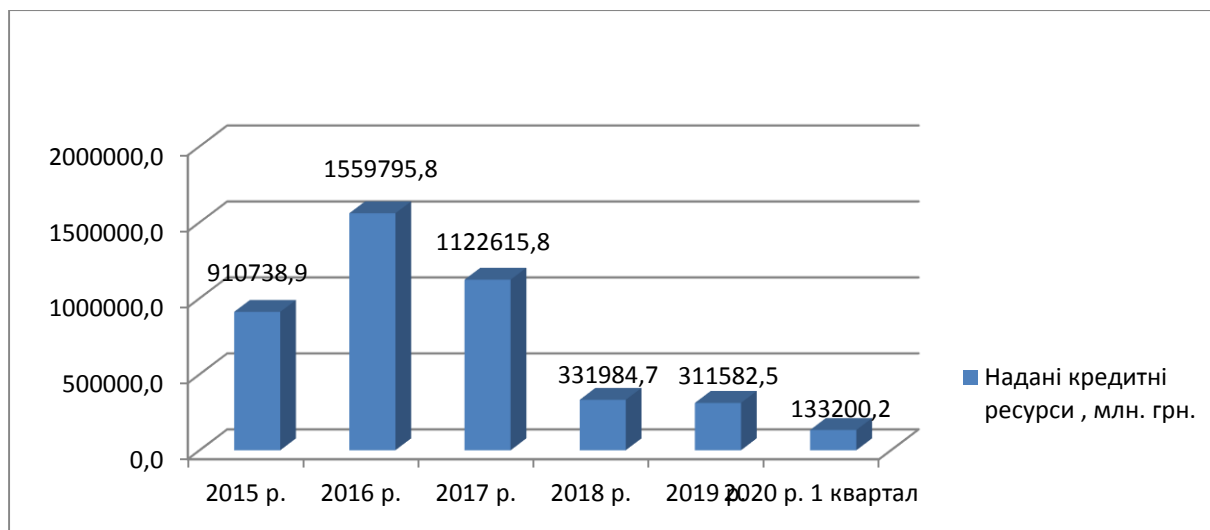


Рис. 1. Загальний обсяг наданих кредитних ресурсів за 2015-2020рр., млн. грн.

*Джерело: систематизовано автором за [3]

Згідно діаграмі 1 з 2015 - 2016рр. потреба в міжбанківському кредиті зростає майже в два рази, виною цього є криза в країні, паралельно відбулась реорганізація банківської системи, НБУ усував непотрібні банки, тому вони почали закриватись і почалась масова потреба грошей на валютному ринку, це в свою чергу призвело також до того, що люди через недовіру почали забирати депозити, що ще більше вдарило на економіку банків. Відповідно після масового ажіотажу НБУ відрегулював облікову ставку та ставку рефінансування, після чого з кінця 2016 року ситуація налагодилась і міжбанківські кредити зменшились до допустимих значень. Отже, міжбанківське кредитування на даному етапі не дуже розвинене. І тому, для покращення цього, можна почати з того, що:

1. НБУ повинен створити загальну систему, в якій банк кредитор зможе відкрити кредитоспроможність банку позичальника. Також потрібно створити рейтинг по якому можна визначити кредитний ліміт того чи іншого банку.
2. Потрібно удосконалити систему міжбанківського кредитування, підвищити вимоги до позичальника щодо простроченої заборгованості.
3. Потрібно залучити більше тимчасово вільних грошей на міжбанківський ринок.

ДЖЕРЕЛА

1. Аналіз використання міжбанківського кредиту у формуванні ресурсів банку [Електронний ресурс] / Режим доступу до ресурсу: <http://library.if.ua/book/1/23.html>.
2. Гуляєва Л. П. Міжбанківські кредити в Україні: еволюція розвитку та проблеми сучасності / Л. П. Гуляєва // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – Дніпропетровськ. – 2005. – № 206. – Т. 1. – С. 207–215.
3. Національний банк України. Стан міжбанківського кредитного ринку [Електронний ресурс] / 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://bank.gov.ua/control/uk/allinfo>.
4. Коваленко О. К. Банківські операції // Залучення ресурсів на міжбанківському ринку // 2011 – С. 208

Гончарук А.О.,
здобувач ступеня магістра
Щербина А.Г.
к.е.н., доцент кафедри фінансів
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна

БОРГОВЕ ФІНАНСУВАННЯ ДЕФІЦИТУ БЮДЖЕТУ

На даний момент ми можемо спостерігати зміну економічної ситуації в світі, що спричинена пандемією COVID-19. Це призвело до світової фінансової кризи, країни не були готові до таких обмежувальних заходів, та тривалого карантину.

Уряди свідомо обмежують особисте спілкування між людьми для того, щоб зменшити швидкість поширення пандемії. Закриваються підприємства, зокрема індустрії, які побудовані на соціальній взаємодії (сфера обслуговування: торгівля, ресторани, готелі, салони краси тощо). Це дуже велика частина, адже загалом сектор послуг складає більше 60% загальної економіки України.

Обмежуючі умови соціальної взаємодії, для зменшення поширюваності захворювань серед населення, спричинили економічний колапс у світі.

12 березня 2020 року фінансові ринки призупинили свою роботу через різке падіння курсу акцій. Падіння було найбільшим із 1987 року [1].

23 травня 2020 року Аргентина оголосила дефолт. Країна не змогла вчасно заплатити за борговими зобов'язаннями на фоні пандемії. Попередній дефолт був у 2014 році, у 2020 році це вже 9 дефолт в історії країни [1].

Українська гривня почала падати із 9 березня 2020 року. Станом на 17 березня офіційний курс 26,52 гривні за долар (до початку епідемії коштувала 24 гривень за долар). За 3 дні із 10 по 13 березня Національний банк України, щоб стабілізувати курс, продав майже мільярд доларів (981,6 млн дол. США.). При цьому запаси НБУ складають 20 млрд дол, причому тільки за 2019 рік Нацбанк скупив 8 млрд доларів [1].

На початку березня 2020 року було обговорення дефолту України.

Із 12 березня в Україні ввели карантин. Із 16 березня закрили кордони, а 18 березня призупинили приміські сполучення, авіасполучення. Пересуватися можна було лише пішки або власним транспортом. Вокзали із 18 березня було зачинено. Укрзалізниця 17 березня збільшувала кількість вагонів до наявних потягів, щоб всі бажаючі могли дістатися додому. Решту квитків можна було повернути через каси [1].

Ми вже зараз можемо спостерігати негативний вплив пандемії на нашу економіку, оскільки за час карантину кількість зареєстрованих безробітних в органах Державної служби зайнятості зросла на 28,3% – на третій квартал 2020 року, загальна кількість безробітних складає 1,7 млн., осіб. За іншими даними неофіційно безробітних, та кількість тих, хто втратив роботу, але з різних причин не став на

біржу праці, оцінюється до 3 млн., осіб. Це найвищий показник за останній 15 років [2].

Уряд виділив 6 млрд грн для фінансування допомоги по безробіттю. Виділені кошти будуть спрямовані на виплату:

- допомоги по безробіттю - 1,277 млрд грн;
- підвищення мінімального розміру допомоги по безробіттю з 650 грн., до 1000 гривень;
- допомога звільненим за власним бажанням з 1 дня, а не як було раніше з 91 дня;
- виплата усім безробітним з 1 дня реєстрації, а не з 7 як було раніше;
- допомоги по частковому безробіттю - 4,723 млрд грн;
- виплати суб'єктам малого та середнього підприємництва на період карантину для покриття витрат на зарплату робітникам, яким було скорочено робочий час [3].

Бюджет України не був готовий до таких подій.

Найбільш уразливими до кризи виявилися державні фінанси. Ухвалений у 2019 році бюджет на 2020 рік уже в квітні довелося переглядати у бік зменшення доходів, збільшення видатків та встановлення дефіциту в розмірі 298 млрд грн [4].

При запланованому на січень-жовтень дефіциті 214 млрд грн було покрито лише 120 млрд грн. Це означає, що на листопад-грудень припадає 178 млрд грн "дефіцитних" видатків. Загалом в останні два місяці року уряд повинен профінансувати 353 млрд грн видатків [4].

Проект бюджету на наступний рік передбачає подальше збільшення запозичень на 64,2 млрд грн або понад 10%, - до 684,7 млрд грн, з яких ОВДП мають скласти 549,1 млрд грн [5].

За таких умов нової актуальності набуває співпраця з МВФ, від якої також залежить, чи зможе Київ отримати кредити Світового банку та ЄС. Від них уряд хоче отримати 43,2 млрд грн - це близько 1,5 млрд доларів, якщо брати так само прописаний у проекті бюджету середній курс у 29 грн за долар [5]. У червні 2020 року Міжнародний валютний фонд затвердив півторарічну програму stand by на 5 млрд доларів, Україна мала отримати три транші, з яких отримала лише один – 2,1 млрд дол. Другий і третій транші по 700 млн дол влада розраховувала отримати восени, але не отримали [4].

МВФ призупинив співпрацю з Україною після того, як Конституційний суд фактично перекреслив досягнення в антикорупційній реформі [4].

Виділені кошти пішли на підтримку фінансової стабільності в країні під час кризи, а також на фінансування видатків, пов'язаних із коронавірусом [5].

Відтак значний дефіцит держбюджету, запланований на 2021 рік (6% ВВП), він призведе до подальшого збільшення потреб у залученні боргового фінансування - протягом 2021 року Мінфіну потрібно буде залучити 702 млрд грн, аби профінансувати дефіцит, та погасити старі борги [7].

Фінансові боргові зобов'язання держави є одним із видів фінансових зобов'язань, тому держава повинна виконувати повною мірою свої зобов'язання та

«Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи»

діяти в інтересах кредитора. В основу цього поняття покладено обов'язок уряду держави виплатити боргове зобов'язання перед відповідними кредиторами, яке виникло внаслідок запозичень та випуску державних цінних паперів. Оскільки такі операції виконуються з метою акумуляції фінансових ресурсів і подальшого використання для публічних цілей, у тому числі й для фінансування дефіциту Державного бюджету, відносини, що виникають у зв'язку зі здійсненням запозичень та випуском і розміщенням державних цінних паперів [6].

За даної ситуації ми можемо спостерігати значну залежність бюджету від державних запозичень, що негативно впливає на економіку країн в цілому, потрібно створити реанімаційну програму, яка допоможе наповнити державний бюджет з наступного року, що не збільшувати дефіцит бюджету, ще більше.

ДЖЕРЕЛА

1. Глобальна фінансова криза 2020 року. - URL: https://uk.m.wikipedia.org/wiki/%D0%93%D0%BB%D0%BE%D0%B1%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%B0_%D1%84%D1%96%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BE%D0%B2%D0%B0_%D0%BA%D1%80%D0%B8%D0%B7%D0%B0_2020_%D1%80%D0%BE%D0%BA%D1%83/.
2. В Україні побільшало безробітних. - URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2020/09/25/665522/>.
3. Уряд виділив 6 млрд грн для фінансування допомоги по безробіттю. - URL: <https://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=46a2cacc-5ad6-436f-81c9-909b65de3104&title=UriadVidiliv6-MlrdGrnDliaFinansuvanniaDopomogiPoBezrobittiu>.
4. Бюджетный кризис наступит Украину: средств на незащищенные расходы уже нет. - URL: <http://m.ua/rus/publications/2020/11/24/668325/https://www.epravda.co>.
5. Бюджет 2021: 5 причин, чому його буде важко виконати. - URL: <https://www.bbc.com/ukrainian/features-54152517>.
6. Фінансові боргові зобов'язання: методологія та прикладні можливості реструктуризації. - URL: <file:///C:/Users/%D0%92%D0%BB%D0%B0%D0%B4/Downloads/Telegram%20Desktop/1197-5848-1-PB.pdf>.
7. У 2021 році кожна 8-ма гривня держбюджету піде на сплату відсотків по боргах. - URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2020/09/21/665333/>.

Дворецький Д.Ю.,
здобувач ступеня бакалавра,
Казак О.О.,
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та економіки,
Київський університет імені Бориса Грінченка
м. Київ, Україна

ВПЛИВ МСФЗ 16 НА ФІНАСОВУ ЗВІТНІСТЬ ОРЕНДАРЯ У ПЕРЕХІДНИЙ ПЕРІОД

У 2016 році Міжнародна рада з питань фінансової звітності розробила новий міжнародний стандарт фінансової звітності. Він отримав загальну назву МСФЗ 16 «Оренда» (далі – МСФЗ 16 або стандарт). В Україні всі підприємства, що складають фінансову звітність згідно зі стандартами МСФЗ, зобов'язані з 1 січня 2019 року враховувати даний стандарт при обліку та складанні фінансової звітності. Без чіткого розуміння впливу нового стандарту на фінансову звітність орендаря неможливо провести повноцінний фінансовий аналіз компанії. Дана проблема вже частково підіймалася в наукових роботах українських практиків та науковців. Проте, враховуючи той факт, що стандарт є достатньо новим для вітчизняної науки та бізнесу, вплив нового стандарту на фінансову звітність та розробка методології оцінки впливу МСФЗ 16 на показники фінансової звітності є надзвичайно актуальною та потребує подальших досліджень.

Об'єктом дослідження впливу стандарту обрано основні фінансові звіти: баланс та звіт про прибутки та збитки. Для наукового обґрунтування впливу МСФЗ 16 використовувався порівняльний метод, оскільки саме він наочно демонструє різницю між станом «до» та «після» впровадження стандарту. Джерелом даних для проведення оцінки обрана звітність акціонерного товариства Kernel Holding S.A. Підставами для визначення такого об'єкту є ряд причин. Зокрема, Kernel – це аграрна компанія, яка використовує багато орендних активів у своїй діяльності, тому вплив стандарту на результати її фінансової діяльності є достатньо репрезентативним. По-друге, фінансовий рік компанії закінчився 30.06.2020, що також дає змогу оцінити вплив вимог даного стандарту на повний цикл фінансово-господарської діяльності. На основі даних звітності складено порівняльну таблицю, залишивши суттєву інформацію для аналізу.

Зазвичай бізнес використовує оренду як ефективний інструмент отримання активів без значних витрат та ризиків. Вже нечинний стандарт МСБО 17 не дозволяв відобразити вплив оренди на бізнес, оскільки дані операції класифікувалися як позабалансові. Тому основна мета МСФЗ 16 – забезпечення порядку розкриття орендарями та орендодавцями доречної інформації, що правдиво представляє операції оренди. Зміни правил обліку орендодавця не є значними, тому основна увага даного дослідження зосереджена на факторах впливу даного стандарту на звітність орендаря. Згідно нового стандарту підприємство-орендар зобов'язане відображати:

- у балансі орендний актив у формі права користування та зобов'язання (є обов'язком зі сплати орендних платежів) шляхом визнання;
- у звіті про прибуток та збиток до витрат періоду потрапляють: амортизація орендного активу та фінансові витрати (відсотки) на залишок орендного зобов'язання.

Результатом впровадження такого стандарту є суттєве підвищення прозорості фінансової звітності, оскільки його застосування призводить до відображення майже всіх договорів оренди. З іншого боку під час першого застосування МСФЗ 16 відбувається значний вплив на фінансову звітність підприємства. По-перше, у балансі спостерігається значне зростання зобов'язань та активів компанії. По-друге, у звіті про прибуток та збиток стрімко зростають амортизаційні та відсоткові витрати, але водночас зменшуються витрати на операційну оренду. Тому, в перший період визнання оренди чистий прибуток/збиток буде нижчим, а наприкінці строку оренди нижчим за рахунок зменшення відсоткових витрат з оренди. В таблиці 1 представлені розрахункові дані проведеного вертикального та горизонтального аналізу фінансових результатів групи компаній Кернел з урахуванням впливу МСФЗ 16.

Таблиця 1

Вплив МСФЗ 16 на фінансову звітність групи компаній Кернел

	Значення, млн. доларів			Вертикальний аналіз, %			Горизонтальний аналіз, %	
Баланс								
Рядок звітності	2019	2019 ¹	2020	2019	2019 ¹	2020	2020/ 2019	2020/ 2019 ¹
Необоротні активи	1 207	1 496	1 634	49%	54%	52%	35%	9%
Нематеріальні активи	115	412	415	5%	15%	13%	261%	1%
з них права користування		334	347		12%	11%		4%
Основні засоби	765	756	984	31%	28%	31%	29%	30%
Оборотні активи	1 256	1 249	1 531	51%	46%	48%	22%	23%
Всього активи	2 464	2 745	3 165	100%	100%	100%	28%	15%
Капітал	1 346	1 346	1 494	55%	49%	47%	11%	11%
Довгострокові зобов'язання	638	889	1 258	26%	32%	40%	97%	41%
з них орендні зобов'язання		257	265		9%	8%		3%
Короткострокові зобов'язання	480	509	413	19%	19%	13%	-14%	-19%
з них орендні зобов'язання		35	45		1%	1%		29%
Всього зобов'язання	1 118	1 399	1 671	45%	51%	53%	49%	19%
Всього пасиви	2 464	2 745	3 165	100%	100%	100%	28%	15%
Звіт про прибутки та збитки								
Рядок звітності	2019	2020 ²	2020	2019	2020 ²	2020	2020/ 2019	2020 ² / /2019
Виручка	3 960	4 107	4 107	100%	100%	100%	4%	-4%
Собівартість	(3 626)	(3 645)	(3 645)	-92%	-89%	-89%	1%	-1%
Валовий прибуток	334	462	462	8%	11%	11%	38%	-28%
Операційні доходи/витрати	(65)	(125)	(125)	-2%	-3%	-3%	93%	-48%
Операційний прибуток	269	337	337	7%	8%	8%	25%	-20%

Фінансові доходи/витрати	(79)	(139)	(192)	-2%	-3%	-5%	144%	-43%
Прибуток до оподаткування	190	199	145	5%	5%	4%	-24%	-4%
Чистий прибуток	179	144	123	5%	4%	3%	-31%	-24%

**Джерело: таблиця складена автором на підставі фінансової звітності:*

[1] Баланс на 01.07.2019 року після визнання орендних зобов'язань та активів.

[2] Звіт про прибутки та збитки за 2020 рік без впливу МСФЗ 16.

Даний приклад наочно демонструє вплив МСФЗ 16 на фінансову звітність групи компаній Кернел. Отримані показники в результаті проведеного вертикального аналізу підтверджують зміни структури балансу та звіту про прибутки та збитки. Це дає змогу дійти висновку, що даний стандарт впливає майже на всі фінансові коефіцієнти та показники ефективності. Наприклад, коефіцієнт капіталізації змінився з 55% в 2019 році до 48% в 2020 році в результаті визнання орендних активів, хоча компанія була прибутковою та жодних інших змін в структурі капіталу не відбувалося. Звіт про прибутки та збитки демонструє зменшення чистого прибутку при зростанні виручки від реалізації, що дає змогу стверджувати про зниження показника рентабельності чистого прибутку з 5% до 3% рік до року внаслідок застосування вимог даного стандарту. Проведення аналізу без коригувань минулого або поточного періоду для дотримання може привести до некоректного трактування фінансових показників та їх динаміки. Саме тому до Таблиці 1 були додані періоди як з, так і без впливу МСФЗ 16 з метою дотримання принципу порівнянності. При оцінці показників з співставним періодом коефіцієнт капіталізації змінився з 49% до 47% рік до року, а рентабельність чистого прибутку впала лише на 1% та однозначно буде компенсована в майбутніх періодах за рахунок зменшення відсоткових витрат з оренди. Результати проведеного горизонтального аналізу також демонструють стрімке зростання або падіння деяких показників, проте в результаті порівняння з коригуваннями динаміка визначається як більш стабільна.

Отже, дані розрахунки дають змоги стверджувати, що МСФЗ 16 суттєво впливає на структуру балансу та звіту про прибуток та збиток. Фінансовий аналіз без коригувань може привести до некоректної оцінки реальних змін та динаміки. Таким чином, для розуміння впливу нового стандарту на фінансову звітність підприємства-орендаря слід пам'ятати чотири найбільш суттєві точки впливу стандарту:

- приріст валюти баланси буде переважно не за рахунок інвестицій та прибутку, а за рахунок визнання орендних активів;
- амортизаційні та процентні витрати на оренду зменшать чистий прибуток у перехідному періоді, але ця стаття ніяк не вплине на реальний грошовий потік компанії;
- фінансові коефіцієнти змінюються, по причинні збільшення або зменшення ключових статей, тому аналіз у перехідний період без співставного періоду може бути некоректним;

- прозорість компаній збільшується в результаті відображення орендних активів. Завдяки МСФЗ 16 користувачі звітності отримують змогу більш справедливо оцінити фінансовий стан та результат компаній.

І хоча впровадження МСФЗ 16 в принципі не повинно впливати на основні оцінки, оскільки суть оренди не змінює економіку та здатність бізнесу створювати грошові потоки, проте застосування вимог даного стандарту у перехідний період демонструє зміну показників фінансової звітності та має враховуватися при проведенні відповідних оціночних процедур. Застосування порівняльного аналізу фінансової звітності групи компаній Кернел наочно демонструє такий вплив МСФЗ 16. Проте не розкриває усіх аспектів, що є підставою для визначення даного питання як досить актуального, яке потребує подальшого ретельного дослідження.

ДЖЕРЕЛА

1. Закон України про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text> (дата звернення: 21.11.2020)
2. Фінансова звітність компанії Кернел.
URL: https://www.kernel.ua/wp-content/uploads/2020/10/Kernel_FY2020_Annual_Report.pdf (дата звернення: 21.11.2020)
3. Міністерство фінансів України, Переклад на українську МСФЗ 16.
URL: https://mof.gov.ua/storage/files/IFRS16-ukr_AH-compressed-1.pdf (дата звернення: 21.11.2020)

Жовтогарячий А. С.,
здобувач ступеня бакалавра
Скоромна О. Ю.,
к. е. н., доцент кафедри фінансів
Харківський національний аграрний університет ім. В. В. Докучаєва
с. Докучаєвське, Україна

ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ МІЖНАРОДНИХ РЕЗЕРВІВ УКРАЇНИ

Міжнародні (золотовалютні) резерви є одним з елементів фінансової системи держави і призначені для забезпечення фінансової стабільності в широкому розумінні. Їх можна розглядати в контексті національної безпеки, економічної безпеки і, зокрема, фінансової безпеки держави. Вони сприяють сталому економічному розвитку, забезпечують національний банк країни інструментарієм та ресурсами для реалізації монетарної політики і регулювання фінансово-банківської сфери. У зв'язку з викладеним, дослідження сучасних тенденцій у формуванні золотовалютних резервів у світі та в Україні видається вкрай важливим.

Тенденції у сфері золотовалютних резервів є віддзеркаленням глобальних економічних процесів й опосередковано вказують на певні фінансові та економічні проблеми в окремих країнах. Деякі провідні країни майже не здійснюють державного регулювання валютного курсу шляхом валютних інтервенцій, оскільки запровадили режим плаваючого курсоутворення. Проте більшість країн не можуть поки що відмовитись від валютних інтервенцій. ЗВР можуть бути використані також як страховий запас ліквідності для захисту вітчизняної економіки або пом'якшення негативного впливу зовнішніх шоків; для запобігання макроекономічним ризикам національної економіки; виконання страхової функції державних фінансів і національної економіки; регулювання волатильності обмінного курсу, для міжнародних розрахунків, погашення зовнішніх боргів; фінансування негативного сальдо платіжного балансу. Спектр використання ЗВР дуже широкий, що посилює їхній вплив на розвиток валютних відносин у країні.

Сучасний етап розвитку системи ЗВР в Україні можна виділити на підставі значних змін, які відбулись в українській економіці. Вони пов'язані з низкою причин. Ключовою з них є війна на Сході, анексія та окупація частини української території спричинили втрату значної частини виробничого потенціалу, інші величезні майнові втрати держави, юридичних та фізичних осіб. Це вкрай негативно вплинуло на економіку, валютні відносини і, зокрема, на стабільність національної грошової одиниці України, і НБУ був змушений в умовах фіксованого валютного курсу використовувати значний обсяг резервів на інтервенції, з метою підтримання курсу гривні. Також, зважаючи на дефіцит платіжного балансу, резерви використовувались для його балансування. Адже порушення економічних процесів спричинило відплив валюти з України, скоротило надходження валютної виручки та іноземних інвестицій у країну, що суттєво ускладнило формування або відновлення резервів. Через це офіційні резерви в Україні скоротились за рік більш ніж на 63 %.

«Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи»

Наступною важливою рисою цього етапу є перехід до плаваючого валютного курсу, таргетування інфляції і поступова валютна лібералізація. Перехід до плаваючого курсу дозволив НБУ витратити менше коштів з резервів на інтервенції з підтримання курсу гривні. Це разом з іншими системними заходами НБУ створило передумови для доволі швидкого відновлення резервів у процесі подолання кризових явищ на Сході країни. І протягом 2015-2020 рр. в обсязі резервів спостерігається позитивна динаміка. У 2017-2019 рр. досягнуто деяке економічне зростання, що сприяє збільшенню резервів. Протягом 2019 р. резерви були приблизно на однаковому рівні.

Таблиця 1

Золотовалютні резерви України помісячно

Дата	Валові резерви, млн дол. США	% зміни	Чисті резерви, млн дол. США	Купівля валюти, млн дол. США	Продаж валюти, млн дол. США
01.11.2020	26 140	-1,5	15374	0	-208
01.10.2020	26 526	-8,7	15796	34	-232
01.09.2020	29 049	0,9	17813	461	0
01.08.2020	28 802	1,0	17474	130	-499
01.07.2020	28 515	12,4	17495	1155	0
01.06.2020	25 374	-1,2	16471	661	0
01.05.2020	25 695	3,1	16829	723	-45
01.04.2020	24 924	-6,4	16086	264,0	-2454
01.03.2020	26 623	1,3	17726	734,0	-45
01.02.2020	26 293	3,9	16816	348,0	-250
01.01.2020	25 302	15,37	15785	2983	-50
01.12.2019	21 932	2,5	12482	898	0

Джерело: за даними НБУ

Ця тенденція тривала до березня 2020 р. - резерви зросли до 26622,8 млн дол. США. Проте в березні через необхідність доволі великих виплат з обслуговування держборгу, інтервенцій для підтримання курсу національної валюти, з метою недопущення поширення впливу низки негативних світових та внутрішніх факторів відбулося скорочення міжнародних резервів України. Загалом протягом 2019 р. дії НБУ відповідали його основній функції та базувались на Стратегії валютних інтервенцій. Він викупував надлишки валюти, з метою поповнення міжнародних резервів, не перешкоджаючи ринковій тенденції до зміцнення курсу гривні. Чиста купівля валюти НБУ за рік виявилась найвищою за останні 14 років і становила 7,9 млрд дол. США. Найбільше вдалося збільшити резерви в грудні, завдяки незначним витратам на погашення і обслуговування зовнішнього боргу і зростанню на 15,4 % (3370 млн дол. США) продажу іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку. Сприятлива ситуація на валютному ринку зумовлювалася певним економічним зростанням і припливом іноземного капіталу в країну, незважаючи на

значні виплати за зовнішнім державним боргом. Упродовж року пропозиція валюти на міжбанківському ринку переважала попит, що забезпечували українські експортери та іноземні інвестори. Крім того, зовнішнє фінансування активно залучали державні і приватні компанії. Водночас попит на валюту виявився помірним, зокрема завдяки зниженню цін на енергоносії на міжнародних ринках і невеликим обсягам репатріації дивідендів бізнесу.

Світовою тенденцією останніх десятиліть у розвинених країнах у сфері валютних відносин, яка має безпосередній вплив на процеси формування і використання офіційних резервів багатьох країн, є лібералізація фінансових ринків. У рамках угоди з МВФ Україна здійснює поступову лібералізацію валютних відносин, закріплено в Законі «Про валюту та валютні операції» від 21.06.2019. Але це може загрожувати валютній безпеці як забезпеченості країни валютними коштами, а саме міжнародними резервами. Тому питання достатності резервів набуває підвищеної актуальності.

Важливим аспектом управління міжнародними резервами є визначення їхнього оптимального рівня, який потрібно сприймати не як фіксовану величину, а як середньо- або довгостроковий орієнтир, навколо якого фактичний рівень може коливатися в певних межах. Питання оптимального їхнього рівня є дискусійним, оскільки занижений обсяг резервів погіршує платоспроможність країни на світовому ринку, обмежує регулятивні можливості в монетарній сфері, а завищений означає замороження частини національного багатства країни.

На сьогодні Україна має доволі незначний обсяг резервів. Хоч він і відповідає деяким традиційним критеріям достатності, проте не дозволить нашій країні убезпечити свою валютно-фінансову сферу та економіку загалом від негативного впливу глобальних, регіональних або навіть внутрішньодержавних шоків. Набуття чинності Законом України «Про валюту та валютні операції» є сприятливою подією для припливу іноземної валюти в Україну і зростання золотовалютних резервів. Також цьому може сприяти удосконалення управління державним боргом, стимулювання експорту, припливу прямих іноземних інвестицій та кредитування міжнародними фінансовими інститутами виробничих галузей, інноваційний розвиток економіки, уповільнення інфляції.

Наголошуємо на необхідності подальших розробок у формуванні оптимальної структури офіційних резервних активів, з огляду на нарощення кризових явищ та дисбалансів у країнах світу на сучасному етапі розвитку світової економіки.

ДЖЕРЕЛА

1. Дяковський Д. А. Сутність і сучасні тенденції формування та використання золотовалютних резервів України. *НАУКОВІ ЗАПИСКИ НаУКМА*. Економічні науки. 2020. Том 5. Випуск 1. С. 48–54.

2. Національний банк України. URL: <https://www.bank.gov.ua>. (дата звернення 20.11.2020)

Зоз В.Р.,
здобувач ступеня магістра,
Обушний С.М.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів та економіки
Київський університет імені Бориса Грінченка
м. Київ, Україна

НЕОБХІДНІСТЬ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ЯК ЕЛЕМЕНТУ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Комерційні банки є одними з найважливіших елементів економічної системи з питань руху грошових та капітальних ресурсів, тому ефективний банківський фінансовий менеджмент відіграє важливу роль у розвитку фінансового сектору економіки.

Фінансовий менеджмент у комерційному банку – наука про ефективну систему управління процесами та відносинами, які пов’язані з діяльністю комерційного банку. Основними цілями фінансового менеджменту в банку є отримання максимального прибутку від надання фінансових послуг клієнтам і проведення банківських операцій для забезпечення життєдіяльності банку та збереження коштів, що належать вкладникам, а також мінімізація можливих ризиків для забезпечення відповідного рівня надійності банку.

У процесі застосування фінансового менеджменту здійснюються рішення, які спрямовані на ефективне управління об’єктами і які реалізуються за допомогою відповідних механізмів. Використання даних механізмів забезпечує збереження ринкових позицій та їх подальше зміцнення, захист від можливих ризиків та криз, уникнення банкрутства, ефективне накопичення та використання можливих ресурсів, використання інновацій при здійсненні банківської діяльності.

Задачами фінансового менеджменту є оптимізація бізнес-процесів, створення дієвої системи управління, формування ефективної системи стратегічного планування, здійснення коректного ризик-менеджменту, контроль виконання процедур та нормативів, постійне покращення системи бюджетування.

Суб’єктами фінансового менеджменту виступають топ-менеджмент та персонал банку. Об’єктами фінансового менеджменту є активи та пасиви банку, його ліквідність, власний капітал, залучені ресурси, можливі ризики та прибуток.

Фінансовий менеджмент ґрунтується на певних принципах та направлений на виконання певних функцій з метою досягнення цілей, які зазначені вище. Основними принципами функціонування фінансового менеджменту є:

- ✓ цілісність та повнота процесу управління, який включає аналіз, планування, регулювання та контроль;
- ✓ єдність цілей, результату та методів їх досягнення;
- ✓ поєднання поточного та перспективного планування для забезпечення безперервного процесу;

- ✓ спрямованість діяльності на досягненні певної мети;
- ✓ гнучкість організаційної структури менеджменту;
- ✓ контроль за ухваленням управлінських рішень.

Фінансовий менеджмент включає такі основні функції:

- ✓ фінансове планування, яке пов'язане зі створенням стратегічних планів на майбутній період для досягнення відповідних цілей;
- ✓ фінансовий контроль, який базується на перевірці результатів і контролі за дотриманням лімітів, нормативів ліквідності, показників діяльності та виконанням поставлених завдань;
- ✓ регулювання, яке пов'язане з оперативним управлінням ресурсами, фінансовими ризиками та прибутковістю банку;
- ✓ фінансовий аналіз, який слугує підґрунтям для всіх інших банківських функцій.

Фінансовий менеджмент банківських установ досі залишається менш дослідженим вітчизняними та зарубіжними вченими, аніж сутність загального фінансового менеджменту. Причиною є багатосторонність у діяльності комерційних банків, які виступають фінансовими посередниками в русі грошових потоків. Складність полягає як у жорсткому регламентуванні існуючих послуг, так і у постійному розширенні кількості послуг, що надаються банком. У загальному підході сучасні концепції управління можна звести до таких підходів:

- ✓ системний підхід, який базується на відокремленні окремих підзадач з основної задачі для досягнення поставлених цілей;
- ✓ маркетинговий підхід, який полягає в орієнтації менеджменту на споживачі, тобто розширенні переліку банківських послуг та покращення якості обслуговування для залучення нових клієнтів до банку;
- ✓ ситуаційний підхід, який пов'язаний з орієнтацією методів управління на умови, які впливають на функціонування банківської установи;
- ✓ функціональний підхід, який розглядає комплекс задач, що виникають при управлінні банком, як функції, які потрібно виконувати для ефективного розвитку банку;
- ✓ процесний підхід, який дозволяє встановити зв'язок між різноманітними функціями управління комерційним банком;
- ✓ нормативний підхід, який надає можливість встановити певні обмеження в системі управління банком;
- ✓ адміністративний підхід, який визначає регламент певної підсистеми управління;
- ✓ поведінковий підхід, який враховує вплив людського та інших факторів у внутрішніх аспектах здійснення управління [1; 2; 3].

У сучасній ситуації, що склалася в економічній системі України, потрібно точно визначити відповідність чи невідповідність конкретного підходу, який буде застосовуватися у конкретній ситуації. Використання підходящих та ефективних підходів залежить від коректного та детального аналізу середовища та чинників, що впливають на діяльність банку.

Фінансовий менеджмент у комерційному банку є підсистемою менеджменту, яка полягає у цілеспрямованому впливі на банківські операції шляхом використання таких елементів, як регулювання, контроль, планування та аналіз.

Оскільки відбувається постійна зміна ситуації на ринку, становища конкурентів, відносин на міжнародній арені, умов та форм фінансування, то основною метою фінансового менеджменту є постійне управління ризиками. Для здійснення управління необхідно надати менеджерам певної свободи для миттєвого реагування й адаптації до змін та можливих ризиків.

Менеджмент повинен створювати умови для ведення успішної діяльності банку, підводячи до того, що прибуток є результатом його діяльності, а не причиною існування банку. Прибуток забезпечує можливість подальшого функціонування банківської установи, так як тільки прибуток та його накопичення допомагають обмежити та подолати ризики, які виникають при здійсненні банківської діяльності.

При здійсненні банківської діяльності потрібен такий стиль управління, в рамках якого відбувається постійний пошук та залучення нових ресурсів та можливостей, забезпечуючи підвищення ефективності та отримання максимального результату при мінімальних витратах.

Фінансовий менеджмент, спираючись на новітні досягнення та практики у сфері управління, може змінювати систему пріоритетів та тенденцій розвитку комерційних банків. Дана підсистема менеджменту сприяє запровадженню нових методів та форм організації фінансової діяльності, використанню сучасних фінансових механізмів.

У сучасних умовах управління банку передбачає:

- ✓ орієнтація банку на попит ринку та його потреби, клієнтські запити, створення послуг, які мають попит і допоможуть здобути найбільший прибуток;
- ✓ велике бажання покращити ефективність діяльності банку та зменшити витрати;
- ✓ раціональний підбір персоналу та ефективне використання людських ресурсів;
- ✓ коригування цілей, завдань та дій банку залежно від ситуації на ринку;
- ✓ використання сучасної інформаційної бази для прийняття обґрунтованих та ефективних рішень.

У банківській діяльності досить важливим є процес постійного пошуку нових методів діяльності та можливостей. Для досягнення лідерських позицій на ринку потрібно постійно залучати та використовувати ресурси з різноманітних джерел, шукати нові шляхи розвитку. Комерційним банкам важливо досягати максимальних результатів та безперервно підвищувати ефективність діяльності при мінімальних затратах.

Отже, система фінансового менеджменту у комерційному банку складається з взаємопов'язаних елементів: мети, суб'єктів, об'єктів, завдань, функцій, принципів та механізмів здійснення поставлених цілей та завдань. Ефективна взаємодія усіх компонентів та процесів фінансового менеджменту дає можливість покращити якість управління банківської установи та стимулювати до розвитку. Фінансовий менеджмент у комерційному банку забезпечує мінімізацію впливу різноманітних

ризиків, створює можливості для досягнення поставлених поточних та майбутніх планів з урахуванням ситуації на ринку.

ДЖЕРЕЛА

1. Лачкова В.М. Лачкова Л.І., Шевчук І.Л., Фінансовий менеджмент у банку: навч. посібник. Харків: Видавець Іванченко І.С., 2017. 180 с.
2. Рясних Є.Г. Основи фінансового менеджменту: навч. посібник / Є.Г. Рясних. – К.: Академвидав, 2010. – 336 с.
3. Сало І. В. Фінансовий менеджмент у банку: навч. посібн. / І. В. Сало, О. А. Криклій. – Суми: ТОВ "ВТД"Університетська книга". – 2015. – 320 с.
4. Сомик А. Сучасний стан та напрями стимулювання розвитку банківського інвестиційного кредитування в Україні / А. Сомик, С. Жуйков // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 7. – С. 28-34
5. Фурса Т.П. Організаційні аспекти фінансового менеджменту комерційного банку. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. 2014. № 6 ч.5. С. 92-94.
6. Шпортюк Н. Л. Особливості фінансового менеджменту в банку/ Н. Л. Шпортюк, А. М. Коваль // Економічний форум. - 2018. - № 1. - С. 289-293.

Ісаєнко Г.А.,
здобувач ступеня магістра,
Обушний С.М.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів та економіки
Київський університет імені Бориса Грінченка

ПЕРСПЕКТИВИ ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Управління фінансовими ресурсами стає одним з найважливіших факторів, що визначають ефективність діяльності компанії в ринковому середовищі, а також її фінансову стійкість та конкурентоспроможність на національному та зовнішньому ринках.

Діяльність українських компаній вимагає від них збереження фінансової стабільності та платоспроможності, а також ефективного управління процесом формування та використання фінансових ресурсів. Ефективне управління фінансовими ресурсами є однією з найважливіших передумов, що характеризує пристосованість національних компаній до динамічних умов ринкового середовища, оскільки вони є джерелом усіх інших видів ресурсів [5, с. 36].

Ефективне управління фінансами організації можливо лише при плануванні всіх фінансових ресурсів, їх джерел відносин господарюючого суб'єкта. Тобто планування займає одне з найважливіших місць в системі управління фінансами. При плануванні будь-який суб'єкт господарювання всебічно оцінює стан фінансів, розкриває можливості збільшення фінансових ресурсів, визначає напрямки їх найбільш ефективного використання.

Фінансове планування як складова бізнес-планування є одним із найбільш ефективних інструментів менеджменту, адже фінансове планування має глобальне, узагальнююче значення, бо саме фінанси стосуються усіх сторін та ділянок функціонування підприємства [2, с. 41].

Саме фінансове планування забезпечує контроль за формуванням і використанням матеріальних, трудових і грошових ресурсів та створює умови, необхідні для поліпшення фінансового стану суб'єктів господарювання і зміцнення макроекономічної стабільності. Фінансове планування низької якості призводить до прийняття помилкових управлінських рішень, неефективного використання фінансових ресурсів і економічних втрат.

Перспективне фінансове планування на підприємстві засновано на розробці трьох основних планових документів. Прогноз звіту про фінансові результати, прогноз балансу (відображає фіксовану картину фінансової рівноваги підприємства), прогноз руху грошових коштів [3, с. 59].

Організація фінансового планування схематично зображено на рис. 1 [1, с. 49].

Планування являє собою сферу управлінської діяльності зі збору та обробки економічних показників фінансово-господарської діяльності підприємства з метою встановлення планових горизонтів в короткостроковому, середньостроковому і довгостроковому періоді [4, с. 65].

«Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи»

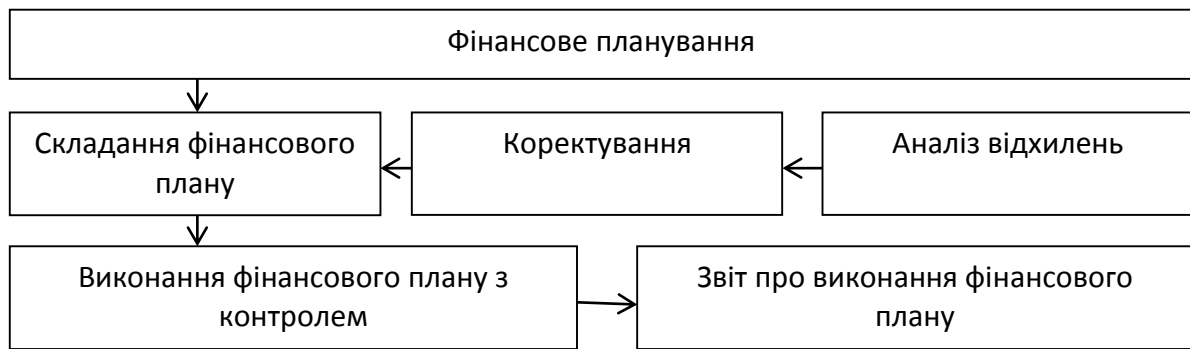


Рис. 1. Організація фінансового планування на підприємстві

Основними перспективами покращення фінансового планування є: використання інформаційних технологій; формування системи фінансового контролінгу; бюджетування; регулювання цінової політики, ефективне управління капіталом підприємства.

Отже, результатами впровадження бюджетування на українських підприємствах стануть:

- зміцнення фінансових результатів на основі управління прибутком і витратами, раціонального розподілення і використання ресурсів;
- оптимізація витрат по підприємству і впровадження оперативного контролю за постійними і змінними витратами;
- поліпшення платоспроможності підприємства на основі ефективного управління грошовими потоками;
- підвищення якості та оперативності прийняття управлінських рішень;
- узгоджування, координування дій окремих підрозділів і відділів підприємств, а також напрямків діяльності для досягнення поставлених глобальних завдань.

ДЖЕРЕЛА:

1. Балабанов І.Т. Основи фінансового менеджменту. – М.: Фінанси і статистик. Київ: Рад.шк., 2000. – 321 с.
2. Бердар М. М. Бюджетування у системі управління фінансовими ресурсами підприємств. Зовнішня торгівля: право та економіка. 2013. №2. С. 82-88.
3. Білик М. Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємств: навч. посіб. Фінанси України, 2015. 328 с.
4. Білик М. Д. Фінансове планування на підприємстві в сучасних умовах. України: Науково-теоретичний та інформаційно-практичний журнал. 2006. № 4. С. 133 – 141.
5. Болюх М.А., Бурчевський В.З., Горбатов М.І. Економічний аналіз: навч. посіб. Київ: КІСУ, 2003.–540 с.

Кагарлицька М.В.,
здобувач ступеня магістра
Бездітко Ю.М.,
кандидат економічних наук, доцент,
Херсонський національний технічний університет
М. Херсон, Україна

ОЦІНОЧНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ СТАНУ РОЗВИТКУ КРЕДИТНИХ СПІЛОК В УКРАЇНІ

Постановка проблеми. Світовий досвід економічно розвинених країн підтверджує, що одним із базових елементів їх економічних системи є розгалужена, добре структурована фінансова система, в якій поряд із банками, які, як правило, є провідними універсальними кредитними установами, функціонує розгалужена мережа спеціалізованих небанківських фінансово-кредитних установ. Поряд з іншими, до таких спеціалізованих фінансово-кредитних установ можна віднести кредитні спілки.

Враховуючи світовий досвід, можна стверджувати, що розвиток кредитних спілок в Україні допоможе сформувати таку фінансово-кредитну систему, яка буде сприяти динамічному розвитку як сільського господарства зокрема, так і економіки України в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема становлення та розвитку кредитних спілок в Україні приділялась значна увага в працях вітчизняних науковців, зокрема Ж.Д. Анпілогова, М.Д. Бедринця, Н.І. Версаль, О.Д. Вовчак, С.В. Герасимової, В.В. Гончаренка, О.Л. Климко, О.І. Гриценка, Б.А. Дадашева та інших.

Мета статті. Метою даної роботи є оцінка показників розвитку кредитних спілок в Україні, та виявлення проблем в цьому процесі.

Викладення основного матеріалу. Незважаючи на досить значний термін функціонування кредитних спілок в Україні, вони ще не набули необхідного статусу та ваги у фінансово-кредитній системі України. В зв'язку з цим, проаналізуємо динаміку основних показників діяльності кредитних спілок. Як базу для порівняння використаємо інформацію про стан і розвиток кредитних установ України за 2008 рік, розміщену на офіційному сайті Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, та інформацію за 2012-2019 роки приведену у таблиці 1.

За даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [3], у 2008 році, тобто перед початком світової фінансової кризи в Україні було зареєстровано 829 кредитних спілок, і впродовж наступних трьох років їх кількість зменшувалась, до 613 одиниць у 2011 році. Впродовж 2012 та 2013 років кількість спілок незначно зросла, до 624 одиниць, і в подальшому, як показують дані таблиці знижувалась.

Динаміка основних показників діяльності кредитних спілок в Україні за 2012-2019 роки*

Показник	2012	2013		2014		2015	
	Кількість	Кількість	Відх. %	Кількість	Відх. %	Кількість	Відх. %
Кількість зареєстрованих кредитних спілок (на кінець періоду)	617	624	101	589	94	588	100
Кількість членів КС, тис. осіб, з них:	1095,9	980,9	90	821,6	84	764,6	93
Активи, млн. грн., з них	2656,9	2 598,8	98	2 338,7	90	2 064,3	88
Капітал, млн. грн.	1088,7	1 055,6	97	1 048,7	99	1 040,9	99
Дохід КС, млн. грн.	755,1	764,6	101	692,1	91	633,4	92
Витрати КС, млн. грн.	625,8	665,3	106	621,1	93	610,3	98
Нерозподілений дохід (непокритий збиток), млн. грн.	67,7	-8,2	-12	-10,1	123	-28,1	278

Продовження таблиці 1

Показник	2016		2017		2018		2019	
	Кількість	Відх. %	Кількість	Відх. %	Кількість	Відх. %	Кількість	Відх. %
Кількість зареєстрованих кредитних спілок (на кінець періоду)	462	79	378	82	358	95	348	97
Кількість членів КС, тис. осіб, з них	642,9	84	564,1	88	479	85	465,2	97
Активи, млн. грн., з них	2 032,5	98	2 169,8	107	2 218,4	102	2 441,1	110
Капітал, млн. грн.	1 044,4	100	1 062,5	102	977,1	92	1 106,1	113
Дохід КС, млн. грн.	715,6	113	739,1	103	798,5	108	644,8	81
Витрати КС, млн. грн.	618,3	101	659,6	107	747,5	113	564,2	75
Нерозподілений дохід (непокритий збиток), млн. грн.	76,7	-273	117,9	154	113,8	97	158	139

*Складено автором за даними [3]

Тобто, діяльність кредитних спілок, зокрема їх кількість, тісно пов'язана із стабільністю фінансової системи України, оскільки зменшення їх кількості тісно корелює із негараздами у економіці, зокрема світовою фінансовою кризою, та політичними і економічними проблемами, які розпочалися в Україні у 2014 році.

Кількість членів, які брали участь у діяльності кредитних спілок за досліджуваний період мала більш стійку, однак негативну динаміку, зокрема у 2008 році членами кредитних спілок в Україні були 2669,4 тис. осіб, а на кінець 2019 року - 465,2 тис. осіб. При цьому, якщо у 2008 році одна кредитна спілка мала 3,2 тис. членів, то на кінець 2019 року їх кількість зменшилась до 1,3 тис. осіб.

Відповідно зменшення кількості кредитних спілок супроводжувалось як їх банкрутством, так і іншими негативними процесами, які в результаті привели до втрати привабливості кредитних спілок як надійних фінансових установ, і сприяли переходу їх членів на депозитно-кредитне обслуговування до інших кредитно-фінансових установ, в першу чергу до банків.

Сума загальних активів кредитних спілок в Україні за досліджуваний період мала негативну динаміку, зокрема на кінець 2008 року їх загальна сума складала 6064,9 млн. грн., а на кінець 2019 року досягла рівня 2441,1 млн. грн., що складало 40,2% рівня 2008 року.

Сума загальних активів у розрахунку на 1 кредитну спілку у 2008 році складала 7,3 млн. грн. Починаючи із 2008 року вона почала знижуватись, і на кінець 2015 року складала 3,5 млн. грн., однак із 2016 року активи кредитних спілок в Україні почали зростати, і досягли на кінець 2019 року склали 7,0 млн. грн. в розрахунку на одну кредитну спілку, що майже дорівнювало рівню 2008 року.

В цілому можна зробити висновок, що світова фінансова криза справила суттєвий негативний вплив на діяльність кредитних спілок в Україні, в результаті якого навіть через десять років діяльності після початку кризи, їх сумарні активи склали всього 40,2% рівня 2008 року, а сума активів в розрахунку на одну кредитну спілку лише досягла докризового рівня.

Оцінюючи динаміку капіталу кредитних спілок України, слід зробити висновок, що загальна його сума за період починаючи із 2008 року досить суттєво коливалась. Так якщо у 2008 році загальна сума капіталу кредитних спілок складала 1714,0 млн. грн., то уже на кінець 2009 року під впливом світової фінансової кризи вона зменшилася до 765,8 млн. грн., що складало 44,7% рівня 2008 року. У 2010 році капітал кредитних спілок незначно зріс до 1117,3 млн. грн., однак у 2011 році знову знизився до 942,9 млн. грн. На кінець 2019 року загальна сума капіталу кредитних спілок України складала 1106,1 млн. грн., що складало 64,5% рівня 2008 року. В цілому, якщо оцінювати зміну загальної суми капіталу кредитних спілок, то, не враховуючи передкризового 2008 року та першого після кризового 2009 року, вона коливалась від 942,9 млн. грн. у 2011 році, до 1117,3 млн. грн. у 2010 році, тобто коливання відбувалося в межах близько 15%.

Якщо оцінювати суму капіталу кредитних спілок в розрахунку на 1 спілку, то можна зробити висновок, що із початком світової фінансової кризи їх сума різко зменшилася із 2067 млн. грн. у 2008 році до 1014 млн. грн. у 2009 році. Однак в наступні роки сума капіталу, із незначними коливаннями, неухильно зростала, у 2016 році вона досягла рівня 2008 року, і на кінець 2019 року становила 3178 млн. грн., що складало 153,7% загальної суми капіталу кредитних спілок в розрахунку на одну спілку порівняно із 2008 роком.

Аналіз суми капіталу кредитних спілок в розрахунку на одного члена показує більш позитивні результати, зокрема якщо у 2008 році ця сума складала 642 грн., то у 2009 році тільки 349 грн., що складало 54,4% рівня 2008 року. Однак уже у 2010 році вона складала 711 гривень, що більше ніж у докризовий 2008 рік. Всі наступні роки аналізованого періоду ця сума зростала, і на кінець 2019 року досягла 2377 гривень.

Тобто, в цілому після світової фінансової кризи загальна сума капіталу кредитних спілок України залишалася відносно незмінною, однак структурні зміни у кількості кредитних спілок, та кількості їх членів привели до того, що сума капіталу в розрахунку на одна спілку та на одного члена кредитної спілки зростала, і навіть перевищили докризовий рівень.

Хоч діяльність кредитних спілок і не спрямована на отримання прибутку, дані таблиці 1 показують, що ефективність їх діяльності, яку можна оцінити по результатах прибутковості їх діяльності, була досить нестабільною, а на отримані результати суттєво впливала політична та економічна ситуація в Україні. Зокрема у 2012 році система кредитних спілок України отримала 67,7 млн. грн. прибутку, за період із 2013 по 2015 роки кредитні спілки в Україні отримувала збитки, однак починаючи із 2016 року і до кінця досліджуваного періоду знову працювала з прибутком, причому загальна сума прибутку постійно зростала із 76,7 млн. грн. у 2016 році до 158,0 млн. грн. у кінці 2019 року.

Висновки. Проведений аналіз діяльності кредитних спілок в Україні показав, що радикально негативний вплив на кількісні та якісні показники їх функціонування справила світова фінансова криза. В результаті кількісні показники діяльності кредитних спілок виявилися негативними, що проявилось у зменшенні їх кількості, кількості їх членів, загальної суми їх активів та капіталу.

Однак кількісні показники, розраховані на одну спілку, та на одного члена кредитної спілки, особливо стосовно капіталу, та загальної суми отриманого прибутку показали, що в цілому система кредитних спілок в Україні пережила кризові явища, і відносно успішно розвивається.

ДЖЕРЕЛА

1. Дадашев Б. А., Гриценко О. І. Кредитні спілки в Україні : навчальний посібник. Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2011. 196 с.

2. Шкварчук Л. О., Цікайло М. А. Аналіз діяльності кредитних спілок на ринку фінансових послуг України. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Логістика, 2014. №811. С. 422-425. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPL_2014_811_63

3. Інформація про стан і розвиток кредитних установ України. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. URL: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-kredytnykh-ustanov-Ukrainy.html> (дата звернення: 11.05.2020)

Кузьменко В.С.,
здобувач ступеня бакалавра,
Казак О.О.
к.е.н., доцент кафедри фінансів та економіки,
член-кореспондент АЕН України
м. Київ, Україна

ОЦІНКА РІВНЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

В сучасних ринкових умовах господарювання, а також кризових процесів, які зараз присутні в розвитку української економіки. Стан економічної безпеки держави є визначальним фактором соціально-економічного розвитку підприємств, регіонів та держави в цілому; саме цей тип безпеки є важливою складовою національної безпеки, що в свою чергу забезпечує темпи зростання національної економіки країни. Одним з основних факторів, що сприяють забезпеченню економічної безпеки, є активізація інвестиційного процесу, тобто питання залучення додаткових джерел фінансування для української економіки, також необхідно сприяти розвитку інвестиційного потенціалу, що суттєво призводить до позитивні зміни в економічному та соціальному напрямку, що мають важливе значення в умовах соціально-економічної нестабільності української економіки. За допомогою інвестицій можна досягти стійкого економічного зростання економіки, реальних структурних змін у національній економіці, що призведе до підвищення якості життя населення. Тому необхідно належним чином забезпечити інвестиційну безпеку держави, оскільки саме вона є невід'ємною частиною економічної безпеки та має безпосередній вплив на національну безпеку. Слід зазначити, що сьогодні інвестиційна безпека є одним із ключових факторів забезпечення економічної безпеки та є важливою складовою національної. За допомогою інвестицій можна забезпечити стабільний соціально-економічний розвиток української економіки. Розгляд та аналіз динаміки залучення інвестицій в економіку держави дозволяє визначити рівень її інвестиційної безпеки, що, у свою чергу, дає змогу визначити стан інвестиційного клімату в Україні.

У сучасному економічному світі безпека розглядається як певна система властивостей, яка відображається у всіх сферах суспільного життя, а також має значний вплив на розвиток людини, суспільства та держави. Важливою її компонентою є інвестиційна безпека, яка забезпечується за умови дотримання певного інвестиційного стандарту, що дозволяє відтворювати інтелектуальний потенціал та науково-технічний прогрес нації, створювати стратегічні резерви, здійснювати як розширене відтворення основного капіталу, так і збереження та відновлення природних ресурсів, долати депресивні явища в регіонах країни,

«Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи»

підтримувати конкурентоспроможність економіки, підтримувати екологічні параметри на безпечному рівні, гарантувати стабільне зростання ВВП на рівні завдань соціально-економічного розвитку та міжнародного співробітництва.

Інвестиційна безпека має також кількісні та якісні критерії. Кількість показників (критеріїв) безпечного стану економіки не повинна перевищувати (бути меншою) порогові значення показників інвестиційної сфери. Іншими словами, обсяг інвестицій повинен бути достатнім для забезпечення економічного зростання держави, а не лише для самовідтворення економіки [1, с. 201]. Показник інвестиційної безпеки визначається міжнародним досвідом, який вказує на те, що для стабільного економічного зростання країни залучення щорічних прямих інвестицій має бути на рівні 6% ВВП. Також показник надійності інвестицій можна розрахувати як відношення припливу річних прямих іноземних інвестицій до кількості резидентів країни. Його порогове значення має становити щонайменше 500 доларів на людину (тобто для підтримки інвестиційної безпеки приплив прямих інвестицій в економіку країни по відношенню до населення повинен бути на рівні 500 доларів).

Якщо країна досягає граничних границь інвестиційної безпеки, то вона знаходиться на стадії реформування, і додаткові інвестиції слід залучати, коли економіка країни стабільна, тоді порогові значення можуть бути меншими. У таблиці 1 представлена динаміка показників інвестиційної безпеки в Україні.

Таблиця 1

Динаміка показників інвестиційної безпеки за 2015-2019 роки

Показники	Порогові значення	Фактичні значення				
		2015	2016	2017	2018	2019
Надходження ПІІ до ВВП, %	≥ 6	4,69	4,72	2,24	2,20	1,66
Обсяг інвестиції, % до ВВП	20-25%	41,64	41,97	36,65	24,79	23,46
Надходження ПІІ на 1 особу, USD	≥ 500	896,19	916,72	967,17	763,40	852,61

Аналіз наведених даних дає змогу зазначити, що показники безпеки інвестицій далекі від порогових значень. У 2015-2019 рр. показник надходження ПІІ у відношенні до ВВП був нижче порогового значення, тобто вказує на непривабливість інвестицій. Показник надходжень інвестицій на 1 особу має стійку тенденцію до зростання протягом 2015-2019 років, але не слід вважати, що така динаміка цього показника є позитивною, оскільки він покращується за рахунок зменшення чисельності населення.

Дані, представлені на рис. 1. демонструють, що динаміка надходження прямих іноземних інвестицій з країн ЄС в українську економіку має тенденцію до зменшення.

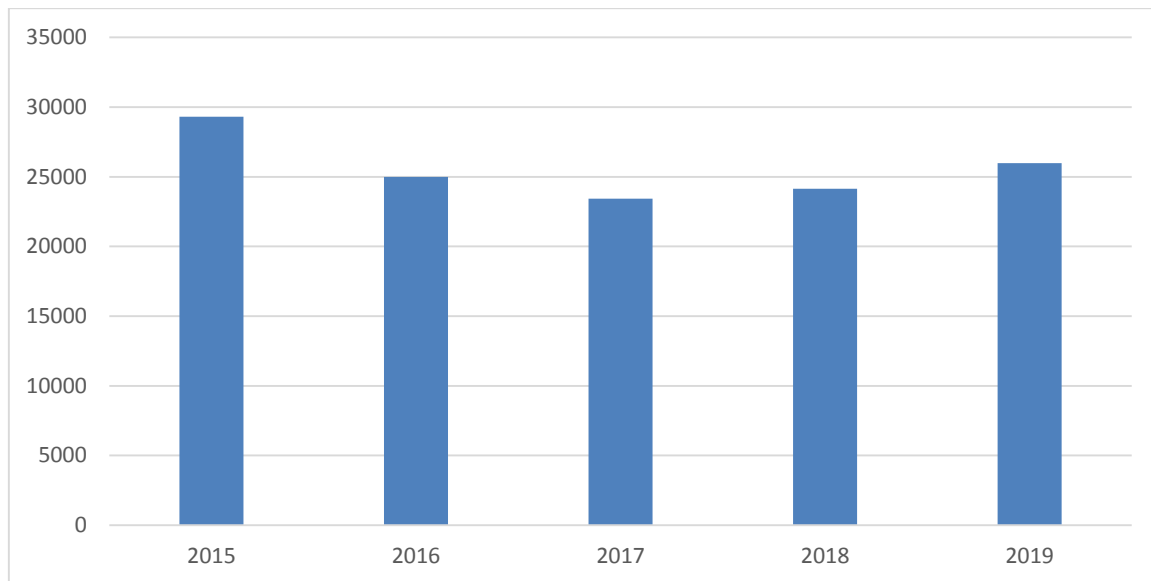


Рис. 1. Прямі інвестиції (власний капітал) з країн ЄС в українську економіку на 2015-2019 роки (млн. доларів США) *

* Складено авторами на основі [2].

Порівняно з 2015 роком щороку спостерігається тенденція до спаду: у 2019 р. на 3335,7 млн. дол., у 2018 р. на 5162,8 млн. дол., у 2017 р. на 5882,3 млн. дол., а в 2016 р. на 4325, 2 млн. дол. (Рис. 2).

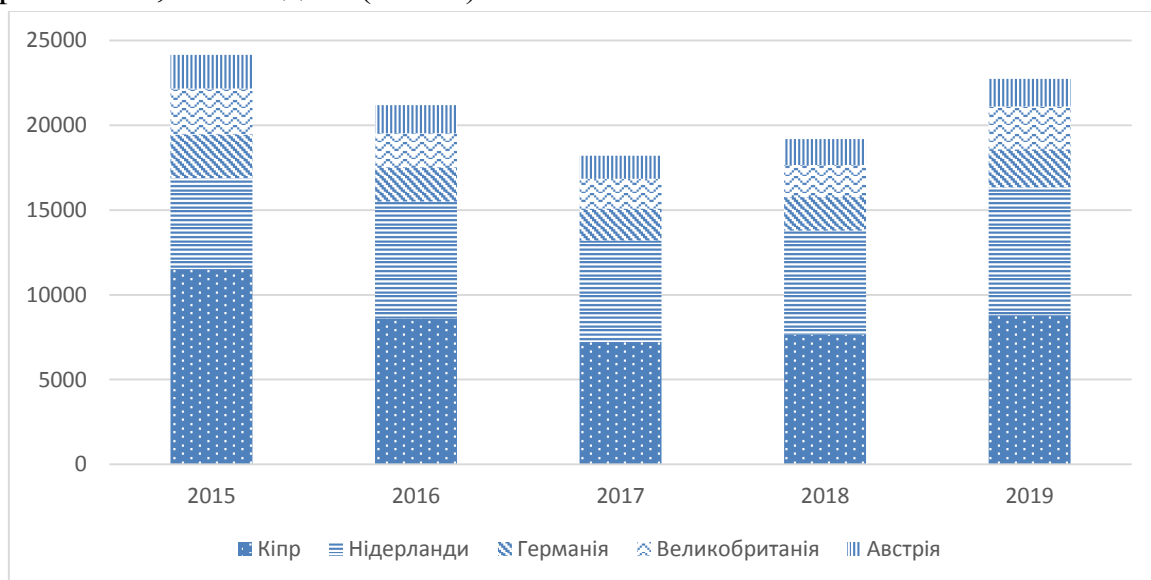


Рис. 2. Основні країни-інвестори ПІІ в Україні на 2015-2019 роки (млн. Дол. США) *

*Складено авторами на основі [2].

Дані рис. 2 демонструють, що основними країнами, які інвестують в Україну, є Кіпр, Нідерланди, Німеччина, Великобританія, Австрія. Поруч з цим основними сферами, в які спрямовуються іноземні інвестиції в Україну, є: промисловість - 32,9%; оптова та роздрібна торгівля - 16,2%; фінансова та страхова діяльність - 12,9%; операції з нерухомістю - 12,9%; професійна, науково-технічна діяльність - 6,5%.

Тенденція до залучення великих обсягів іноземних інвестицій як на рівні держави, так і на рівні суб'єктів підприємницької діяльності не є однозначно позитивною. Навіть при ефективному використанні іноземні інвестиції не мають становити значну частку загального обсягу інвестицій.

Для поліпшення показників інвестиційної безпеки необхідно створити сприятливе інвестиційне середовище, інвестиційний клімат, який буде захищений від зовнішніх та внутрішніх загроз. Крім того, варто продовжувати боротьбу з корупцією та заохочувати вітчизняних та іноземних інвесторів інвестувати в українську економіку. Наразі гостро постає потреба у розвитку усіх галузей та секторів економіки. Адже умови інвестиційної безпеки в Україні є несприятливими для збільшення запозичень підприємств реального сектору вітчизняної економіки. Багато зусиль слід спрямувати на відновлення довіри потенційних інвесторів та забезпечення ефективного використання отриманих фінансових ресурсів.

Сучасний рівень інвестиційної безпеки в Україні демонструє негативні тенденції, що згодом може призвести до створення несприятливого інвестиційного іміджу України серед європейських країн, внаслідок чого України ризикує втратити можливість залучення інвестицій в українську економіку. Своєчасне реагування на поточний стан інвестиційної безпеки дає змогу своєчасного виявлення загроз та визначення шляхів їх мінімізації на державному рівні, що унеможливить виникнення кризи в українській економіці.

ДЖЕРЕЛА

1. Пирожков С.І. Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України / За ред. акад. НАН України С.І. Пирожкова. – К.: НІПМБ, 2003. – 42 с.
2. Державна служба статистики України. Отримано з: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 19.11.2020)
3. Данилюк, Г. І. Інвестиційна складова економічної безпеки [Електронний ресурс] / Г. І. Данилюк. URL: http://www.rusnauka.com/18_DSN_2011/Economics/4_88313.doc.htm (дата звернення: 20.11.2020)
4. Варналій З.С., Босенко В.А. Інвестиційна привабливість та інвестиційна безпека України. *Науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор»*, Вип. 1 (50), 2019. URL: http://business-navigator.ks.ua/journals/2019/50_2019/31.pdf (дата звернення: 19.11.2020)

Курило Р.О.,
здобувач ступеня магістра
Євдокімова М.О.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів
Харківського національного аграрного університету ім. В.В.Докучаєва
м. Харків, Україна

ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ КРЕДИТУВАННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Останніми роками вітчизняна економіка тримається здебільшого за рахунок аграрного сектору, в той же час сільськогосподарські підприємства потребують коштів для фінансування своєї поточної діяльності, страхування наявних ризиків, впровадження новітніх технологій, розбудови торговельної, транспортної інфраструктури. З цією метою вони використовують власні та залучають нові фінансові ресурси за рахунок інвестування та кредитування.

Сьогодні агропромисловий комплекс формує близько 12–13% без переробки, з переробкою – додатково 4% ВВП, але 20–25% ВВП – це абсолютно реальний показник. Але сьогодні сільське господарство України може стати ще продуктивнішим, що визнають як вітчизняні фахівці, так і закордонні. Одним з варіантів дієвого фінансування сільськогосподарського виробництва є саме його кредитування. На сільське господарство у 2018 р. припадає лише 7% кредитного портфеля банківської системи, а лише 5–6% капітальних інвестицій в АПК сформовано за рахунок банківських кредитів та подібних їм позикових коштів, але переважно (74%) підприємства інвестували власні кошти [1].

В аграрній сфері кредитні ресурси відіграють вирішальну роль, адже зумовлюють сезонний розрив між вкладенням і надходженням коштів, безперервність процесів відтворення, значну потребу в обігових засобах, що перетворює кредит на основне джерело поповнення фінансових ресурсів. Обмеженість власних коштів змушує аграрні підприємства сподіватись на підтримку з боку банків через свої форми кредитування [3].

У нинішній нестабільній ситуації ставлення аграріїв до кредитів досить скептичне. Результати опитування показали, що 58% сільгоспвиробників не приваблюють показали, що 58% сільгоспвиробників не приваблюють. Водночас 42% аграріїв, котрих приваблюють кредити, повідомили, що або працюють за овердрафтом, або залучають товарні кредити [5].

Досвід банківського кредитування підприємств аграрної галузі свідчить про те, що збитковість галузі, відсутність ліквідної застави, висока ймовірність неповернення кредитів, недосконалість законодавчих механізмів кредитів та недосконалість законодавчих механізмів неповернення кредитів змушує банки встановлювати високу відсоткову ставку за цими кредитами [6].

Основними проблемами кредитного забезпечення аграрного сектору економіки є недостатність кредитних ресурсів для забезпечення розширеного відтворення та розвитку середнього і малого бізнесу на селі; висока вартість

«Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи»

банківських кредитів; складність процедур одержання кредитів; неможливість надання у заставу земельних ділянок сільськогосподарського призначення або прав оренди на них; відсутність гарантійного механізму при залученні кредитів.

Для банківських установ кредитні відносини з підприємствами аграрного сектору були й продовжують залишатися ризикованими. Серед основних видів ризиків можна виділити сезонність виробництва і попиту на продукцію, високу залежність результатів господарювання від погодних умов, недостатню ліквідність застави, що пропонується в забезпечення кредиту; необхідність формування кредитором значних страхових резервів на покриття можливих втрат від проведення кредитних операцій, що знижує рентабельність цих операцій, нерозвиненість страхового ринку в країні, який нині забезпечує сільськогосподарським товаровиробникам формальний страховий захист; операційні ризики, пов'язані з недосконалістю банківських технологій і відсутністю у банків досвіду роботи із сільськогосподарськими позичальниками.

Проблеми у сфері кредитного забезпечення зумовлені нерозвиненістю інфраструктури аграрного кредитного ринку. Неможливість залучити кредити під заставу земельних ділянок сільськогосподарського призначення або прав оренди на них спричиняє зростання дефіциту обігових коштів та капітальних вкладень у сільськогосподарське виробництво.

Існуюче законодавство не сприяє створенню кредитних кооперативів або кредитних спілок за участю юридичних осіб, що в цілому не дає можливості притоку додаткових грошових коштів у сільську місцевість. [4]

Все більшого поширення набуває такий вид кредитування, як аграрні розписки. Аграрна розписка – товаророзпорядчий документ, що фіксує безумовне зобов'язання боржника, яке забезпечується заставою, здійснити поставку сільськогосподарської продукції або сплатити грошові кошти на визначених у ньому умовах [7]. Станом на 27 серпня 2018 р. в Україні виписано 674 аграрні розписки на 4,3 млрд. грн, із цієї суми 2,458 млрд. грн. припадають на товарні аграрні розписки, а 1,842 млрд. грн. – на фінансові [2]. Залучення аграрних розписок створює нові можливості більш прозорого та ефективного кредитування малого та середнього агробізнесу. Для вкладення інвестицій в український аграрний сектор економіки в сучасних умовах такий інструмент вкрай необхідний.

Стандартні програми, які банки пропонують агропідприємствам, щодо короткострокового фінансування на обіговий капітал, то це переважно овердрафти та відновлювані кредитні лінії.

ПАТ «ПриватБанк» пропонує кредитні програми для агросектору, у 2018 р. – це кредитна лінія «Агросезон», «АгроКУБ», «Гарантовані платежі». Кредитна лінія «Агросезон» включає кредитування «живими» грошима; використання коштів на різнопланові потреби сільськогосподарського циклу; графік використання коштів і погашення заборгованості адаптований до стадій сільськогосподарського циклу; за рахунок збільшення обсягу закупівель та знижок від постачальників, які є галузевими партнерами банку, є можливість придбання агрокомпонентів за більш вигідною ціною. «АгроКУБ» ця програма дає змогу отримати до 500 000 грн. строком на 1 рік без застави вже за кілька днів і передбачає пільгові умови для

аграріїв. Також «ПриватБанк» пропонує послуги лізингу сільськогосподарської техніки, за умовами яких клієнт має можливість купити найкращу техніку під низькі проценти, а саме від 0,1% річних. «Гарантовані платежі» передбачає фінансування аграріїв терміном до 365 днів під 4% річних.

Банківські кредити неспроможні повною мірою забезпечити потреби сільськогосподарських підприємств у кредитних ресурсах; головним чином банківські кредити видаються на коротко- та середньотермінові періоди; регулювання кредитного забезпечення сільськогосподарських підприємств є малоефективним, а державна підтримка – недостатньою; незадовільні обсяги надходження кредитних ресурсів в аграрну сферу через жорсткі умови та високі відсоткові ставки. Активізація банківського кредитування підприємств АПК потребує подальшого вдосконалення нормативно-правової бази з питань банківського кредитування; спрощення процедури одержання банківського кредиту для аграрних підприємств; відновлення та вдосконалення механізму здешевлення кредитів аграрним підприємствам; застосування економічних стимулів до комерційних банків, які кредитують аграрний сектор економіки; застосовування нових форм гарантування банківського кредитування; стимулювання розвитку страхування майна, фінансових і підприємницьких ризиків в аграрній сфері; зменшення ризиків неповернення кредитних коштів, а саме надання переваг тим сільськогосподарським підприємствам, які мають декілька джерел доходів, тобто займаються диверсифікованою діяльністю; активнішого надання кредитної підтримки агропромисловим формуванням, які мають повний цикл виробництва та збуту продукції [1].

Розвиток кредитного забезпечення сільськогосподарськими товаровиробниками передбачає розширення можливостей суб'єктів агропромислового виробництва для залучення кредитів. Для цього необхідно: розширити ринок банківського кредитування шляхом створення Державного земельного іпотечного банку та впровадження механізму застави земельних ділянок сільськогосподарського призначення та прав оренди на них при іпотечному кредитуванні; сформувати систему кредитної кооперації шляхом внесення змін до законодавства з метою регламентування діяльності кредитних кооперативів у сільській місцевості та розширення мікрокредитування на селі; сприяти використанню нових кредитних продуктів у банківській, у тому числі й в кооперативній, кредитній системі; розвивати систему гарантування повернення кредитів шляхом створення спеціального гарантійного фонду; запровадити нові фінансові інструменти для сільськогосподарських товаровиробників з метою отримання додаткових кредитів під заставу майбутнього урожаю (або майбутню тваринницьку продукцію); створити систему інформаційного забезпечення кредитування галузі у складі моніторингових, консультативних та освітніх послуг. Завдяки реалізації запропонованих заходів у сфері фінансово-кредитної політики покращиться стан фінансового забезпечення сільськогосподарських товаровиробників [4].

Головними напрямками щодо стабілізації механізму кредитування сільськогосподарських підприємств є комплекс заходів з боку держави та банківської

системи, спрямованих на розвиток дієвого механізму взаємодії з аграрним сектором економіки; збільшення обсягів фінансової підтримки підприємств АПК; розробка і застосування всіх можливих джерел для залучення капіталу при кредитуванні сільського господарства.

ДЖЕРЕЛА:

1. Артем'єва О. О. Банківське кредитування АПК: сучасний стан та перспективи розвитку. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Серія: Міжнародні економічні відносини і світове господарство. 2018. Випуск 21, частина 1. С. 13-18.

2. Аграрна розписка – що за «фрукт» і з чим його «їдять»? URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/bn/2016/november/issue-45/article-22811.html> (дата звернення 26.11.2020).

3. Барановський І.М. Зарубіжний досвід кредитування сільськогосподарських товаровиробників. *Науковий вісник національного аграрного університету*. 2008. № 119. С. 236–240.

4. Дадашев Б.А., Черемісіна С.Г. Кредитування агроформувань: проблеми та на-прями стабілізації. *Вісник Полтавської державної аграрної академії*. 2012. № 2. С. 142-149.

5. Кредити не приваляють 58% сільгоспвиробників. URL: <https://kurkul.com/news/2863-krediti-ne-privablyuyut-58-silgospvirobnikiv> (дата звернення 26.11.2020).

6. Колотуха С.М. Кредитування сільськогосподарських підприємств як ефективне джерело інвестиційної діяльності. *Економіка АПК*. 2009. № 1. С. 89–96.

7. Про аграрні розписки: Закон України від 6 листопада 2012 р. № 5479-VI / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5479-12>. (дата звернення 26.11.2020)

Левченко Т.В.,
здобувач ступеня магістра,
Обушний С.М.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів та економіки
Київський університет імені Бориса Грінченка

ЛІКВІДНІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ: РОЛЬ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАБІЛЬНОСТІ БАНКУ

Банківська система будь-якої держави, незважаючи на її економічну модель та організацію соціальних відносин, відіграє дуже важливу роль в організації та забезпеченні обігу грошових потоків. Важливе місце у цій системі посідає забезпечення дотримання оптимального рівня ліквідності й платоспроможності банків та ефективне реагування на ризики, з якими стикається кожна банківська установа під час провадження діяльності. Варто звернути увагу, що втрата ліквідності може спричинити втрату коштів банком або ж призвести до банкрутства великої кількості його вкладників, що робить ліквідність банківської установи проблемою не лише економічного, а ще й соціального значення.

Аналіз ліквідності банківської установи являє собою постійне підтримання балансу та необхідного співвідношення між трьома її складовими: власним капіталом, залученими та розміщеними банком ресурсами шляхом управління їхніми структурними частинами. Досвід роботи банків показує, що банки одержують більше прибутку, коли функціонують на межі мінімально допустимих значень нормативів ліквідності, тобто максимально використовують надані їм можливості із залучення коштів [1].

Аналіз ліквідності банку доцільно проводити одночасно з оцінкою платоспроможності банку. Поняття «ліквідності» банку є набагато ширшим, ніж поняття «платоспроможності». Воно являє собою спроможність банку покривати не тільки позабалансові та боргові зобов'язання, але й забезпечувати коштами клієнтів. Отож, різняться наведені показники тим, що ліквідність розглядається як динамічний стан, а платоспроможність – стан на певну дату, тобто ліквідність банку неодмінно передбачає платоспроможність, і, крім цього, ще й можливість проводити певні категорії активних операцій [2, с.126].

Ліквідність та платоспроможність банківської установи є одними з найбільш важливих характеристик, що показують фінансову стійкість банку, оскільки вони відображають достатність власних коштів установи для збереження захисту інтересів його вкладників та кредиторів, а також визначають здатність установи забезпечувати вчасне покриття своїх грошових зобов'язань. Будь-яке зниження рівня ліквідності, чи то реальне чи уявне, може негативно позначитись на довірі суспільства до банку й спричинити значний вплив депозитів та вкладів [3].

Центральні банки країн з ринковою економікою контролюють ліквідність та платоспроможність комерційних банків шляхом встановлення нормативів, обмежень по зобов'язанням, межі заборгованостей 1 клієнта, застосування особливого режиму регулювання видачі значних сум кредитів, запровадження

«Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи»

систем рефінансування і резервування частини коштів. Зазвичай для регулювання та оцінки ліквідності банківських установ центральні банки країн застосовують декілька коефіцієнтів ліквідності. Оскільки зрозумілим є те, що управляти одним коефіцієнтом легше як комерційному банку, так і центральному. Тому саме система з кількох коефіцієнтів забезпечує центральному банку можливість гнучкіше та ефективніше провадити свою політику, враховувати можливі коливання та ризики, що притаманні банківській діяльності.

Подібна практика існує і в Україні. Для комерційних банків України НБУ встановлено і затверджено обов'язкові економічні нормативи щодо ліквідності :

- Норматив миттєвої ліквідності (Н4) - не менше 20 %;
- Норматив поточної ліквідності (Н5) - не менше 40 %;
- Норматив короткострокової ліквідності (Н6) - не менше 60 %;
- Норматив LCR_{вв} – не менше 100% [4].

У таблиці 1 показані значення нормативів ліквідності на прикладі АТ «Альфа-Банк» за 2017-2019 рр.

Таблиця 1

Економічні нормативи діяльності «Альфа-Банку» 2017-2019 рр.

Норматив	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення 2019 до 2017	
				Абсолютне, +/-	Відносне, %
Н4	57,84	77,75	33,63	-24,21	-41,86
Н5	77,29	61,7	74,31	-2,98	-3,85
Н6	75,43	69,2	79,25	3,82	5,07

На рисунку 1 зображено наскільки відповідає стан показників «Альфа-Банку» за 2019 рік нормативам НБУ.

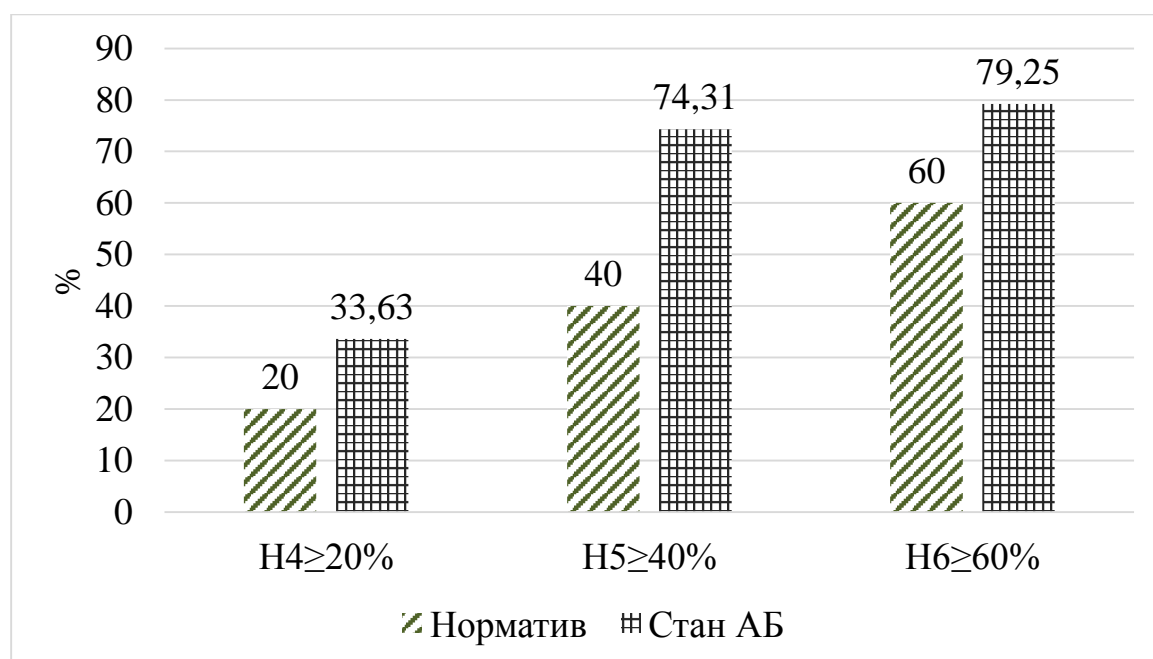


Рис. 1. Відповідність нормативам НБУ

Також звертаємо увагу, що нормативи ліквідності Н4 і Н5 вже не використовуються, останні показники наведені станом на 30.09.2019. Наразі використовується норматив LCR_{вв}, або норматив коефіцієнта покриття ліквідності за всіма валютами, нормативне значення якого – не менше 100%.

За даними НБУ цей показник в АТ «Альфа-Банк» станом на 31.12.2019 становить 254,51%, в той час як на початку року він становив 185,24% при тодішній нормі 80%. Тобто банк в повній мірі дотримується цього нормативу ліквідності, що свідчить про те, що *банк забезпечений ліквідністю в обсязі, достатньому для повного виконання ним зобов'язань упродовж 30 днів у кризових умовах.*

Аналіз нормативів та коефіцієнтів ліквідності комерційних банків показав, що протягом аналізованого періоду банк дотримується нормативів ліквідності встановлених НБУ та є повністю платоспроможним. Можна навіть дійти до висновку, що існує деяка надлишкова ліквідність банків, адже нормативи миттєвої, поточної та короткострокової ліквідності знаходяться мінімум на 10% вище норми. Отже, банківська ліквідність відіграє важливу роль не тільки у діяльності кожного окремого банку, але й у фінансовій системі держави. З проведеного аналізу сучасного стану ліквідності банків на прикладі АТ «Альфа-Банк» стало зрозуміло, що банки провадять діяльність в умовах незначної надлишкової ліквідності, за яких, як було сказано, зменшується прибутковість банків так, як найбільш ліквідні активи не генерують доходів. Тому задля забезпечення стабільного функціонування банківським установам необхідно підтримувати рівень оптимальної ліквідності, тобто той рівень, який дозволяє вчасно виконати свої зобов'язання та підвищувати обсяг операцій.

ДЖЕРЕЛА

1. Тарасевич Н.В. Окремі аспекти регулювання ліквідності банків. Вісник соціально-економічних досліджень, 2014 рік, випуск 3 (54). С. 276-282
2. Ліквідність банківської системи України: Науково-аналітичні матеріали /В.І. Міщенко, А.В. Сомик та ін. — Вип. 12. — К.: Національний банк України; Центр наукових досліджень, 2008. — 180 с.
3. Ліквідність банку: окремі аспекти управління та світовий досвід регулювання і нагляду - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=70689>
4. Офіційне інтернет-представництво Національного банку України - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/control/uk/index>

Лозоватий Б.М.,
здобувач ступеня бакалавр
Полях С.С.,
к.е.н., викладач кафедри фінансів та банківської справи
Черкаський навчально-науковий інститут державного вищого навчального
закладу «Університет банківської справи»
м. Черкаси, Україна

ЦИФРОВІЗАЦІЯ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Процес цифровізації страхового ринку України знаходиться в даний час на початковому етапі. Впровадити сучасні страхові технології можуть лише компанії, що мають фінансові можливості інвестицій в розвиток та модернізацію основних бізнес-процесів, оскільки сучасні технології корінним чином змінюють схеми взаємодії з клієнтами. Водночас, впровадження технологій дозволяють страховикам в першу чергу, знизити витрати, оптимізувати свої бізнес-процеси, а відповідно, створити нові високотехнологічні алгоритми взаємодії з клієнтами.[1]

В даний час присутність цифрових інновацій на страховому ринку України проявляється у таких формах:

1. Digital-страхування. Дана інновація впроваджена у лютому 2018 року, як технологія укладення електронних договорів обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів. Електронний договір формується безпосередньо в базі даних МТСБУ.

2. Продаж полісів через інтернет (з доставкою паперового варіанту клієнту). Інтернет-магазини з можливістю розрахунку страхових платежів для уніфікованих страхових продуктів присутні практично на сайтах всіх страхових компаній України.

3. Usage-Based Insurance страхування. Дана технологія базується на використанні страхової телематики та знаходиться на початковому етапі. Єдиною страховою компанією, що використовує дану технологію є «АХА-страхування».

4. Агрегатори страхових послуг- це онлайн сервіси порівняння умов страхових продуктів та цін різних страхових компаній та продаж полісів через інтернет. Агрегатори стимулюють заохочення людей розглядати можливості убезпечення власних фінансових коштів чи майна, ініціювати бажання в них запобігати ризиковим випадкам, тим самим шляхом умілого поєднання з веб-сторінками порівняння одразу визначити страховий продукт, що найточніше відповідає потребам клієнта. Страховий ринок представлений такими найбільшими агрегаторами: Parasol.ua, фінансовий супер-маркет онлайн Multi.ua, сервіс Giraf.ua, інтернет-сервіс LuckyWood.

Основними перепонами використання цифрових технологій серед українських страхових компаній є використання застарілих бізнес-моделей, які значно підвищують вартість страхових операцій та роблять процес продажів малоефективним, зокрема:

- основні бізнес-процеси не автоматизовані;

«Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи»

- обсяги продажів через інтернет - канали залишаються незначними;
- продаж страхових продуктів здебільшого здійснюється через прямі продажі та через агентську мережу;
- паралельно з електронним, існує паперовий документообіг та архів документів;
- залишається необхідність особистих контактів та зустрічей зі страхувальником. [4]

Водночас, страховий ринок України має значний потенціал для розвитку, оскільки рівень проникнення страхування в Україні становить 1,5 % ВВП валових платежів, що в 5 разів нижче, ніж в середньому серед країн ЄС (7,4% від ВВП) та вдвічі нижче, ніж в країнах Центральної та Східної Європи. При цьому, рівень страхових виплат в Україні втричі нижчий, ніж в країнах ЄС. Валові чисті виплати по Україні за 2019 рік становить 9 845,6 млн. грн, в порівнянні з Німеччиною 28 345,2 млн. грн, що на 287,8 % більше, а в Іспанії 15 679,7 млн. грн, що майже в 2 рази більше ніж в Україні. [2]

Отже, вітчизняний страховий ринок перебуває в стані трансформаційних змін, викликаних процесами цифровізації світової економіки та розвитком такого нового економічного явища, як цифрова економіка. Однак, страхові технології (InsurTech) в Україні знаходяться на початковій стадії розвитку [3].

Щоб конкурувати з новими технологічними конкурентами, страховим компаніям в першу чергу необхідно корінним чином змінювати бізнес-моделі - розвивати цифрову гнучкість бізнесу, а саме, відійти від жорстких організаційних структур, незмінності внутрішніх процедур та громіздкого довготривалого планування. Необхідно активно використовувати європейський досвід побудови процесів взаємодії з клієнтами на підставі цифрових технологій, створювати для клієнтів нові цінності, засновані на вартості, унікальності, гнучкості, швидкості обслуговування.

Ефективне впровадження технологій InsurTech в страховий сектор нерозривно пов'язане із підвищенням інвестиційної привабливості страхового ринку України та залученням іноземних інвестицій. Це має бути реалізовано, перш за все, через посилення якості державного регулювання страхового ринку, встановлення конкурентних умов для учасників ринку, впровадження вимог директив ЄС відповідно до Угоди про асоціацію Україна-ЄС, зокрема, Solvency II, розвиток інфраструктури страхового ринку, а також забезпечення захисту прав споживачів страхових послуг та формування надійних механізмів забезпечення безпеки коштів інвесторів та страхувальників.

ДЖЕРЕЛА

1. Цифрова адженда України – 2020 (“Цифровий порядок денний” – 2020). Концептуальні засади (версія 1.0). Першочергові сфери, ініціативи, проекти “цифровізації” України до 2020 року. [Електронний ресурс] / НІТЕСН office. – грудень 2016. – 90 с. Режим доступу: <https://uccf.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf>.

2. Подведены итоги XIV Международной Карпатской страховой конференции: «Рынку необходима консолидация и объединение усилий» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://forinsurer.com/news/18/02/28/35822>

3. Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018 - 2020 років, від 17 січня 2018 р. № 67-р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80>.

4. Карчева Г. Т. Цифрова економіка та її вплив на розвиток національної та міжнародної економіки / Карчева Г. Т., Огородня Д. В., Опенько В. А. // Фінансовий простір - 2017 - № 3(27) - с. 14.

Оганесян В. С.,
*к.е.н., старший викладач кафедри ФБСОО,
Кам'янець-Подільський Податковий інститут
м. Кам'янець-Подільський, Україна*

СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ПІД ЧАС КРИЗИ

На сучасному етапі свого розвитку банківська система України – це одна із основних елементів фінансово-господарського механізму країни, яка за допомогою банків виконує покладені на неї ключові завдання.

Банківська система України - це складова економічної системи держави, що включає в себе Національний банк України; банки (резиденти та нерезиденти, зареєстровані у встановленому законодавством порядку на території України); небанківські фінансові установи, виключною діяльністю яких є прийняття вкладів, розміщення кредитів або ведення рахунків клієнтів; Фонд гарантування вкладів фізичних осіб; банківську інфраструктуру, а також зв'язки та взаємини між ними [1].

Банківський сектор України перебуває у складному становищі. Програма реформ оздоровлення банківської системи, запропонована Національним банком України, призвела до суттєвого зменшення кількості банків та до радикальних змін у функціонуванні найбільш важливих системних банків. Окреслені процеси викликають об'єктивну необхідність у дослідженні сучасного стану банківського сектору України та його подальших перспектив розвитку.

Перед початком дослідження сучасного стану банківської системи України необхідно звернути увагу на її роль у функціонуванні економіки країни та важливість для ефективного економічного зростання. Через банківську систему діє механізм розподілу фінансових ресурсів та грошових коштів, відбувається їх мобілізація та залучення в економічний обіг. Не менш важливою функцією банківської системи є кредитування економіки та забезпечення фінансової стабільності. Без залучення коштів населення у банківський сектор неможлива фінансова санація підприємств, які потребують фондів для функціонування і реструктуризації [2, с.83-85].

Негативно вплинула на банківську систему політична та військова нестабільність 2014 року: стався значний відтік клієнтських коштів, якість клієнтського портфелю впала. Ліквідність та платоспроможність системи перебувають під тиском. Кількість неплатоспроможних банків істотно зросла в час, коли криза платіжного балансу трансформувалась у банківську та боргову кризу.

В умовах російсько-української війни на банківський сектор впливає депресія економічної активності і погіршення стану державних фінансів; як результат – напруга на грошово-кредитному ринку, зниження довіри до банківської системи та національної валюти. Фактори кризи: значне падіння ВВП – 7,5 % у 2014 році, девальвація гривні – 100 %, споживча інфляція – 24,9 %, втрата третини депозитів у банках. У результаті міжнародні резерви країни знизились до найнижчого за 11 років рівня – 7,533 млрд доларів.

«Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи»

Наприкінці 2015 року стан банківського ринку почав покращуватися і на початку 2016 ліквідність всієї системи досягла найвищого показника у 100 млрд. грн.

Кінець 2016 року відзначився націоналізацією Приватбанку – істотною подією для всієї економіки. Всього ж, за підсумками 2016 року, система отримала рекордний збиток у 159 млрд. грн.

У березні 2017 року було ухвалене рішення заборонити банкам з російським капіталом виводити кошти за межі України на користь пов'язаних осіб [1].

У 2019 році банківська система України почала поступово оживати від посткризової стагнації. Система потроху повертає втрачений ресурс, у першу чергу за рахунок депозитів у гривні. Так, за 2019 рік приріст депозитів корпоративного сектору зріс на 22,8% (або 93,2 млрд. грн.), до 501,5 млрд. грн. Депозити корпоративного сектору зросли як у національній валюті (на 18,6%, або 50,5 млрд. грн.), так і в іноземній (на 31,3%, або 42,7 млрд. грн.) [3].

Незважаючи на потік негативної інформації щодо COVID-19, зміни керівництва НБУ, девальвацію обмінного курсу з початку 2020 року майже на 18% та падіння доходів у реальному секторі економіки, основні ринки банківських послуг знаходяться у відносно стабільному стані. Залишки коштів з початку року збільшилися як у фізичних, так і у юридичних осіб [4].

Умови роботи на вітчизняному банківському ринку останні п'ять років є досить важкими. На цей факт вплинули дві речі:

1. Втрата державою контролю над частиною території призвела до втрати банками контролю над частиною позичальників і застав. В середньому, це 15 – 20 % від всього кредитного портфелю.

2. Девальвація гривні більше ніж у три рази зробила обслуговування валютних кредитів майже нереальним. Навіть для тих позичальників, які хочуть їх погашати [5].

Вище сказане дозволяє зробити наступні висновки:

1) банківський сектор здійснює комплексний вплив на функціонування фінансової сфери шляхом нормалізації механізму розподілу фінансових ресурсів, забезпечення обігу грошової маси та економічної стабілізації. Проте необхідно враховувати, що в кризових умовах економіка та банківська система можуть посилювати негативний взаємовплив [2, с.95];

2) сучасний стан функціонування банківської системи України характеризується наявністю ряду негативних факторів, які спричиняють кризу, до яких відносяться: військово-політична нестабільність, соціально-економічна ситуація, зниження довіри населення до банківських установ та продуктів, що пропонують банки;

3) невисокий рівень капіталізації банків;

4) зниження банківської ліквідності;

5) слабка диференціація банківських послуг та загрозливий вплив тіньової економіки;

6) недосконала політика кредитування та система захисту депозитних вкладів тощо.

Реалізація запропонованих заходів дозволить зменшити вплив негативних факторів та створить сприятливі умови для ефективного функціонування і прискореного розвитку банківської системи України.

ДЖЕРЕЛА

1. Асоціація українських банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://aub.org.ua/index.php/bankivska-systema/ba-nkivska-syste-ma-ukrai-ny>.

2. Золотарьова О. В., Галаганов В.О. Сучасний стан та перспективи розвитку банківської системи України /Золотарьова О. В., Галаганов В.О.// Проблеми економіки та політичної економії. – 2017, №1. – С. 83 – 98.

3. Рейтинг українських банків – 2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mind.ua/publications/20207884-rejting-ukrayinskih-bankiv-2020>.

4. Рейтинг надійності банків за підсумками першої половини 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mind.ua/publications/20214379-rejting-nadijnosti-bankiv-za-pidsumkami-pershoji-polovini-2020-roku>.

5. Надійні банки України 2020: рейтинг, детальний аналіз [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://finsee.com/депозити/надійні-банки/>.

Петрик А.Є.
здобувач ступеня бакалавр
Київський університет імені Бориса Грінченка
м. Київ, Україна
Жукова Ю.М.
к.е.н., доцент кафедри фінансів та економіки
Київський університет імені Бориса Грінченка
м. Київ, Україна

РОЛЬ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ В ЕФЕКТИВНОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

В сучасних умовах ефективна діяльність підприємства вимагає результативного використання його наявних ресурсів з метою досягнення максимальних економічних результатів та показників ефективності.

Ефективне управління підприємством базується на поточному та ретроспективному аналізі його роботи. Використовується комплексний підхід, який передбачає поєднання науково-технологічного, економічного, комерційного, фінансового аналізу та аналізу ризиків. Це сприяє підвищенню точності оцінки та прогнозування фінансових результатів [1].

Фінансовий стан відображає комплексний результат взаємодії ресурсів підприємства, їх склад, структуру та ефективність використання. Аналіз фінансового стану підприємства має здійснюватися регулярно і систематично, на основі періодичних фінансових звітів. Це сприяє ранньому виявленню та ефективному вирішенню проблем, які виникають у його діяльності.

Задовільний фінансовий стан підприємства характеризується:

- прибутковістю,
- раціональним розподілом і використанням вільних коштів,
- наявністю достатнього обсягу власних коштів,
- платоспроможністю та ліквідністю.

Висновки економічного та фінансового аналізу дають змогу знаходити резерви коштів, збільшувати обсяги реалізації продукції, вишукувати можливості зниження собівартості. Наслідком буде підвищення прибутку, завдяки чому зросте величина власних коштів та зміцниться фінансова стійкість [2].

Поліпшення фінансового стану підприємства в переважній більшості випадків свідчить про підвищення ефективності його діяльності, що є метою управління. Внутрішні чи зовнішні фактори можуть стати причиною погіршення фінансового стану. Часто воно викликане нераціональним використанням ресурсів або прийняттям неефективних рішень. Тому фінансовий стан підприємства потребує регулярного аналізу та оцінювання.

Щоб підприємство було прибутковим та конкурентоспроможним, необхідно:

- розуміти методику фінансового аналізу та інтерпретувати результати,
- мати достатню інформаційну базу для його здійснення
- мати кваліфікованих аналітиків [3].

«Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи»

Фінансовий аналіз може бути внутрішнім та зовнішнім. Внутрішній є обов'язковим елементом управління. Він проводиться фахівцями підприємства. Зовнішній аналіз проводять сторонні особи. Особливості видів аналізу наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Особливості внутрішнього та зовнішнього аналізу

Ознака	Внутрішній фінансовий аналіз:	Зовнішній фінансовий аналіз:
Суб'єкти аналізу	Внутрішні користувачі: як правило, керівництво	Широке коло
Цілі	Прийняття управлінських рішень на базі комплексного та глибокого аналізу	Різноманітні, залежно від користувача
Інформаційна база	Всі джерела інформації	Публічна звітність
Доступність результатів	Закритість	Відкритість
Періодичність	Постійно, на регулярній основі	У міру необхідності, пов'язаний з термінами надання звітності (рік, півріччя, квартал)
Методики	Типові та нетипові	Типові

Як показує систематизація ознак внутрішнього та зовнішнього аналізу, вони відрізняються метою, глибиною та ступенем деталізації [4].

Базові методи дослідження фінансової звітності, які використовуються у фінансовому аналізі, наведені у табл. 2.

Таблиця 2

Методи фінансового аналізу

Метод	Зміст
горизонтальний (часовий) аналіз	порівняння кожної позиції звітності поточного періоду з відповідним показником за попередній період
вертикальний (структурний) аналіз	оцінка структури підсумкових фінансових показників шляхом визначення частки окремих позицій звітності у кінцевому результаті
трендовий аналіз	аналіз показників за попередні періоди і побудова тренду, який описує динаміку
аналіз відносних показників (коефіцієнтів)	розрахунок співвідношень між окремими показниками звіту або кількох форм звітності, оцінювання взаємозв'язків
порівняльний аналіз	передбачає співставлення показників підприємства з аналогічними

	показниками конкурентів, середньогалузевими показниками або показниками структурних підрозділів підприємства
факторний аналіз	виявлення впливу окремих факторів на результуючий показник

Прийоми фінансового аналізу поділяються на дві групи.

1. Традиційні: порівняння; розрахунок відносних величин та індексів; групування за будь-якою ознакою; розрахунок середніх; балансові методи.

2. Математичні: лінійне програмування; мережеві графіки; математичні моделі; кореляційно-регресійний аналіз [5].

При проведенні аналізу фінансового стану підприємства використовуються різноманітні методи та прийоми. Їх кількість і широта застосування залежать від конкретних цілей аналізу та визначаються його завданнями в кожному конкретному випадку прийняття управлінських рішень.

ДЖЕРЕЛА

1. Фінанси підприємств: підручник / за ред. А.М. Поддєрьогіна. –К.: КНЕУ, 2002. 460 с.
2. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: навч. посіб. 3-тє вид., перероб. і допов. К.: Знання, 2002. 378с.
3. Ізмайлова К.В. Фінансовий аналіз: Навчальний посібник. 2 – ге вид., стереотип. К.: МАУП, 2001. 152 с.
4. Шеремет О. О. Фінансовий аналіз: Навчальний посібник. К., 2005. 196с.
5. Литвин Б. М., Стельмах М. В. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. К.: "Хай-Тек Прес", 2008. 336 с.

*Поздєєва К.В.,
аспірантка кафедри фінансів та економіки
Лойко В.В.,
доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів та економіки,
Київський університет імені Бориса Грінченка, м. Київ*

ФІНАНСОВА СКЛАДОВА РОЗВИТКУ ЗАКЛАДІВ ЗАГАЛЬНОЇ СЕРЕДНЬОЇ ОСВІТИ

Статтею 53 Конституції України зазначено, що загальна повна середня освіта є обов'язковою для кожного українського громадянина. Фінансування здобуття кожним школярем загальної середньої освіти відбувається за рахунок бюджетних коштів. Загальні видатки 14175 окремих шкіл в Україні у 2019 р. склали 94,8 млрд грн., що більше, ніж у минулому 2018 р. на 13,53 %, при цьому кількість окремих шкіл зменшилась за рік на 4,74% [1]. Таким чином на один заклад загальної середньої освіти витрачено за рік 6,69 млн. грн. в середньому по Україні. Середні витрати по країні на підготовку одного учня в 2019 році склали 23,1 тис. грн на рік, що на 8,45 % більше, ніж у минулому році. Навантаження на 1 вчителя по Україні має тенденцію до зменшення, що можна вважати позитивною тенденцією: середня кількість учнів на 1 вчителя у 1990/1991 н.р. склала 13,28 осіб, у 1995/1996 н.р. – 11,98 осіб, у 2019/2020 н.р. – 9,40 осіб, у 2020/2021 н.р. – 9,00 осіб [2]. Питома вага непедагогічного персоналу у загальній кількості персоналу шкіл коливається від 20 % до 45 %. За Концепцією нової української школи тривалість загальної середньої освіти передбачено збільшити ще на 1 рік. Якщо за Конституцією України держава зобов'язана надати можливість отримати повну загальну середню освіту всім громадянам України, то, зважаючи, переважно на бюджетне фінансування закладів загальної середньої освіти, видатки бюджету на освіту зростатимуть [3].

Вивчення досвіду інших країн щодо джерел фінансування отримання громадянами загальної середньої освіти дозволило зробити наступні висновки. У таких країнах, як Австралія, Великобританія, Іспанія, США, Південна Африка, Нідерланди, Шотландія, фінансування закладів загальної середньої освіти здійснюється за моделлю, орієнтованої на вільний ринок. Ця модель характеризується обмеженим бюджетним фінансуванням та приватизацією навчальних закладів. До позитивних рис цієї моделі фінансування можна віднести наступне. Конкурентоспроможність між навчальними закладами за споживача стимулює освітні заклади до підвищення якості освітніх послуг та оснащення освітнього процесу сучасними технічними засобами. Основним недоліком такої моделі фінансування отримання загальної середньої освіти для споживачів є обмеженість отримання освіти верствами населення, які мають недостатні фінансові ресурси.

Більшість країн Європейського Союзу має модель фінансування загальної середньої освіти, орієнтований на суспільний ринок. Для цієї моделі фінансування характерна обмеженість бюджетного фінансування, часткова приватизація закладів загальної середньої освіти та можливість отримання більш якісних освітніх послуг за умови додаткового фінансування з метою задоволення індивідуальних та суспільних потреб споживачів. Основною перевагою є демократизація освітніх послуг та підвищується особиста відповідальність кожного учня щодо якості навчання та побудови власної освітньої траєкторії за рахунок можливості використання додаткових фінансових коштів. До недоліків цієї моделі фінансування відноситься поступове ослаблення ролі держави в управлінні освітою та зростання можливості закладам загальної середньої освіти реалізовувати власні інтереси на ринку освітніх послуг.

Такі країни, як Данія, Єгипет, Ірландія, Німеччина, Угорщина, Фінляндія, Чеська Республіка мають модель соціального або антиринкового фінансування загальної середньої освіти. Така модель передбачає переважно бюджетне фінансування та можливість для всіх верств населення отримати загальну середню освіту. Бюджетне фінансування закладів загальної середньої освіти має як позитивну сторону, яка характеризується доступністю освіти для всіх верств населення, так і негативну – у разі скорочення бюджетних видатків на освіту скорочується кількість викладачів та можуть бути повністю зачинені заклади загальної середньої освіти із-за недостатнього обсягу фінансування. Зробивши аналіз позитивних і негативних сторін існуючих моделей фінансування закладів загальної середньої освіти в світі, можна дійти висновку, що в сучасних умовах переважно бюджетного фінансування Україна має третю модель фінансування отримання загальної середньої освіти. Проте, як доводить практичний досвід, покращення умов навчання українських школярів можливе за рахунок залучення додаткових джерел фінансування. Позабюджетне фінансування – це додаткове фінансування розвитку закладів загальної середньої освіти. Це, як правило, додаткові платні послуги та внески батьків через фонди. В окремих районах, переважно сільських та в невеликих містах частка позабюджетних коштів не перевищує 1%. У Києві додаткові надходження від платних послуг, що надаються загальноосвітніми навчальними закладами становили більше 18 %. В умовах вимушеного карантину із-за спалаху пандемії Covid -19, більшість закладів загальної середньої освіти стикнулися із проблемою достатності забезпеченості технічними засобами для надання освітніх послуг в дистанційному режимі. Серед недоліків сучасного бюджетного фінансування українських закладів загальної середньої освіти є те, що обмеженість фінансових ресурсів не надає можливості оновлювати як технічні засоби навчання так і навчальну літературу. Це впливає на якість освітніх послуг, які отримують школярі, так як забезпеченість навчального процесу є таким, що програми, за якими ведеться навчання з тих чи інших предметів, часто визначаються не безпосередньо вчителями, а районними методичними кабінетами. Можливості у виборі підручників обмежуються наявністю їх у шкільних бібліотеках та фінансовими можливостями дітей для їх закупівлі і є незначними, особливо для сільських загальноосвітніх шкіл. Обмеженість фінансових ресурсів сприятиме відсталості матеріально-технічної бази

закладів загальної середньої освіти, особливо у нових, тільки створених об'єднаних територіальних громадах та в сільській місцевості. Міські школи, як правило, мають краще матеріально-технічне забезпечення освітнього процесу та мають більше можливостей використовувати залучені джерела фінансування. За проведеним аналізом структури бюджетних видатків за статтями фінансування зроблено висновок про те, що за рахунок бюджетних коштів повністю відшкодовуються витрати шкіл на заробітну плату вчителів, дуже в обмеженому обсязі відшкодовуються витрати на поточні ремонти шкіл. Тому залучення додаткових джерел фінансування для закладів загальної середньої освіти є необхідним.

ДЖЕРЕЛА

1. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://www.minfin.gov.ua/news/bjudzhet/ptsm> (дата звернення: 8.11.2020)
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Статистична інформація. URL: www.ukrstat.gov.ua (дата звернення 8.11.2020).
3. Концепція нової української школи: Концептуальні засади реформування української школи. 2016. URL: <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/media/reforms/ukrainska-shkola-compressed.pdf>
4. European integration and the transformation of higher education / Elken M., Gornitzka A, Maassen P., Vukasovic M. University of Oslo research paper, 2011. P. 57.

Рой Д.М.,
здобувач ступеня бакалавра,
Рамський А.Ю.,
д.е.н., професор кафедри фінансів та економіки
Київський університет імені Бориса Грінченка
м. Київ, Україна

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДОЛАННЯ ПРОБЛЕМНИХ КРЕДИТІВ В УМОВАХ СУЧАСНОСТІ

На сучасному етапі економічного розвитку для виходу України із кризового стану необхідні удосконалення та розвиток банківського кредитування. Однією з актуальних, складних і гострих проблем, яка сьогодні існує в державі – підвищення ефективності банківського сектору.

Проблематиці банківського кредитування присвячено чимало праць вітчизняних економістів: В. Базилевича, З. Васильченко, В. Вітлінського, А. Гальчинського, Л. Кузнєцова, А. Гриценка, Б. Івасіва, Т. Ковальчука, В. Лагутіна, Б. Луціва, І. Лютого, В. Міщенко, А. Мороза, С. Мочерного, М. Пуховкіної, В. Стельмаха, М. Савлука, А. Чухна, С. Циганова та інших. Окремі аспекти проблем банківського інвестиційного кредитування юридичних осіб у своїх працях досліджували О. Вовчак, О. Пересада, В. Кравченко, Т. Майорова, І. Будник тощо.

Актуальність проблеми обумовлена тим, що розвиток економіки та банківської системи України неможливо уявити без розвинутого та ефективного апарату кредитування фізичних та юридичних осіб. Кредитування грає не аби яку роль для розвитку економіки України, тому аналіз проблемних кредитів та винахід можливих шляхів подолання цієї проблеми є дуже актуальною темою наразі.

Проаналізувавши діяльність банків, можна зрозуміти, що незалежно від типу кредитної політики, якості кредитного портфеля, методик оцінювання кредитоспроможності позичальника і методів, які застосовують в управлінні кредитним ризиком, усі банки тією чи іншою мірою стикаються з проблемами неповернення кредитів, що, передусім, призводить до виникнення проблемної заборгованості за наданими кредитами або їх переходу у стан проблемних. Негативний чинник для банку – зростання заборгованості, так як саме вона має вплив на ліквідність банку, що в подальшому може призвести до банкрутства.

Такі кредити, як «проблемні» - не виникають несподівано. Існує багато сигналів, які свідчать про те, що фінансовий стан позичальника стає гіршим, і що кредит, який був виданим – може бути не погашений. Проблема заборгованість виникає з різних причин. Такі причини можливі умовно поділити на групи: зовнішні (макроекономічні), внутрішні (позичальника і банку) й внутрішньосистемні (банківські). Зовнішніми (макроекономічними) є такі чинники, які активізуються у період економічного спаду чи кризи фінансових ринків. До таких чинників належать: нестабільність фінансово-економічного стану держави, наслідком якого є

«Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи»

девальвація гривні, зниження доходів населення та інші економічні процеси, що негативно впливають на кредитоспроможність позичальника, нестабільна політична ситуація в Україні, недосконалість нормативно-правової бази. Внутрішні чинники виникнення проблемних кредитів пов'язані з діяльністю банку чи позичальника. Група внутрішніх чинників ґрунтується переважно на погіршенні фінансового стану позичальника, недосконалому управлінні чи скрутному стані на ринку. До таких чинників належать: недоліки під час укладання кредитної угоди, неякісна оцінка кредитоспроможності позичальника, завищення вартості застави, неефективна система супроводу кредиту та відсутність моніторингу, неконтрольованість термінів повернення позик до банків. Групою внутрішньосистемних чинників є: кредитна експансія, велика частка наданих валютних кредитів, залежність банківських кредитних ресурсів від зовнішніх джерел фінансування [1, с. 302].

Наразі Україна є країною з найбільшою часткою проблемних кредитів (NPL) у структурі активів банківської системи: коефіцієнт NPL тут сягає 56,5% [3]. За даними НБУ, частка непрацюючих кредитів у банківській системі України є рекордною. Станом на 01.01.2018 обсяг непрацюючих кредитів становив 500 263 млн грн (56,03%), тоді як на 01.01.2019 обсяг непрацюючих кредитів становив 535 770 млн грн, або 55,83% від загального обсягу наданих кредитів, а на 01.04.2019 їхня частка становила 55,24%, це призводить до збільшення непрацюючих активів банків у цілому та скорочує можливості кредитування національної економіки в умовах конкурентного середовища. Обсяги наданих кредитів та частка непрацюючих кредитів банків України за 2017–2019 рр. представлені в табл. 1.

Таблиця 1

Обсяги наданих кредитів та частка проблемних (непрацюючих) кредитів банків України за 2017–2019 рр. (млн грн)

Показники	станом на:				
	01.01.2018	01.01.2019	01.02.2019	01.03.2019	01.04.2019
Кредити корпоративному сектору:	892 900	959 601	944 867	922 089	936 473
- непрацюючі кредити	500 263	535 770	537 723	514 540	517 310
- частка непрацюючих кредитів, %	56,03	55,83	56,91	55,80	55,24
Кредити фізичним особам (включно із фізичними особами – підприємцями):	174 448	202 202	204 104	203 667	207 314
- непрацюючі кредити	93 353	93 086	92 990	90 837	91 461
- частка непрацюючих кредитів, %	53,51	46,04	45,56	44,60	44,12
Міжбанківські кредити, депозити:	22 046	28 888	37 487	33 965	35 154
- непрацюючі кредити	1 372	1 073	1 084	1 082	1 085
- частка непрацюючих кредитів, %	6,22	3,71	2,89	3,19	3,09
Кредити органам державної влади та місцевого самоврядування:	1 519	2 867	2 752	2 738	2 766
- частка непрацюючих кредитів, %	0,69	29,22	29,06	29,14	28,89
Усі кредити:	1 090 914	1 193 558	1 189 210	1 162 459	1 181 707

<i>непрацюючі кредити</i>	<i>594 999</i>	<i>630 767</i>	<i>632 597</i>	<i>607 257</i>	<i>610 655</i>
<i>- частка непрацюючих кредитів, %</i>	<i>54,54</i>	<i>52,85</i>	<i>53,19</i>	<i>52,24</i>	<i>51,68</i>
у т. ч. банки з державною часткою, з них:	71,12	67,92	67,69	65,64	65,21
ПАТ «КБ «ПриватБанк»	87,64	83,35	83,01	82,68	82,36
з державною часткою, крім ПАТ «КБ «ПриватБанк»	55,75	54,96	54,54	50,97	50,59
іноземних банківських груп	41,01	38,50	39,80	39,65	39,18
з приватним капіталом	24,08	23,01	23,35	23,09	21,75
неплатоспроможні	43,02	52,04	52,7	51,83	53,12

Для фахівців та експертів дуже цікавою є ситуація з проблемною заборгованістю саме в державних банках. Не так давно НБУ проводив засідання комітету, де рішення щодо розробки загальних принципів з урегулювання NPL для державних банків було ухвалено. Кредитний портфель державних банків є проблемним не тільки через те, що понад 65% позичальників його не обслуговують, але й через слабкість переговорної позиції саме кредиторів. До 70% припадає на корпоративну заборгованість у структурі кредитного портфеля. Основними боржниками є великі холдингові компанії або політично пов'язані особи. Так як немає прозорого та ефективного механізму продажу боргів – вони не продаються. Перш за все, це є проблемами для судової системи й недостатній рівень захисту прав кредитора. З цього відомо, що державні банки показали себе вкрай неефективними в роботі з позичальниками.

Якість кредитів у іноземних банківських груп та приватних українських банків є кращою. Частка поганих кредитів на початок квітня 2019 року - 39% та 22% кредитних портфелів відповідно. Ці кредити більш однорідні, майже половину цих проблемних кредитів становить валютна іпотека. Більше того, у структурі проблемної заборгованості таких банків суттєву частку (відповідно 31% та 58% усіх кредитів, визнаних проблемними) позичальники продовжують обслуговувати вчасно, і задоволеної заборгованості щодо них немає. Іноземні та приватні банки ще мають досформувати резерви (оскільки вони покривають 80% та 64% проблемних портфелів відповідно) та збільшити капітал. Тож великої проблеми у цих двох сегментах немає, але якщо вирішити питання з іпотекою, система стане набагато більш оздоровленою [4].

Необхідно зазначити, що значна частка проблемних кредитів у кредитному портфелі банків істотно стримує розвиток банківської системи України. Наразі вкрай повільно відбувається зниження рівня проблемної заборгованості вітчизняних банків. Доцільним є використання державної структури з управління проблемними активами – як новостворену, яка б діяла згідно з найкращими міжнародними принципами управління. Вона відповідала б за купівлю проблемних активів за ринковою ціною лише у державних банків. Саме державна, а не приватна форма власності такої структури може забезпечити ефективне вирішення проблеми з непрацюючими кредитами, гарантуючи інституційну підтримку з боку уряду.

Також, зміцнення захисту прав кредиторів і позичальників, та навіть створення спеціалізованих агентств може допомогти істотно зменшити обсяг проблемної заборгованості в банківській системі.

ДЖЕРЕЛА:

1. Олійник А.В., Воловкін І.В. Проблемні кредити та їх вплив на платоспроможність банків України. *Економіка і суспільство*. 2016. № 6. С. 300–307.
2. Коць О.О., Ільчук П.Г., Карпів О.В. Сутність проблемних кредитів банків та управління ними. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Вип. 22. С. 806–810.
3. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <http://index.minfin.com.ua/index/debtgov/> (дата звернення: 28.05.2019).
4. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua> (дата звернення: 24.05.2019).
5. Про внесення змін до деяких законів України щодо створення та ведення Кредитного реєстру Національного банку України та вдосконалення процесів управління кредитними ризиками банків : Закон України від 06.02.2018 № 2277 – VIII. *Відомості Верховної Ради (ВВР)*. 2018. № 11. С. 7. Ст. 58.
6. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо відновлення кредитування : Закон України від 03.07.2018 № 2478 – VIII. *Відомості Верховної Ради (ВВР)*. 2018. № 46. С. 5. Ст. 368.

Сакович А.В.,
здобувач ступеня бакалавра,
Волобоєва І.О.,
к.е.н., доцент кафедри управління персоналом та економіки праці
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима
Гетьмана»
м. Київ, Україна

ВИКОРИСТАННЯ ПРОФАЙЛІНГУ У БАНКІВСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Профайлінг (від англ. – profile) сукупність психологічних методів оцінки та прогнозу поведінки людини на основі аналізу конкретних ознак: характеристик зовнішності, вербальної та невербальної поведінки. Спочатку термін «профайлінг» вживали в криміналістиці в контексті створення пошукового психологічного портрета злочинця. Зараз цей метод є дуже розповсюдженим, його використовують при створенні бізнесу, при підборі персоналу, в психології, в забезпеченні безпеки транспорту, у роботі фінансових установ. Метод профайлінгу опирається на необіхевіористський підхід і базується на дослідженнях психологів, які займались розпізнаванням емоцій, вербального та невербального походження, психології обману. [1]

Спочатку термін «профайлінг» (профілювання) вживався в контексті складання пошукового психологічного портрета (профілю) невідомої особи за слідами на місці злочину. Останнім часом розширене трактування поняття «профайлінг» охоплює ряд прикладних соціально-психологічних методик, метою яких є оцінка достовірності інформації, що повідомляється людиною інформації по його невербальній поведінці (неінструментальна детекція брехні). Методологічними засадами профайлінгу є дослідження П. Екмана, В. Фрізена, К. Шерера, М. Цукерман, Б. ДеПауло, В. А. Лабунської, О. Фрай Д.Мацумотто, Д. Морріса та інш.

У сучасному прояві профайлінг це набір наукових методик, які дозволяють точно діагностувати характерологічні особливості людини, виявляти приховані мотиви та потреби, а також фактори ризику для компанії з боку співробітників або клієнтів. Профайлінг вчить прогнозувати поведінку людини, що своєю чергою дає можливість індивідуально розробляти мотиваційні схеми, механізми управління та контролю. [1]

Методика профайлінгу дозволяє скласти детальний психологічний портрет людини для оцінки та прогнозування його поведінки на основі таких характеристик як: реакції вегетативної нервової системи, психогеометрія тіла, індивідуальне оформлення зовнішності, міміка, жестикуляція, особливості мови, способи мислення, поведінкові реакції та інші інформативні ознаки.

У поняття «профайлінг» також включається ряд прикладних соціально-психологічних методик, метою яких є оцінка достовірності інформації шляхом аналізу жестів, голосу, стилю мови, мікровирази особи та прояви вегетативної нервової системи.

Вдале поєднання методик і цільове використання можливостей неінструментальної верифікації дозволяє більш точно сформулювати уявлення про людину для виявлення його протиправних, терористичних, соціально-небезпечних намірів.

Технології оцінки особистості (складання психологічного профілю, прогнозування поведінки людини, виявлення брехні) активно використовуються спецслужбами всіх країн, а також в Україні. У тому числі методика профайлінгу є найбільш важливим інструментом в роботі з виявлення намірів терористичного спрямування. Методика профайлінгу ефективно використовуються в забезпеченні безпеки на стратегічних об'єктах і в місцях великого скупчення людей, проте, спектр їх застосування значно ширше.

Дану методику також застосовують в банках. Ця особливість дозволяє сприятливо проводити співбесіди і об'єктивно оцінювати достовірність слів позичальника. Профайлер визначає тип особистості, що дає можливість співробітникові банку чітко зрозуміти, чи має ця людина схильність до шахрайства, наскільки він надійний і відноситься він до групи ризику.

Банківський профайлінг являє собою набір методик, що дозволяють точно визначити особливості характеру людини. Це безінструментальний детектор брехні, що виявляє приховані мотиви, можливість ризику для підприємства з боку клієнтів і співробітників.

Даний метод дає можливість робити прогнози про людину, дозволяє створювати індивідуальні мотиваційні схеми, а також механізми управління контролю. Нині у великих організаціях кожен новий прийнятий співробітник проходить через профайлера-верифікатора (профайлер це фахівець з безконтактного визначення брехні). Така можливість допомагає більш ретельно здійснювати відбір кандидатів на роботу.

Банківський профайлінг є одним з напрямків верифікації під час переговорів з майбутнім позичальником банку, співробітниками, інвесторами, спостереження за їх поведінкою і розшифровки намірів. Такий аналіз дозволяє істотно знизити збитки від невиплачених кредитів, запобігти витоків інформації, сприяє мирному вирішенню конфліктів.[2]

У деяких випадках профайлер знімає розмову на відео і потім переглядає запис, фіксуючи всі деталі, які могли залишитися непоміченими при особистій розмові. Базовим завданням профайлінгу є не тільки вміння розпізнати брехню, але і здатність побачити правду. Важливими елементами при аналізі емоційного стану і намірів особистості є аналіз жестів, міміки, сигналів; визначення емоційної складової людини, розпізнавання «мови тіла»; методики прогнозування поведінки під спостереження за людиною.

Головна мета банківського профайлінгу – уникнути збитків в процесі підписання договору, видачі кредитів і розпізнавати шахраїв серед своїх співробітників. [2]

Робота профайлера вимагає наявності важливих якостей, таких як: відмінна пам'ять, аналітичне мислення, спостережливість та увага до найменших деталей, вміння зберігати емоційну стабільність, знання психології, вміння вести переговори;

чесність; грамотна і поставлена мова; чітка дикція; інтелігентні манери; стресостійкість; вміння налагоджувати, підтримувати та розвивати контакти з різними людьми; вміння отримувати необхідну інформацію; високий інтелект.

Навички профайлінгу допоможуть краще та ефективніше виконувати роботу різним фахівцям в банківській сфері [2]:

- фахівцям служб безпеки: в таких організаціях випадки реєстрації шахраїв рідкість завдяки тому, що методика профайлінгу дозволяє вичислити ненадійний персонал, запобігти втраті інформації та фінансових ресурсів на ранній стадії, завчасно, щоб забезпечувалася банківська надійність;
- фахівцям з андерайтингу - техніці «урізання» банківських ризиків, що містить оцінювання банком фінансової можливості здобувача кредиту і виконання ним кредитної відповідальності;
- рекрутерам, які займаються підбором персоналу у фінансову установу;
- фахівцям, які займаються веденням ділових переговорів.

У будь-якій сфері застосування профілювання особистості результативність методики залежить від кваліфікації і досвіду профайлера, його здатності під час співбесіди аналізувати відомості у формі вербальних і невербальних сигналів. Банківська сфера вимагає наявності певних специфічних вмінь профайлера, таких як:

- визначення нещирості по жестах, емоціям в процесі розмови, замовчування або перекручування інформації, якісне спостереження;
- проведення інформативних бесід, оцінка правдивості слів позичальника, помічає витік відомостей;
- розуміння схильності людини до шахрайства виходячи з його типу особистості;
- спокійне спілкування з боржниками, що сприяє поверненню заборгованості банку;
- врахування особливостей індивідуального характеру, визначення психотипу по зовнішності.

Саме банківський профайлінг ґрунтується на техніці викриття брехні та виявлення причин напруженої поведінки під час розмови, що дозволяє [2]:

- класифікувати обман за видами, освоїти різноманітні методи виявлення викривлення правди;
- навчитися розрізняти методики дезінформації: навіювання довіри за допомогою різних деталей, використання фіктивних доказів;
- виявляти маніпуляції з інформацією (замовчування, перекручування слів, маскування брехні);
- навчитися викривати обман за допомогою складання психологічного портрета виходячи з поведінки співрозмовника: спостереження за його мімікою, жестами, пластикою тіла, поглядом;
- освоїти техніки виявлення дезінформації.

Технології використання методу профайлінгу надають великі переваги для розвитку банківського сектору, а саме приводять до підвищення надійності

банківської структури, зменшення фінансового збитку, залученню потенційних клієнтів, запобігання проникненню в банківські структури шахраїв, неблагонадійних позичальників і партнерів, створення команди - професіоналів своєї справи.

Слід зазначити, що в умовах нової економіки, в Україні фінансові компанії починають застосовувати профайлінг в пошуку нових методів підвищення ефективності діяльності. Це свідчить про те, що дуже важливо розвивати цей зовсім новий напрямок в науці. Знання профайлінгу дають можливість управляти безпекою в багатьох сферах банківського бізнесу, наприклад, запобігати протиправні дії з боку третіх осіб, оцінювати вчинки та дії людини, захищати банк від співпраці з шахраями й компаніями - одноденками, управляти персоналом, виявляти потенціал кадрів і проводити кадровий аудит з максимальною правильною оцінкою реальності.

ДЖЕРЕЛА

1. Види профайлінга. URL: <https://searchinform.ru/kontrol-sotrudnikov/profajling/vidy-profajlinga/> (дата звернення 26.11.2020).
2. Банковский профайлинг. URL: <https://searchinform.ru/kontrol-sotrudnikov/profajling/npravlenie-profajlinga/bankovskij/> (дата звернення 26.11.2020).

Сакунова Ю. О.,
здобувач ступеня бакалавра,
Ковтун Г. І.,
старший викладач кафедри бізнес-економіки та адміністрування
Сумський державний педагогічний університет імені А. С. Макаренка
м. Суми, Україна

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Сучасний етап економічного розвитку визначається переходом провідних країн світу до постіндустріального суспільства, що характеризується стійким зростанням інноваційних процесів і обсягів виробництва наукомісткої продукції. В умовах жорсткої конкуренції за технологічне лідерство на міжнародному рівні перевагу отримують ті країни, економіка яких базується на інноваціях та пов'язаних із ними новітніх технологіях.

На сьогодні в Україні не створено ефективного фінансового механізму реалізації пріоритетів інноваційної спрямованості розвитку національної економіки. І тому важливим завданням в незалежній Україні є становлення інноваційної моделі розвитку економіки, котра сприятиме модернізації виробництва, підвищенню конкурентоспроможності національної економіки, покращенню експортного потенціалу країни у світовому науково-технологічному просторі, досягненню високих темпів зростання в умовах сталого економічного розвитку.

Модель інноваційного розвитку передбачає досягнення економічного розвитку шляхом впровадження у виробництво через інноваційні процеси продуктів інтелектуальної праці – знань, технологій, науково-технічних розробок, а також запровадження ефективних організаційно-управлінських рішень для реалізації прогресивних структурних, насамперед, технологічних зрушень в національній економіці, що має забезпечити її конкурентоспроможність і створити умови для досягнення соціально-економічного ефекту, підвищення соціальних стандартів [4].

Реалізація стратегічного пріоритету державної політики щодо формування інноваційної моделі розвитку економіки України нерозривно пов'язана з пошуком джерел фінансування та підвищенням ефективності використання фінансових механізмів інноваційного розвитку економіки.

Можливості фінансування розвитку інновацій в Україні, з огляду на кризові явища та нестабільну політичну ситуацію, є обмеженими, а отже, проблеми щодо фінансового забезпечення інноваційної діяльності підприємств є актуальними й потребують подальшого дослідження. Аналіз структури джерел фінансування інноваційної діяльності підприємств надасть можливість визначити основні стратегічні напрями інноваційних перетворень та джерела збільшення обсягів інвестицій для фінансування інноваційної діяльності в Україні.

На сьогодні питання фінансового забезпечення інноваційної діяльності є об'єктом дослідження широкого кола науковців. Так, механізм інноваційного розвитку, розуміння інновацій як нововведень у різних галузях, що засновані на

«Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи»

використанні новітніх досягнень науки і передового досвіду досліджено С. Ілляшенко [3]; схарактеризовано модель інноваційного розвитку та її національні особливості, а також виявлено суперечності інноваційного процесу в Україні В. Зянько, І. Єпіфановою [2]; визначено організаційні форми підтримки інноваційної діяльності та надано рекомендації щодо використання власних фінансових ресурсів суб'єктів господарювання Г. Возняк, А. Кузнецовою [1]; можливості розширення власних коштів підприємств для фінансування їх інноваційної діяльності проаналізовано І. Колодяжною, К. Борблік [5]; запропоновано концептуальну модель інноваційної стратегії України та схарактеризовано її складові Л. Федуловою [11].

Однак, незважаючи на значну кількість наукових доробок і досліджень щодо проблеми фінансування інноваційної діяльності, існує коло питань, що потребує уточнень і подальшого аналізу з метою розширення можливостей фінансового забезпечення інноваційної діяльності.

Механізм фінансового забезпечення інноваційної діяльності являє собою засіб здійснення фінансового управління на основі нормативно-правового, інформаційно-методичного та організаційного забезпечення, що виникає у зв'язку з пошуком, залученням та ефективним використанням фінансових ресурсів для проектування, розроблення й впровадження інноваційної продукції та послуг [6]. Фінансове забезпечення інноваційної діяльності – це цілісний процес, що охоплює власне фінансове забезпечення, можливості нагромадження та відтворення фінансових ресурсів, а також його регулятивний потенціал [9].

Регулювання та стимулювання розвитку науки, технологій і інновацій в економіці здійснюється за допомогою значної кількості інструментів і важелів, що забезпечують функціонування інноваційного процесу як на національному, так і на міжнародному рівнях. Вони є загальноекономічними методами сприяння інноваційному розвитку: фінансово-кредитні, регулятивні (стимули щодо бізнесу), інвестиційні (інвестиції в інновації), торговельні (дозволи), комунікативні (персональна відповідальність тощо).

Фінансове забезпечення здійснюється в таких формах, як бюджетне та інше фінансування, кредитування, самофінансування. Важливе місце в системі забезпечення інноваційної діяльності займають фінансово-кредитні інструменти, що мають як фіскальний, так і стимулюючий вплив. До них відносяться: субсидії, гранти під проекти дослідження глобальних проблем, податки, штрафи та кредити (податок за використання природних ресурсів). У розвинених країнах регулювання розвитку науки, технологій та інновацій здійснюється за допомогою економічних інструментів, що стимулюють приватний сектор інвестувати в НДДКР і брати участь у міжнародному науково-технологічному співробітництві. Урядами країн також надаються послуги з розповсюдження революційних технологій, їх трансферу та комерціалізації, створюються інтегровані механізми використання інноваційних технологій завдяки об'єднанню промислових, урядових, академічних та дослідницьких співтовариств тощо.

Важливим показником ефективності реалізації інноваційної політики держави є її місце у глобальних рейтингах. Україна в 2020 році у рейтингу Global Innovation Index 2020 посіла 45-те місце серед 131 країни (порівняно з 2019 роком піднялася на

дві позиції). Одним із факторів низької ефективності економічної політики України у сфері стимулювання інновацій є недостатня роль держави у фінансуванні інноваційної діяльності в Україні, адже питома вага загального обсягу витрат на наукові дослідження у ВВП у 2019 році становила 0,43 % (у 2018 році – 0,47 %), у тому числі за рахунок коштів державного бюджету – 0,17 % [7, с. 10]. Для порівняння, частка обсягу витрат на НДДКР у ВВП країн ЄС–28 у 2018 році в середньому становила 2,12 %. Більшою за середню вона була у Швеції – 3,32 %, Австрії – 3,17 %, Данії – 3,03 %, Німеччині – 3,13 %, Фінляндії – 2,75 %, Бельгії – 2,76 %, Франції – 2,02 %; меншою – у Північній Македонії, Румунії, Мальті та Кіпрі (від 0,36 % до 0,57 %) [12].

Обсяг витрат на виконання НДДКР в Україні за рахунок усіх джерел фінансування у 2019 р. становив 17254,6 млн грн, у тому числі за рахунок коштів державного бюджету – 6603,9 млн грн або 38,3 %. У структурі коштів вітчизняних замовників найбільшу частку становили кошти організацій підприємницького сектору, тобто основним джерелом фінансування інноваційних витрат є власні кошти підприємств, що становили у 2018 році в цілому по промисловості та у розрізі всіх технологічних секторів від 72,6 % до 97,3 % [10] (рис. 1).

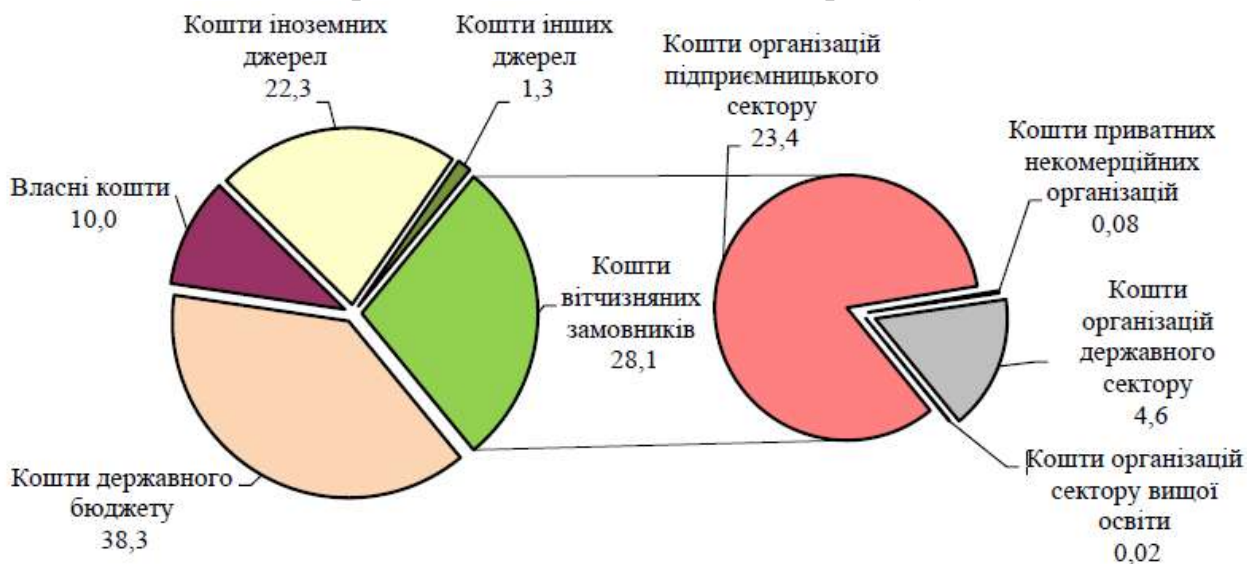


Рис. 1. Розподіл загального обсягу витрат на виконання НДДКР у 2019 р. за джерелами фінансування, %

У 2018 р. в Україні 22,4 % загального обсягу витрат були спрямовані на виконання фундаментальних наукових досліджень, котрі на 91,9 % профінансовано за рахунок коштів державного бюджету. Частка витрат на виконання прикладних наукових досліджень становила 21,3 %, які на 58,1 % фінансувалися за рахунок коштів бюджету та на 23,6 % – за рахунок коштів організацій підприємницького сектору. На виконання науково-технічних (експериментальних) розробок спрямовано 56,3% загального обсягу витрат, які на 36,1 % профінансовані іноземними фірмами, на 32,1 % – організаціями підприємницького сектору та на 12,5 % – за рахунок власних коштів [8].

Уряд України для стимулювання та розвитку інноваційної діяльності здійснює заходи, що спрямовані в основному на підвищення інноваційної активності науки через механізм упровадження наукових і науково-технічних досягнень у практику. В свою чергу, низький рівень попиту на інноваційну продукцію та його орієнтація на купівлю готового обладнання за кордоном, стримують розвиток інноваційного процесу на всіх рівнях господарської системи, а особливо, в її активній частині – на підприємствах. А відтак, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції можливе тільки за умови використання новітніх технологій, упровадження сучасного устаткування для виробництва продукції, що потребує спільних зусиль держави, підприємництва, науки та суспільства у формуванні механізмів інноваційного розвитку.

Основними причинами низького рівня фінансування інноваційного підприємництва в Україні є: незначний рівень витрат підприємств на інноваційну діяльність; нестача власних коштів та неефективна фінансова підтримка державою інноваційної діяльності підприємств; відсутність довгострокового кредитування інноваційної діяльності підприємств з боку банківського сектора; високий рівень ризику будь-яких форм інвестування. В цих умовах держава повинна не лише декларувати привабливі для суб'єктів інноваційної діяльності умови ведення бізнесу, але й стимулювати залучення інвестицій в інноваційні процеси та забезпечити дієві механізми пільгового оподаткування учасників інноваційного процесу й бюджетного фінансування інноваційної діяльності.

Отже, держава повинна розробити систему пріоритетів щодо стимулювання інноваційної діяльності в Україні та збільшення інноваційних витрат шляхом забезпечення пріоритетного фінансування інноваційного розвитку вітчизняних підприємств, в тому числі, за рахунок державного бюджету; фінансування інновацій, що мають пріоритетне значення для держави; гарантування державою пільгових позик на інновації; впровадження інструментів податкового стимулювання інноваційної діяльності підприємств (податкова знижка, податкові канікули, податкове списання, податковий кредит, застосування диференційованих ставок податків або їх зменшення відповідно до обсягів та напрямів інноваційної діяльності); створення спеціалізованих інноваційних банків та фондів довгострокового кредитування інноваційних проектів; зниження норми резервування для комерційних банків, котрі здійснюють кредитування інноваційних проектів; заохочення фінансових інститутів до купівлі акцій підприємств, що виробляють інноваційну продукцію; створення сприятливого інвестиційного клімату для залучення іноземних інвестицій; сприяння практичній реалізації всіх нормативно-правових актів, що регулюють інноваційний процес.

ДЖЕРЕЛА

1. Возняк Г. В., Кузнєцова А. Я. Інноваційна діяльність промислових підприємств та способи її фінансування в Україні: монографія. Київ: УБС НБУ, 2007. 183 с.

2. Зянько В. В., Єпіфанова І. Ю., Зянько В. В. Інноваційна діяльність підприємств та її фінансове забезпечення в умовах трансформаційних змін економіки України: монографія. Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2015. 172 с.

3. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: навч. посібник. Суми : ВТД «Університетська книга»; Київ : Видавничий дім «Княгиня Ольга», 2005. 324 с.

4. Ковтун Г. І. Системні аспекти підвищення ефективності національної інноваційної системи. Стратегічне управління системною стійкістю національної інноваційної системи: колективна монографія / за ред. проф. Прокопенко О. В., доц. Омеляненко В. А. Суми : Триторія, 2019. С. 132–143.

5. Колодяжна І. В., Борблік К. Е. Джерела фінансування інноваційної діяльності підприємств України. *Економіка і суспільство*. 2017. № 9. С. 448–453.

6. Плескач В. Л., Кончаковська Е. О. Перспективи створення ефективного фінансового механізму інноваційного розвитку економіки України. *Фінансова політика та економічне регулювання*. Наукові праці НДФІ. 2014. № 2 (67). С. 14–25.

7. Наукова та науково-технічна діяльність в Україні у 2019 році: науково-аналітична доповідь. К. : УкрІНТЕІ, 2020. – 109 с.
URL: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/nauka/informatsiyno-analitychni/2020/08/13/nadnaukaza2019-stisnuto.pdf> (дата звернення: 21.11.2020).

8. Наукові дослідження і розробки у 2018 році. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/ni.htm (дата звернення: 21.11.2020).

9. Онишко С. В., Паєнтко Т. В., Швабій К. І. Фінансове забезпечення інноваційної діяльності: Навчальний посібник. К. : КНТ, 2013. 255 с.

10. Стан інноваційної діяльності та діяльності у сфері трансферу технологій в Україні у 2018 році: аналітична довідка. К. Київ. УкрІНТЕІ. 2019. 80 с.
URL: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/innovatsii-transfer-tehnologiy/2019/07/03/stan-innov-diyaln-2018f.pdf> (дата звернення: 21.11.2020).

11. Федулова Л. І. Концептуальна модель інноваційної стратегії України. *Економіка і прогнозування*. 2012. № 1. С. 87–100.

12. Eurostat. Your key to European statistics. Gross domestic expenditure on R&D (GERD) % of GDP URL: https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-datasets/-/t2020_20&lang=en (дата звернення: 21.11.2020).

13. Global Innovation Index 2020. Who Will Finance Innovation? / S. Dutta, B. Lanvin, S. Wunsch-Vincent. 2020. 399 p.
URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2020.pdf (дата звернення: 24.11.2020).

Сізік С. В.,
здобувач ступеня магістра
Казак О. О.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів та економіки Київський університет
імені Бориса Грінченка м. Київ, Україна

СУЧАСНА ПАРАДИГМА УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ УГОД M&A В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ COVID-19

Сьогоднішній темп глобалізації вимагає швидкого реагування на виклики, які постають перед суспільством. Для підприємств в сфері злиття і поглинань характерним є прийняття правильних рішень для недопущення втрати можливостей, швидкого реагування і правильного розуміння угод, які укладаються.

В новітній час перед людством виник новий виклик. Поширення світової пандемії COVID-19 та послідуєча криза вплинула на розвиток підприємництва та уповільнила масштаби зростання. Найбільших втрат зазнали підприємства тих галузей, які залежні від політичних чинників, торгових спорів між країнами та інших геополітичних змін. Також в цей час підприємства відчують складнощі із залученням людського капіталу та нестачею інвестицій в інновації. Особливо це характерно для підприємств з невеликим капіталом та обмеженими можливостями сфери збуту.

В таких випадках посилення ролі угод зі злиття і поглинання є необхідною умовою для виживання бізнесу, адже спроможність багатьох компаній, зокрема малого й середнього бізнесу обслуговувати або рефінансувати наявну заборгованість, мати доступ до нових кредитів та обігових коштів є обмеженою, навіть не дивлячись на зниження відсоткових ставок в Україні. Для залучення капіталу та компенсації втрат деякі компанії матимуть потребу залучати фінансування за рахунок M&A угод. [1].

Для цього підприємствам слід провести належним чином роботу для того, щоб:

1. переосмислити стратегію компанії;
2. захистити основний дохід і подбати про клієнтів;
3. посилити диджиталізацію;
4. трансформувати процеси управління розвитком персоналу під час віддаленої роботи;
5. переорієнтуватися на нові відкриття цифрової економіки.

Варто зазначити, що, попри ряд політичних невизначенностей, у 2019 році вперше за останні три роки прослідковується розвиток та загальне зростання ринку M&A. Про це свідчить позитивна динаміка зростаючої кількості угод злиття та поглинання на 29% до USD 2,35 млрд. Варто також зазначити домінуючу тенденцію до залучення іноземних інвестицій у ці процеси.

За даними звітів KPMG M&A у 2019 інвестиційні потоки характеризуються більшою сконцентрованістю. Так, наприклад, 75% від загальної вартості угод припадає на 10 найбільших угод M&A. Найбільш активними у цьому напрямку стали галузі зв'язку і засобів масової інформації, нерухомості та будівельній галузі, у яких зосереджено більше 50% від загального обсягу інвестицій.

Український ринок угод M&A у 2019 році відзначився припливом іноземних інвестицій у галузях сільського господарства та пов'язаної з ним інфраструктури, а також фармацевтичного сектору, інновацій та технологій. Найбільшою за участю міжнародного капіталу стала угода про придбання азербайджанською компанією Vакcell компанії Vodafone Україна за USD 734 млн. Детермінантами активного інвестиційного інтересу з боку міжнародних компаній до українського ринку угод визначено стабільність економічного курсу, що позначився на валютній стабілізації та скороченні темпів інфляції та процентних ставок, успішний випуск корпоративних і державних облігацій та продовження структурних реформ.

Внутрішній український ринок угод M&A у 2019 році охарактеризувався негативною динамікою процесів злиття і поглинання за рахунок зниження середньої вартості угоди до USD 29 млн, що склало 40% у порівнянні з попереднім роком. При цьому інвестиції на внутрішньому ринку сконцентрувалися у галузях будівництва та нерухомості, транспорту та його інфраструктурі, енергетичної сфери та банківського сектору.

Варто відмітити що така динаміка була характерна у 2019 році, до початку виникнення та поширення пандемії.

Поява та розповсюдження COVID-19 внесла свої корективи на ринок M&A. З початком 2020 року внаслідок економічного спаду спостерігається падіння ринку M&A. Протягом першого півріччя 2020 року кількість угод на світовому ринку скоротилася на 32%, їх вартість знизилась на 53%. В Україні ці показники складають відповідно 43% та 79%. Було призупинено низку запланованих або вже розпочатих угод, так як їх учасники зосередилися на збереженні власного бізнесу в умовах боротьби з руйнівними наслідками пандемії. [3].

За прогнозами МВФ сповільнення економічного зростання в умовах пандемії спричинить падіння світового ВВП у 2020 році до 3%, а в Україні може досягти 8%. Відповідно погіршення економічної ситуації негативно вплине на ринок угод M&A. Хоча в минулому українська економіка демонструвала стійкість до аналогічних потрясінь. До прикладу фінансова криза 2013-2014 років, коли падіння угод склало 67% за 2 роки, а в подальшому відбувалося зростання протягом 4 років у середньому на 22% щороку.

Впроваджені більшістю провідних економік світу заходи епідемічного контролю у поєднанні з податковими та економічними заходами дають можливість для оздоровлення економіки та відновлення у другій половині 2020 року фондових індексів як надійних індикаторів обсягів угод на ринку M&A.

За цей час Урядом України також вжито реальних заходів для підтримки економіки та зміцнення макрофінансової стабільності країни: завдяки угоді з ЄБРР зменшено облікову ставку, обговорено з МВФ програму Stand-by на 5 млрд. дол.

США, призупинено штрафні податкові санкції та введено мораторій на податковий аудит і перевірки.

Переважаю більшість угод на ринку М&А у першому півріччі 2020 р. склали угоди за участі вітчизняних інвесторів, хоча іноземні інвестори також були активними. Як і в 2019 році в центрі уваги інвесторів перебували сільське господарство, нерухомість, транспорт, інфраструктура, інновації, на які разом припадає 91% вартості всіх укладених угод. Вочевидь ці сфери і у подальшому привертатимуть більшу увагу інвесторів, враховуючі потребу у збільшенні пропускну здатності логістичної інфраструктури для підтримки експорту та прискореного переходу на е-комерцію та її зростання в наслідок пандемії.

Відновлення активності на ринку М&А України залежить насамперед від ефективних дій Уряду у боротьбі з поширенням COVID-19, послідовним впровадженням економічних реформ. Україна має високоосвічену та дешеву робочу силу, привабливі об'єкти для інвестиції та додаткові можливості для розвитку державно-приватного партнерства. Стратегічне розташування країни забезпечує вигідні умови у боротьбі за перерозподіл ланцюгів поставок з Китаю в умовах пандемії.

Проте той факт, що нинішня світова фінансова криза, спричинена не фінансовими чинниками, а пандемією, означає, що спрогнозувати розвиток економіки керуючись економічними знаннями досить важко. Єдине, що є спільним у глобальному масштабі – різке уповільнення темпів угод у сфері М&А як з боку вітчизняних так і іноземних інвесторів. Безумовно інвестори переглядають свої плани, деякі з них перенаправляють ресурси на оснащення своїх компаній готуючись тим самим до нової реальності, що настане після рецесії. Інші вивчають здатність об'єкту інвестиції адаптуватися до змін операційної моделі, що відбувається в галузі. Деякі вестимуть бізнес традиційно, виходячи зі свого довгострокового бачення об'єкта інвестицій або загальної інвестиційної стратегії. [4].

Найважливіші фактори, які визначають успіх угод в постковідну епоху, залишаються незмінними:

1. Обґрунтовані цінові очікування.
2. Узгодженість даних. Якість маркетингових матеріалів.
3. Презентація для керівництва.
4. Правильна база інвесторів.
5. Підготовка до ретельної перевірки інвестора.

На сьогодні головним викликом для іноземних інвесторів є відсутність очних контактів при переговорах, можливості візиту на об'єкт інвестування, які є важливими для інвестора та ускладненні при дистанційному спілкуванні.

Крім того, в угодах про купівлю акцій очікується збільшення кількості положень, присвячених негативним змінам в умовах COVID-19 для своєрідного захисту в разі погіршення стану компанії або умов ціноутворення. Це може стосуватися додаткових виплат з урахуванням майбутнього прибутку, інших форм механізмів відстрочки оплати. Такі вимоги повинні допомогти збалансувати невизначеність та складність прогнозування майбутніх грошових потоків із

загальним небажанням продавців, фінансовий стан яких не постраждав, погоджуватися на зниження цін через COVID-19.

Таким чином, на сьогодні значно розширився перелік питань для інвестора при придбанні компанії, який включає також питання пов'язані з впливом COVID-19 на виробничу діяльність та фінансовий стан компанії.

ДЖЕРЕЛА

1. Пітер Латос: Злиття й поглинання (M&A) як рішення для зростання. URL: <https://home.kpmg/ua/uk/blogs/home/posts/2020/09/zlyttya-y-pohlynannya-yak-rishennya-dlyazrostannya-vnoviy-realno.html> (дата звернення 24.11.2020)

2. Звіт KPMG: Вартість угод M&A. URL: <https://home.kpmg/ua/uk/home/media/press-releases/2020/03/zvit-kpmg-vartist-uhod.html> (дата звернення 24.11.2020)

3. M&A Radar: Україні Перше півріччя на 2020 року. URL: <https://home.kpmg/ua/uk/home/insights/2020/07/ma-radar-ukraine.html> (дата звернення 24.11.2020)

4. Ілля Сегеда: як епідемія Covid-19 вплинула на укладення угод в Україні. URL: <https://news.finance.ua/ua/news/-/481624/illya-segeda-yak-epidemiya-covid-19-vplynula-na-ukladennya-ugod-v-ukrayini> (дата звернення 24.11.2020)

Сірко Є.-О. Т.,
здобувач ступеня бакалавра,
Рамський А.Ю.,
д.е.н., професор кафедри фінансів та економіки
Київський університет імені Бориса Грінченка
м. Київ, Україна

РОЛЬ, ЦІННІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ В БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

В Україні банківський сектор становить основу фінансової системи держави, а її фінансове наповнення є важливим та основним джерелом додаткових ресурсів для національних суб'єктів господарювання. Іноземний капітал в економіці держави, зокрема в банківській системі України, сприяє покращенню соціально-економічному розвитку, а також підвищенню рівня функціонування банківської системи загалом.

Згідно з Законом «Про банки і банківську діяльність» іноземний банк трактується як банк, у якому частка капіталу, що належить хоча б одному іноземному інвестору, становить не менше 10 відсотків [4].

В роботах А. О. Дробязко та О. О. Любіч банк з іноземним капіталом пояснюється як банк, що визнаний таким згідно з законодавством, іноземної країни, на території якої він зареєстрований [1].

На думку М. Татар іноземний банк визначається, як банк, що повністю або частково належить іноземному інвестору і діє, в першу чергу, у його інтересах [3].

Банківська система України в контексті присутності іноземного капіталу пройшла в своєму розвитку декілька етапів: формування банківської системи (1991-1994 рр.), створення іноземних банків «з нуля» (1995-1998 рр.), модернізація банківської системи (1999-2004 рр.), період активної експансії іноземного капіталу під час економічного зростання (2005-2008 рр.), період фінансової кризи та посткризового відновлення (2008-2013 рр.), період очищення банківської системи (2014 р. – по теперішній час) [5].

Поява банків з іноземним капіталом, їх філій та представництв разом з позитивним впливом на розвиток фінансового сектора принесла певні ризики фінансової безпеки України та її банківської сфери. У зв'язку із цим, актуальними є дослідження пов'язані із вивченням наслідків впливу іноземного капіталу на стійкість та конкурентоспроможність банківської системи України.

На сьогоднішній день банківська система України повністю відкрита для іноземного капіталу і немає бар'єрів зі сторони закону з приводу входження іноземного капіталу в банківську систему України. Відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність» [4] є різні можливості проникнення представництв іноземних банків. В період 2015-2019 років чітко прослідковується зміна країн походження іноземного капіталу у банківську систему України, і як результат, на передових позиціях розмістилися банки із «західним» (європейським) капіталом. Так станом на 01.01.2020 року частка банків, які мають походження

«Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи»

інвестицій з Європейських країн, у статутному капіталі банківської системи України становила 19,79%, що на 1,59% більше, ніж частка банків з російським капіталом (табл.1).

Таблиця 1

Банки зі 100 %-им іноземним капіталом, частка у статутному капіталі банківської системи України яких більше 0,5 %

Назва банку	Країна походження інвестицій	Частка у БСУ 2017 р., %	Частка у БСУ 2020 р., %
ПАТ «Промінвестбанк»	Російська Федерація	13,17	13,71
ПАТ «Сбербанк»	Російська Федерація	3,73	4,21
АТ «ОТП Банк»	Угорщина	2,2	2,09
АТ «Райффайзен Банк Аваль»	Австрія	2,01	2,08
АТ «УкрСиббанк»	Франція	1,51	1,71
АТ «Український банк реконструкцій та розвитку»	Китай	0,7	1,12
АТ «Піреус Банк МКБ»	Греція	1,01	0,85
ПАТ «Кредобанк»	Республіка Польща	0,7	0,76
ПАТ «Банк Кредит Дніпро»	Кіпр	0,45	0,51
ПАТ «БТА Банк»	Казахстан	0,5	0,51

Складено автором за результатами [6]

Аналізуючи банки зі 100 %-вим іноземним капіталом, частка у статутному капіталі банківської системи України яких більше 0,5 %, слід зауважити, що на даний момент вони представлені приблизно 20 країнами світу, найбільшу частку в ньому станом на 2020 р. склали капітал з Росії, Австрії, Німеччини, Франції, Нідерландів та Угорщини. Частка ПАТ «Промінвестбанк» складає 13,71% у статутному капіталі банківської системи України. Також ми можемо побачити в таблиці 1, що частка більшості банків зі 100 %-вим іноземним капіталом зросла, якщо порівняти 2017 рік та 2020 рік. Наприклад, частка ПАТ «Промінвестбанк» в 2017 році складала 13,17%, а в 2020 році - 13,71. Згідно цього частка у статутному капіталі банківської системи України ПАТ «Промінвестбанк» зросла на 0,54%.

Програма реформ оздоровлення банківської системи [4], запропонована Національним банком України, призвела до суттєвого зменшення їхньої кількості та до радикальних змін у функціонуванні системних банків. Аналіз динаміки зміни кількості банків в Україні показав їхнє суттєве зменшення (рис. 1).

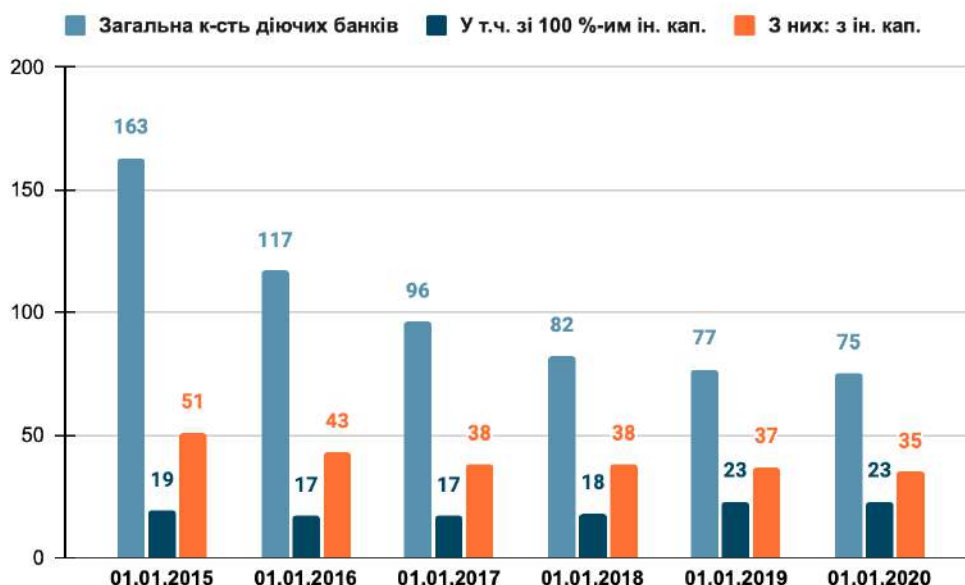


Рис. 1. Динаміка кількості комерційних банків в Україні за 2015-2020 рр.
Складено автором за результатами [7]

Тому, за результатами звітів Національного банку України станом на 1 січня 2015 року в Україні функціонувало 163 банки (в т.ч. 51 банк з іноземним капіталом, серед яких 19 банків з 100%-им іноземним капіталом), а 1 січня 2020 року їх кількість зменшилась до 75 (в т.ч. 35 банків з іноземним капіталом, серед яких 23 банки з 100%-им іноземним капіталом). Це означає, що, з одного боку ліквідація проблемних банків позитивно впливає на прозорість банківської системи, але з іншого боку – призводить до погіршення конкурентного середовища та умов надання банківських послуг у зв'язку із суттєвим зменшенням кількості учасників банківської ринку.

Основним з проявів конкурентних умов є банкрутство малих та середніх банків, або вимушене об'єднання їх із вітчизняними банками, або поглинання різними іноземними банками, що призводить до збільшення частки іноземного капіталу в банківській системі України.

Банківська система є основною складовою фінансової системи країни, а її надійність та стабільність є вирішальною умовою економічної безпеки країни. Можна сказати, що сучасний стан банківської системи України показує, що вона протягом останніх років перебуває у стані затяжної кризи, через такі фактори як: низький рівень капіталізації банків, політична нестабільність, вплив тіньової економіки, зменшення банківської ліквідності, зниження довіри суспільства до банківського сектору тощо.

У зв'язку з приходом на український ринок банківських послуг великих іноземних банків і посилення конкурентної боротьби, на перше місце в цій боротьбі виходить не стільки ціна, скільки якість пропонованих банківських послуг.

Важливість присутності іноземних інвесторів в банківській системі країни широко обговорюються у дослідженнях науковців упродовж останніх років і це потребує вирішення на загальнодержавному рівні за допомогою правових, адміністративних та економічних заходів.

ДЖЕРЕЛА:

1. Дробязко А. О., Любіч О. О., Стан і перспективи розвитку банків із іноземним капіталом // Фінанси України, 2018. [Електронний ресурс] [Стан та перспективи розвитку банків із іноземним капіталом в Україні](#)

2. Жуковська Г., Олейнюк Р., Іноземний капітал в банківських системах Польщі і України // Журнал європейської економіки, 2018. [Електронний ресурс] [Іноземний капітал в банківських системах Польщі та України \(порівняльний аналіз\)](#)

3. Татар М. С. Вплив іноземного капіталу на банківську систему України в умовах глобалізації / М. С. Татар, Ю. А. Нужнова, К. М. Рябус // Часопис економічних реформ. – 2019. [Електронний ресурс] [Вплив іноземного капіталу на банківську систему України в умовах глобалізації](#)

4. Закон України «Про банки і банківську діяльність». Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14#Text>

5. Гірченко Т.Д., Стороженко О.О., Шейко О.П. Аналіз сучасного стану та перспективи розвитку банків іноземних банківських груп в Україні // Електронне наукове фахове видання Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського – «Глобальні та національні проблеми економіки». – 2017. – Випуск № 16. Квітень 2017 р. 141-145 с.

6. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#5>

7. Кількість банків в Україні «Індекс МінФін» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/banks/stat/count/>

Скришевська Н.О.,
здобувач ступеня бакалавра,
Київський університет імені Бориса Грінченка
м. Київ, Україна
Жукова Ю.М.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів та економіки
Київський університет імені Бориса Грінченка
м. Київ, Україна

ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ

В сучасній економіці малий бізнес є найбільш динамічним сектором та невід'ємним елементом. Саме малий бізнес формує конкурентне середовище ринку, є найбільш гнучким і адаптивним до змін, забезпечує вагомий внесок у вирішення проблеми зайнятості, сприяє зменшенню нерівності в економіці і формуванню потужного середнього класу.

Малий бізнес України забезпечує 41% зайнятості та біля 16 % виробництва ВВП [7], [2], в той час як його частка у загальній кількості підприємств складає 95% [7]. У розвинених країнах його роль суттєво більше: у ЄС на малий бізнес припадає 63 – 67 % ВВП, у США – 40 %, у Японії – 61 %. Так само і зайнятість: 72 % працездатного населення працює в сфері малого бізнесу у країнах ЄС, 78 % – у Японії, 75,3 % – у Південній Кореї, 73 % – в Італії, 54 % – у Франції та США [3].

Така істотна різниця пояснюється комплексом факторів, серед яких важливу роль грає недостатність фінансових ресурсів. Брак фінансових ресурсів стоїть на 4 місці у списку з 15 головних проблем малого та середнього бізнесу, на неї вказали 39% опитаних [4].

Фінанси малого підприємництва являють собою сукупність грошових фондів, що забезпечують процес виробництва та відтворення в рамках суб'єкта малого підприємництва, а також сукупність форм і методів їх формування та використання.

Формування фінансових ресурсів малого бізнесу може відбуватися за рахунок кількох джерел, які наведені у табл. 1.

Структура джерел фінансових ресурсів малого бізнесу України характеризується такими співвідношеннями:

- власні джерела - понад 60%,
- банківське кредитування - біля 16%,
- державне фінансування - 6% [1].

Отже, головним джерелом є власні кошти. Переважаючими власним джерелами фінансових ресурсів малого бізнесу є прибуток, інші види доходів та амортизаційні відрахування.

Джерела фінансових ресурсів малого бізнесу

Доходи та надходження, які утворюються за рахунок власних та порівняних до них коштів	Кошти, які мобілізуються на фінансовому ринку	Надходження коштів від фінансово-банківської системи в порядку перерозподілу
Прибуток від основної та інших видів діяльності (НДДКР, фінансових операцій; інші види доходів; амортизаційні відрахування; пайові та інші внески, надходження	Продаж власних акцій, облігацій та інших цінних паперів, кредитні інвестиції.	Фінансові ресурси, що формуються на пайових засадах; страхове відшкодування ризиків; бюджетні кошти; інші види ресурсів.

Використання прибутку як традиційного джерела фінансування, має суттєві обмеження стосовно малого бізнесу України. Причинами цього є:

- високі податки на прибуток,
- інфляція, яка знецінює накопичення,
- високий рівень витрат, низький рівень прибутків,
- значна кількість збиткових підприємств – 29% [7],
- тінізація діяльності.

Ще одним джерелом фінансових ресурсів малого бізнесу є кредиторська заборгованість. Але лише за рахунок неї проводити ефективну діяльність важко.

В Україні сформувалась європейська модель фінансового ринку, тобто головним та традиційним джерелом фінансування суб'єктів підприємництва є кредит, а не випуск акцій. Банківське короткострокове кредитування є другим за часткою у структурі джерел фінансових ресурсів малого бізнесу. Банки пропонують різноманітні кредитні програми, але частка кредитів, наданих суб'єктам малого підприємництва, в загальному кредитному портфелі комерційних банків складає біля 14% [3]. Банки не зацікавлені у кредитуванні малого бізнесу, оскільки такі кредити більш ризиковані, через невизначеність строку функціонування малого підприємства, його низькі прибутки та невисоку вартість заставного майна.

За деякими оцінками, потреби малого бізнесу в кредитних ресурсах задовольняються лише на 17–20% [4], тим паче, що ставки за кредитами досить високі.

Рівень державного фінансування складає незначну величину, як абсолютну, так і відносну. Цим можна пояснити суттєву різницю у розвитку малого бізнесу в Україні і розвинених країнах. Зрозуміло, що роль держави у стимулюванні розвитку малого бізнесу має бути істотно збільшена.

Перспективними, але на сьогодні ще мало використовуваними джерелами формування фінансових ресурсів для розвитку малого бізнесу можуть стати такі поширені в розвинених країнах і недостатньо розповсюджені у нас інструменти:

«Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи»

лізинг, факторинг, форфейтинг та краудфандинг. Їх використання дасть змогу малому бізнесу розширити доступ до фінансових ресурсів.

ДЖЕРЕЛА

1. Волкова Н. І., Свірідова К. Д. АНАЛІЗ ПРОБЛЕМ КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ. Фінаси, облік, банки, №1 (22), 2017, с. 55-62.

2. OECD, European Commission, ETF, European Bank for Reconstruction and Development, Індекс політики в сфері МСП. Країни Східного партнерства 2020. Оцінка стану реалізації Акту про малий бізнес для Європи. Україна, країновий профіль 2020 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://sme.gov.ua/analitychni-materialy/>

3. Черненко С.М. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В КОНТЕКСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ, 2011 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://dspace.nbuiv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/67085/34-Chernenko.pdf?sequence=1>

4. ОЕСР. Збірник статистики підприємництва в Україні: 2018 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://sme.gov.ua/analitychni-materialy/>

5. Бендирець М.Д., Сурженко А.Д. ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ У МАЛОМІ БІЗНЕСІ - Джерела формування фінансових ресурсів малого бізнесу [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://pidru4niki.com/87635/finansi/dzherela_formuvannya_finansovih_resursiv_malogo_biznesu

6. Дідур С.В., Крот Л.М. УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ, 2018 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/17_2018/95.pdf

7. Оксана Романська АНАЛІЗ СТАТИСТИЧНИХ ПОКАЗНИКІВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ У 2015 РОЦІ. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://platforma-msb.org/analiz-statystychnyh-pokaznykiv-rozvytku-pidpryyemnytstva-v-ukrayini-u-2015-rotsi/>

Скуз Т.Д.
здобувач ступеня магістра
Київський університет імені Бориса Грінченка
м. Київ, Україна
Жукова Ю.М.
к.е.н., доцент кафедри фінансів та економіки
Київський університет імені Бориса Грінченка
м. Київ, Україна

СТАН БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Кредитна політика банків в Україні здійснюється у період економічної та політичної невизначеності і спрямовується на якнайшвидше подолання її наслідків. Значне зниження зовнішнього попиту на вітчизняну продукцію, згорання іноземних інвестицій, суттєве ускладнення доступу до зовнішніх фінансових ресурсів, спад економіки в цілому, призвели до зменшення кредитування економіки.

Ефективне кредитування на сьогоднішній день – це одне з найважливіших і найактуальніших завдань банківської системи України.

Щоб розкрити детальніше аналіз кредитного ринку, потрібно висвітлити скільки банків мали ліцензії на діяльність, а також визначити їх прибутковість в таблиці 1.

Таблиця 1

Кількість та прибутковість банків за період 2015-2019 р.р.

Роки	Кількість банків	Прибутковість млн. грн
2015	117	1316852
2016	96	1263359
2017	82	1282748
2018	77	1320112
2019	75	1494460

Складено автором за даними [1]

З таблиці видно, що в період з 2015-2018 рік відбулося різке скорочення кількості банків пов'язане із збиткових для банківської системи 2014-2017 років. За підсумками 2017 року прибутковими були 64 банки з 82, що діяли на той момент. Фінансовий результат банків за 2018 рік є найбільшим на історичному горизонті. Він став можливим за рахунок активізації кредитування, перш за все роздрібною в національній валюті, що зросло більш ніж на 30%. Крім того, прибутковості банківського сектора сприяло зниження процентних ставок закладами фізичних осіб протягом більшої частини року і значне зниження відрахувань до резервів. Найбільш прибутковими в 2018 році були банки з іноземним капіталом (15 млрд грн

«Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи»

прибутку за рік) і ПриватБанк (11,7 млрд грн). Основний збиток згенерували банки з державним російським капіталом (11 млрд грн збитку). [2]

Для аналізу стану банківського ринку кредитних послуг проаналізуємо статистичні дані, неведені у таблиці 2.

Таблиця 2

Динаміка кредитів, наданих депозитними корпораціями резидентам на початок року

Роки	Кредити,млн. грн	Абсолютний приріст, млн. грн	Темп зростання, %	Темп приросту, %
2015	426 867	-	-	-
2016	734 022	307 155	171,96	71,96
2017	723 295	-10 727	98,54	-1,46
2018	732 823	9 528	101,32	1,32
2019	801 809	68 986	109,41	9,41

Складено автором за даними [3]

Залишки за кредитами, наданими резидентам банками України на 1 січня 2016 року становили 734 022 млн. грн, за рік зросли на 307 155 млн. грн або на 71,96 % і навпаки, на 1 січня 2017 року знизилися на 10 727 млн. грн або на 1,46%. Таке скорочення обумовлено низькою економічною активністю, високими процентними ставками за користування коштами та посиленням вимог банків до позичальників. Якість активів банків протягом минулого року погіршувалася так само, як і платоспроможність позичальників. Це спонукало банки посилювати вимоги до позичальників за всіма видами кредитів.

Водночас вагомим фактором, що впливав на зниження залишків кредитів, особливо наприкінці 2016 року, був статистичний ефект через ліквідацію низки банків. Як наслідок, зниження залишків за кредитами в національній валюті суттєво прискорилося наприкінці 2017 року (див. рис.1).

З метою активізації кредитування Національний банк у жовтні 2015 року змінив підходи до розрахунку нормативів кредитного ризику, що дало змогу банкам направити вивільнені кошти на кредитування та розширити можливості використання банками гарантій/акредитивів за наявності грошового забезпечення за ними. Згідно з результатами останнього опитування банків, проведеного Національним банком, вперше за останні два роки відбулося збільшення загального рівня схвалення кредитних заявок суб'єктів господарювання та зростання очікувань щодо відновлення кредитування, поліпшення якості.

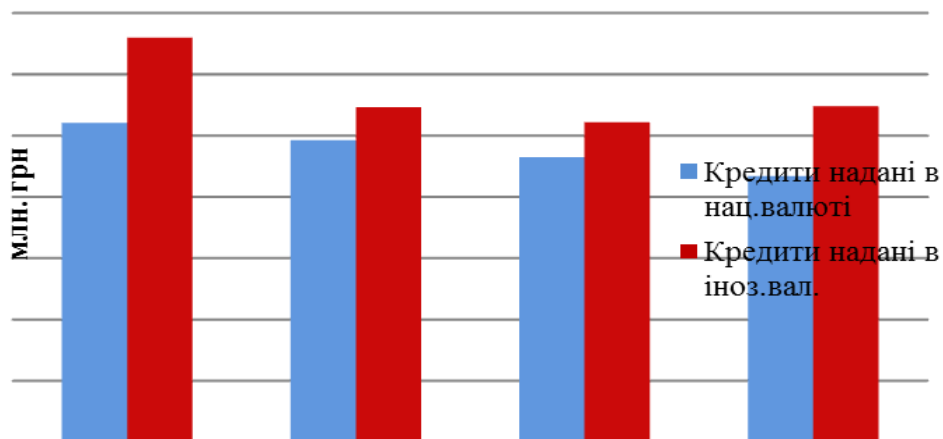


Рис. 1. Кредити, надані резидентам у розрізі видів валют за 2017 рік
Складено автором за даними[3]

Отже, в період економічної та політичної невизначеності доцільно було б суттєво покращити процедуру моніторингу банківського кредитування. Іншими напрямками оптимізації кредитної політики банків можна також запропонувати розроблення не лише законодавчих ініціатив щодо підвищення прав кредиторів, але й технічні механізми мінімізації ризиків для банків, як на етапі видачі кредиту так і на етапі його обслуговування.

ДЖЕРЕЛА

1. Показники діяльності банків. *Minfin.com.ua*. 2020. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/banks/stat/2020-01/> (дата звернення: 02.11.2020).
2. Банківська система України. *Інтерфакс Україна*. 2019. URL: <https://ua.interfax.com.ua/news/economic/564411.html> (дата звернення: 02.11.2020).
3. Статистика Національного банку. *Національний Банк України*. 2020. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic> (дата звернення: 02.11.2020).

Фрига О.О.,
здобувач ступеня бакалавра,
Сосновська О.О.,
д.е.н., завідувач кафедри фінансів та економіки
Київський університет імені Бориса Грінченка
м.Київ, Україна

АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ

Складовим елементом економіки нашої країни і відокремленою частиною ринкової економіки є страховий ринок. Сучасний стан страхового ринку вимагає від страховиків підвищення стандартів їхньої роботи шляхом впровадження інноваційних продуктів. Саме тому інноваційний підхід у страхуванні на сьогоднішній день є передумовою виживання страхового бізнесу в умовах міжнародного страхового ринку. За таких умов актуальним завданням є необхідність пошуку та створення нових підходів для активізації діяльності страхової компанії на інноваційній основі. Адже у теперішній час існує певний ряд проблем, що стосуються діяльності страховика, пов'язаних з активізацією і впровадженням інноваційних продуктів діяльності.

Незважаючи на те, що теоретичним принципам страхової діяльності присвячено немало досліджень, проте саме розвитку страхового бізнесу на інноваційній основі приділено поки що недостатньо уваги. Саме інноваційний підхід дає змогу розширити масштаби і спектр надаваних страхових послуг, підвищити його ефективність.

Залежно від ступеня інноваційності того чи іншого продукту можна говорити про декілька різновидів нововведень. Насамперед, це можуть бути абсолютно нові продукти, обумовлені виникненням потреби нового типу, які раніше не зустрічалися. Як правило, кількість таких продуктів невелика і виникають вони доволі таки рідко. Такі інновації прийнято називати "радикальними інноваціями". Також, це можуть бути продукти, що поєднують в собі найкращі риси кількох товарів, які одержали найбільшу споживчу прихильність. Такі інновації прийнято називати "комбінаторними інноваціями". І, по-третє, це можуть бути вдосконалені продукти, які раніше використовувалися на ринку. Їх прийнято називати "модифіковані інновації" [1, с. 80].

Інновації в страхуванні відповідно до їх функціональної спрямованості можуть бути поділені на організаційні, фінансові, технічні, комерційні та соціальні зміни в суспільстві і державі, що обумовлюють створення нового страхового продукту.

Страхові інновації також полягають у наявності таких аспектів удосконалення, як покращення якості споживчих характеристик корисності,

науково-технологічна новизна, економічність, керованість, соціально-економічна значимість ефективність, виробнича реалізація, комерційна застосовність [2, с. 21].

Інноваційний процес прогнозує поступове формування конкурентоспроможної страхового продукту, який за своїми якісними та кількісними ознаками буде перевищувати свої ж аналоги. Забезпечення конкурентоспроможності страхової послуги насамперед залежить від рівня задоволення страхувальників отриманим страховим продуктом.

На сьогоднішній день український ринок страхових послуг є другим за рівнем капіталізації серед інших небанківських фінансових ринків. Загальна кількість страхових компаній станом на 2017 рік становила 294, у тому числі СК "life" – 33 компанії, СК "non-life" – 261 компанія, у 2018 році – 281 компанія, у тому числі СК "life" – 30 компаній, СК "non-life" – 251 компанія [3]. Основною тенденцією протягом 2017-2020 рр. є зменшення кількості страхових компаній, що можна спостерігати у табл. 1. За даними Нацкомфінпослуг, з 2015 р. по 2020 р. кількість страхових компаній зменшилась на 59 % (153 одиниці). Основні доходи страхові компанії одержують безпосередньо від операційної діяльності, а також за рахунок вкладення коштів у надійні й високоліквідні інструменти банків.

Таблиця 1

Кількість страхових компаній за період 2017-2020 рр.

Кількість страхових компаній	Станом на 31.12.2017	Станом на 31.12.2018	Станом на 31.12.2019	Станом на 31.05 2020
Загальна кількість	294	281	233	215
в т.ч. СК "non-Life"	261	251	210	195
в т.ч. СК "Life"	33	30	23	20

Узагальнюючи вищевикладене можна стверджувати, що головними причинами, що негативно впливають на розвиток страхового ринку в Україні загалом та на зменшення страхових компаній зокрема є: недосконалість нормативно-правового забезпечення, нестабільність економічної та політичної ситуації в країні, недостатній розвиток страхової інфраструктури, недовіра населення до страховиків та низький рівень проінформованості громадян щодо послуг страхових компаній, недостатній розвиток регіональних страхових ринків.

Учасники страхового ринку змушені переглянути стратегії розвитку, у тому числі оптимізувати свої видатки, а в багатьох випадках – скоротити перелік пропонованих страхових продуктів, замість того стимулювати інноваційну активність компанії.

Окремо хотілося б відзначити недостатню конкурентоспроможність більшості українських страхових компаній. Розміри порівняно невеликих страхових компаній не дозволяють їм на рівних боротися з "грандами" страхового бізнесу, вкладаючи чимало коштів в ризиковані інновації. Таким чином, самостійно розробляти нові інноваційні продукти можуть дозволити собі лише великі компанії, але вони в цьому

теж не дуже зацікавлені, тому що і так є досить успішними. Варто зазначити, що потреба в інноваційній діяльності в страхуванні сьогодні активно виражена.

Головна роль у вирішенні цього завдання належить саме страховому менеджменту, який повинен превентивно систематизувати і узагальнювати передовий досвід вітчизняної та зарубіжної практики управління страховою справою. Загострення конкурентної боротьби на страховому ринку об'єктивно висуває завдання для вдосконалення організації та ефективності роботи страхової компанії.

У нинішніх умовах найбільш актуальними є ті інновації, які спрямовані на розвиток нових каналів збуту. Щоб збільшити обсяги продажів страхового продукту на етапі його виведення на ринок, варто сформулювати нові методи збуту продукту. Необхідним є також впровадження інновацій, пов'язаних з новітніми інформаційними технологіями для забезпечення високої якості надання страхових послуг. Прикладом таких інновацій є CRM-технологія супроводу клієнтів, під якою розуміється сукупність методів управління процесами комплексного обслуговування клієнтів.

Одним з таких перспективних методів є організація продажів через Інтернет. Оскільки ця мережа розвивається досить активними темпами, страховим організаціям необхідно звернути увагу на розвиток і своєчасне вдосконалення своїх електронних веб-сайтів. Усе поширенішим стає укладення договорів страхування в електронній формі. Крім того, в електронній формі можуть створюватися документи, потрібні як для укладення договору страхування, так і для отримання страхової виплати. Це революційне нововведення, яке дозволяє вести страховий документообіг відповідно до традицій ділового обороту більш розвинених країн. Модель direct-страхування – це безпосередня взаємодія з клієнтами. Формати цієї взаємодії можуть бути різними: проникнення в соціальну мережу, онлайн-консультації або чат на сайті компанії, введення уповноважених страхових посередників-брокерів, через представників страховика тощо.

Важливе значення має впровадження інновацій, пов'язаних з взаємодією страхової компанії із зовнішнім середовищем. Показовим прикладом такої взаємодії є створення альянсів з іншими ринковими гравцями, зокрема з банками. Інтеграція страхового бізнесу з компаніями суміжних галузей стає найбільш прогресивним напрямком інноваційного розвитку. Це дозволяє урізноманітнити канали збуту страхових послуг, що досягається через організацію продажів страхових продуктів представництвами банку – учасника альянсу.

Сьогодні в страхуванні спостерігається досить висока інноваційна активність. Одним з цікавих нововведень на ринку страхових послуг можна назвати аналоги західних інвестиційних продуктів. Одна за одною провідні компанії представили продукти страхування життя з інвестиційною складовою, прибутковість яких може бути прив'язана до біржового індексу, вартості нафти або золота. Такі продукти, надають стандартне страхове забезпечення та дозволяють також в разі зростання фондового або товарного ринку отримати значний дохід. При падінні фондового ринку вони гарантують 100% повернення вкладених коштів.

Використовуючи можливості Інтернет-ресурсів можна суттєво покращувати якість обслуговування клієнтів. Так, наприклад, використання Skype надає клієнтам можливість безоплатних дзвінків у страхову компанію із будь-якої точки світу. Деякими страховими компаніями були розроблені мобільні додатки для смартфонів. Функції програми дозволяють знайти найближчий офіс компанії, дізнатися послідовність дій при настанні страхового випадку, заявити про нього або зв'язатися з лікарем страхової компанії для отримання консультації, отримати перелік необхідних документів для виплати відшкодування, а також викликати агента для оформлення страхового поліса і багато іншого.

Говорячи про довгострокові тенденції в інноваційній діяльності на страховому ринку, то серед пріоритетних можна виділити такі напрями:

- розширення використання мобільних та ІТ пристроїв (планшетів, смартфонів і т.п.), як у бізнес-процесах компанії її співробітниками для зв'язку між собою і з офісом, так і для підтримки комунікацій з клієнтами;
- повне використання зовнішньої і внутрішньої статистичної інформації, пошук нових джерел інформації про споживачів (наприклад, у соціальних мережах) збільшення обсягу доступної інформації про клієнтів;
- інновації в сфері клієнтського обслуговування, винагорода клієнта за лояльність, "багатоканальна" взаємодія з клієнтом;
- скорочення часу "відгуку" компанії на клієнтські запити, надання швидкого і якісного обслуговування – що, вимагає істотних вкладень у ІТ і модернізацію бізнес-процесів у страховій компанії.

ДЖЕРЕЛА

1. Денисенко М.П., Корга О.П. Інновації на страховому ринку України // *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 21. С. 79-82.
2. Жилкина А.Н. Инновационный подход в управлении страховым бизнесом: Монография. СПб.: Изд-во С.Петербур. Ун-та управления и экономики, 2017. 126 с.
3. Підсумки діяльності страхових компаній за 2019-2016 рр. Режим доступу: <https://forinsurer.com/files/file00674.pdf>
4. Розвиток сучасних інноваційних технологій на ринку страхових послуг. Режим доступу: [file:///C:/Users/User/Downloads/553-1172-1-SM%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/User/Downloads/553-1172-1-SM%20(1).pdf)

Хижняк М.С.
здобувач ступеня магістра

Казак О.О.
*к.е.н., доцент кафедри фінансів та економіки
Київський університет імені Бориса Грінченка
м.Київ, Україна*

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ М. КИЄВА: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ ТА ФАКТОРИ ВПЛИВУ

Інвестиції відіграють надзвичайно важливу роль в підтримці і нарощуванні економічного потенціалу країни. Це, в свою чергу, сприятливо позначається на діяльності підприємств, веде до збільшення валового національного продукту, підвищує активність країни на міжнародному ринку.

Саме інвестиційній діяльності відводиться ключова роль в процесі проведення масштабних політичних, економічних і соціальних перетворень, спрямованих на створення сприятливих умов для стійкого економічного зростання. З позиції сутності реформування економіки проблема підвищення інвестиційної активності і поліпшення інвестиційного клімату є однією з ключових.

В економіці ринкового типу, до якої відносять і Україну, господарюючі суб'єкти самі приймають рішення про здійснення інвестицій. При цьому економічні агенти фінансують капіталовкладення або самостійно, або за рахунок запозичення коштів на фінансових ринках на конкурентних засадах. Головними критеріями необхідності інвестицій є зростання ефективності виробництва і максимізація прибутку. До того ж технологічні зміни в стані базових галузей вимагають великих капіталовкладень.

В Україні, незважаючи на періодичне пожвавлення інвестиційного процесу, починаючи з початку дев'яностих років минулого століття, триває «інвестиційний голод». Досвід реформування вітчизняної економіки показав, що основним джерелом інвестицій були і продовжують залишатися власні кошти підприємств. За роки реформ не стали досить надійними і стабільними ресурсами ні кредити комерційних банків, ні бюджетні кошти, ні портфельні інвестиції, ні кошти населення. Тому при фактично величезному дефіциті внутрішніх засобів, стрімкому старінні промислово-виробничого потенціалу країни, необхідності забезпечення технологічного переозброєння промислових галузей національна економіка відчуває значну потребу в інвестиціях.

Інвестиційна привабливість окремого регіону формується під дією факторів національного та регіонального рівнів. Фактори національного рівня характеризують інвестиційне середовище країни загалом, а регіональні фактори притаманні окремому місту чи області. У свою чергу, серед цих факторів виділяють позитивні та негативні. До позитивних факторів, що мають вагомий вплив на інвестиційну привабливість регіону відносять трудові та природні ресурси, а також географічне розташування.

Негативно ж на інвестиційному середовищі регіону позначаються інфляція, обмежена зацікавленість потенційних інвесторів, істотне податкове навантаження, незадовільний рівень захисту прав інвесторів.

Двома позитивними загальнодержавними факторами, які сприяють підвищенню інвестиційної привабливості регіонів є спеціальні заходи із залучення інвесторів на державному рівні та євроінтеграція. Погіршення інвестиційної привабливості міст та областей України здійснюється під дією факторів державного рівня: відсутності законодавчих актів, нестабільності законодавчої бази, дій посадових осіб [3].

Щорічно Світовий економічний форум проводить опитування, згідно якого серед факторів, що мають найбільший вплив на розвиток бізнесу в Україні є: політична нестабільність (16,5%), а найменший – розвиток інфраструктури (1,0%) (рис. 1).

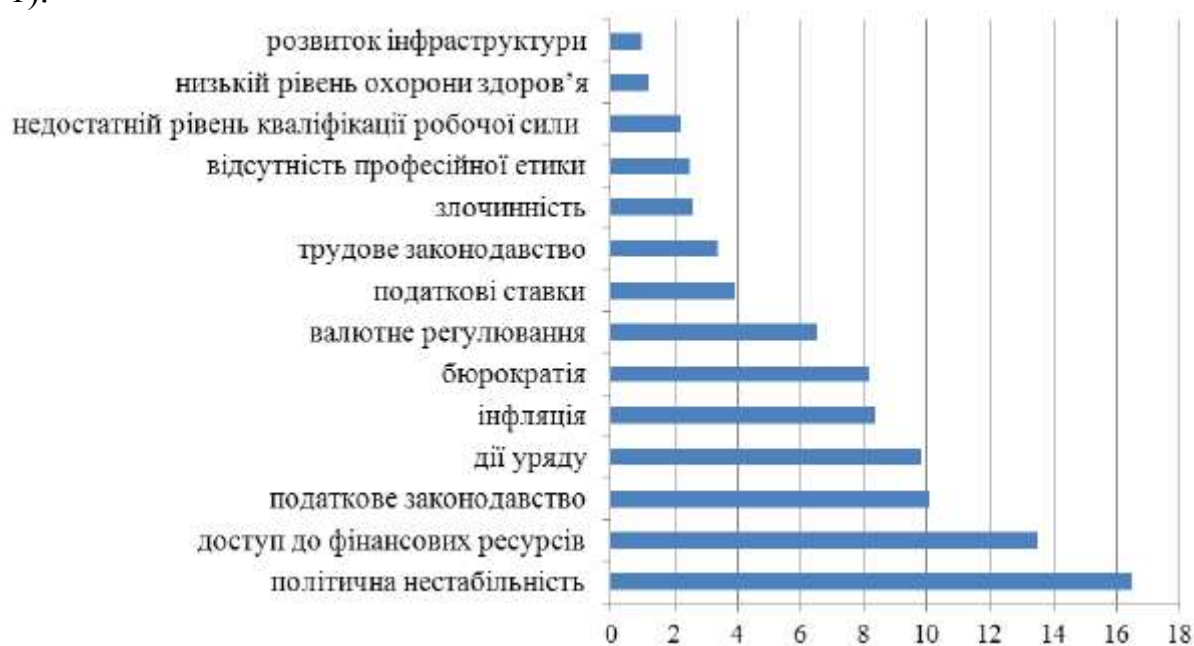


Рис. 1. Характеристика ключових факторів, що заважають розвитку бізнесу в Україні [1]

Як випливає з рис. 1, вагомий вплив на інвестиційну привабливість регіонів здійснюють не лише політична нестабільність, доступ до фінансових ресурсів, а й бізнесові умови: недостатній рівень кваліфікації робочої сили, бюрократія.

Інвестори передбачають втрати, оцінивши перешкоди у здійсненні капіталовкладень, у створенні та веденні бізнесу, що призводять до відмови від розвитку бізнесу в регіоні.

Світова фінансова криза завдала Україні значної шкоди, в умовах якої інвестори не хочуть ризикувати та вкладати власні кошти в нестабільну українську економіку.

Необхідно зауважити, що при виборі об'єкта вкладання іноземні інвестори керуються такими умовами: захищеність вкладів та отримання прибутку. На сьогоднішній день жодна з цих умов в Україні не виконується повною мірою.

Зазначається, що низька інвестиційна привабливість регіонів України, небажання вкладати кошти в її економіку, окрім суто економічних причин,

зумовлені незацікавленістю чи байдужістю місцевої влади щодо проблеми залучення інвестицій. Інвестиційний рейтинг регіонів України свідчить про низький професійний рівень місцевих чиновників, які відповідають за створення інвестиційного клімату, доводить низьку ефективність зусиль місцевої влади для підвищення інвестиційної привабливості територій [2].

Ділове середовище в Україні на даному етапі не є сприятливим для залучення інвестицій в реальну економіку. Інвестиційні ресурси розподіляються між регіонами вкрай нерівномірно, в основному концентруючись у Києві та Київській області та багатих природними ресурсами регіонах. Решта регіонів і велика частина переробних галузей України не мають можливості в повній мірі використовувати інвестиційний потенціал.

Попри все, навіть в умовах обмежених можливостей, Київ залишається інвестиційно привабливим, і спромагається нарощувати потенціал, про що свідчать обсяги прямих іноземних інвестицій (рис. 2).

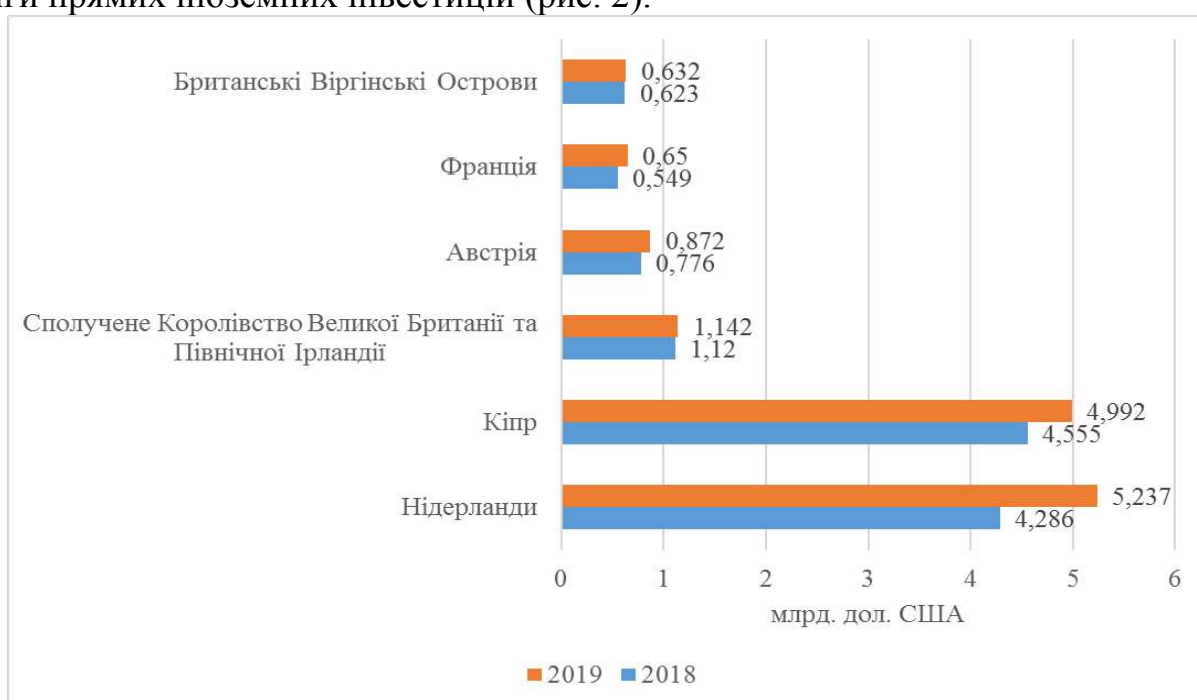


Рис. 2. Обсяги прямих іноземних інвестицій в м. Київ в розрізі країн-інвесторів за 2018-2019 рр. [3]

Найбільш привабливими для інвесторів залишаються сфери оптової та роздрібної торгівлі, транспортна та по'язані з нею галузі, а також галузь будівництва. В той же час, сфера послуг та ІТ, не зважаючи на величезний потенціал, отримують мізерну частку інвестицій, що призводить до «відтоку мізків» – міграції перспективних кадрів закордон у пошуках гідної оплати праці та фінансової підтримки їх проектів.

Підсумовуючи вищесказане, слід зазначити, що попри величезний потенціал України, і, зокрема, міста Київ, інвестори утримуються від суттєвого збільшення обсягів інвестицій, а деякі взагалі припиняють свою інвестиційну діяльність, через низьку негативних факторів. Численні дослідження вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів стосовно змін інвестиційного клімату описують тенденції щодо

загострення несприятливих умов та збільшення впливу негативних факторів. Розв'язання таких застарілих проблем вимагають тривалих та комплексних заходів у сфері державної політики, а також соціальній та економічній сфері.

ДЖЕРЕЛА

1. Динаміка міжнародної інвестиційної позиції України. Національний банк України. URL: http://www.bank.gov.ua/balance/iip/IP_dyn.pdf (дата звернення 19.11.2020)
2. Інвестиції у Київ стимулює співпраця з європейськими партнерами – Геннадій Пліс. 2018. URL: <https://kyivcity.gov.ua/news/> (дата звернення 19.11.2020)
3. Інвестиційний потенціал Києва. URL: <https://investinkyiv.gov.ua/ua/investicijnij-potencial-kiyeva> (дата звернення 19.11.2020)
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 19.11.2020)

Чистякова Д.С.

здобувач ступеня бакалавра,

Казак О.О.

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та економіки,

Київський університет імені Бориса Грінченка

м. Київ, Україна

СУЧАСНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКУ

На сьогодні, в умовах кризи світової та вітчизняної економіки виникає значна потреба в інвестиційних ресурсах. Банківські установи мають достатні можливості для задоволення цих потреб, але недостатній розвиток інвестиційної сфери в Україні є суттєвою перешкодою. Враховуючи, що банківські установи є фундаментом практично будь-якої економіки, від їх банкрутства може постраждати ціла фінансова система країни. У зв'язку з цим питання регулювання банківських інвестицій постає як одне з найбільш актуальних. Це обумовлює актуальність та необхідність дослідження інвестиційного банкінгу з метою його оптимізації.

Суть інвестиційного банкінгу полягає у здійсненні операцій з цінними паперами. Ці операції спрямовані на отримання прибутку, це може бути як дивідендний або купонний дохід, так і прибуток від спекулятивних операцій. Сукупність здійснених інвестицій та диверсифікації ризиків визначається як інвестиційний портфель банку. Основою формування та використання такого портфелю є фінансові (банківські) ресурси або ж фінансовий потенціал, до складу якого входять: власний, залучений і позиковий капітал. Процес створення реального капіталу (нової вартості) опосередковують банківські інвестиції – вкладення ресурсів банку, які забезпечують зворотний потік доходів проекту в розширеному масштабі. При цьому банк виконує основну функцію як інвестор: участь в інвестиційному процесі своїми ресурсами (власними, залученими, позиковими) з одного боку, прийняття на себе ризиків вкладення коштів – з другого боку. Таким чином, банківська інвестиційна діяльність визначається як залучення ресурсів та ефективне вкладення банком реальних та фінансових інвестицій, а також створення грошових потоків для отримання доходу та максимального задоволення потреб клієнтів у ресурсах, необхідних для реалізації інвестиційних проектів. [1]

Управління інвестиційною діяльністю банку полягає у застосуванні технологічних можливостей та певних методів роботи з цінними паперами для збереження вкладених коштів, максимізації прибутків і забезпечення інвестиційної спрямованості портфеля. Загалом процес управління інвестиціями спрямований на формування портфеля цінних паперів, підтримку якості тих властивостей, які відповідали б інтересам його власника. З огляду на це можна сказати, що менеджмент банківських інвестицій зводиться до управління портфелем цінних паперів.

Для економіки країни значення інвестиційної діяльності банків полягає у тому, що вони, акумулюючи фінансові ресурси фізичних і юридичних осіб, спрямовують їх у найбільш привабливі інвестиційні проекти, стимулюючи розвиток реального сектору та соціальної сфери; забезпечують формування фінансових можливостей для підвищення добробуту в країні загалом. З позиції окремого банку інвестиційна діяльність здійснюється для одержання дивідендів та забезпечення участі в статутному капіталі інших підприємств і контролю за їх власністю та діяльністю. [2]

Крім того, банки через інвестиційну діяльність у реальному секторі намагаються створити фінансово-промислові групи, корпорації, холдинги, у яких головним суб'єктом виступають банківські установи. [3]

Управління банківськими інвестиціями полягає у встановленні оптимальної структури та обсягів інвестицій; підвищенні ефективності банківської інвестиційної діяльності з метою зменшення витрат і отримання високих результатів; розробленні нових інвестиційних продуктів, які матимуть попит і зможуть забезпечити банку максимальний прибуток; підборі висококваліфікованого персоналу для банківської інвестиційної діяльності, а також його ефективного використання.

Оптимальним є таке використання банківських ресурсів, яке забезпечує повернення банківських коштів у розширених масштабах (гарантує отримання прибутку). Тому доцільно говорити про характер, умови та параметри участі банку в загальному інвестиційному процесі шляхом виконання на інвестиційному ринку як посередницьких функцій, так і власної участі, використовуючи особистий дохід в реальному та фінансовому секторах.

Інвестиційний потенціал банківських установ підвищується завдяки розподілу та перерозподілу власних та залучених фінансових активів та формуванню грошових фондів. Банківські установи акумулюють ресурси тимчасово вільних грошових коштів домогосподарств та вклади населення через депозити, розрахункові чи поточні рахунки, депозитні та ощадні сертифікати, банківські векселі, різні грошово-кредитні й фінансові інструменти залучення коштів. [4]

Загальний аналіз сучасного стану банківського інвестування в Україні свідчить про недостатнє використання його потенціалу. Українська банківська система втрачає досить великий сегмент банківського бізнесу. Даний сегмент допоміг би не тільки в створенні додаткового прибутку банків, а й забезпечував додаткові робочі місця, пришвидшив грошовий обіг і приносив прибутки до державного бюджету, шляхом податкових надходжень, адже кредитно-інвестиційна діяльність банків є каталізатором росту економіки загалом.

За даними Національного банку України вкладення в цінні папери та довгострокові інвестиції дорівнювали 201 520 млн грн у 2015 році, 332 273 млн грн у 2016 році, 425 803 млн грн у 2017 році, 480 615 млн грн у 2018 році, 538 943 млн грн у 2019 році. [5] На рис. 1 відображено динаміку кредитно-інвестиційного портфеля банків України.

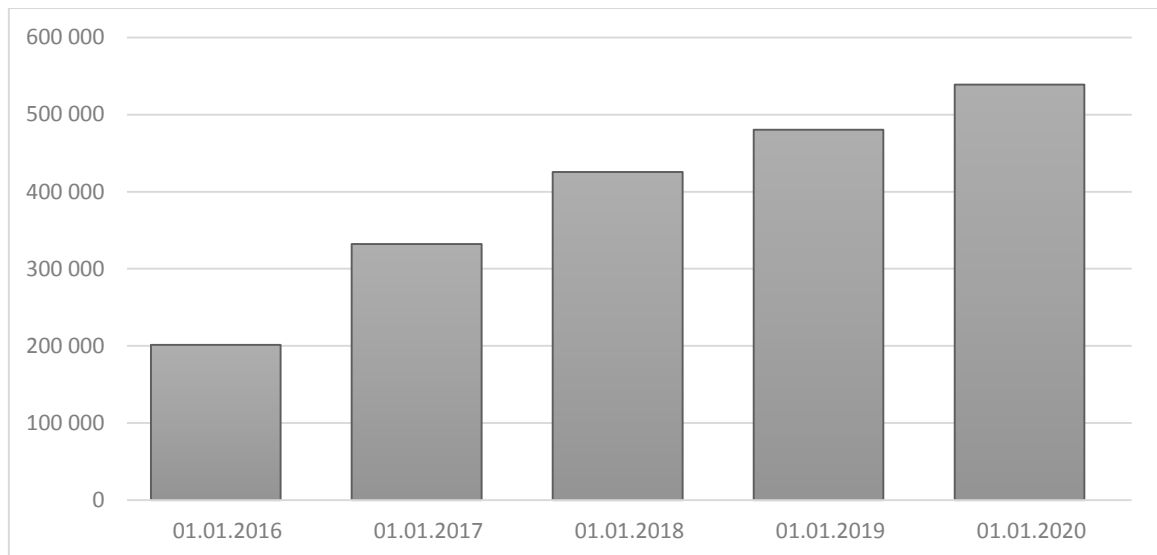


Рис. 1. Динаміка кредитно-інвестиційного портфеля банків України
**Джерело: побудовано з використанням даних Національного банку України [5]*

Наведені дані дають змогу дійти висновку, що динаміка вкладень вітчизняних банків у цінні папери та довгострокові інвестиції має тенденцію до збільшення. Упродовж досліджуваного періоду можна простежити поступове зростання розміру вкладів. Зокрема, станом на 01.01.2020 р. інвестиційний портфель банків в Україні склав 538 943 млн грн, що на 58 328 млн грн більше, ніж на початок минулого року (480 615 млн грн) та на 113 140 млн грн більше, ніж за аналогічний період 2017 року. Зростання обсягів інвестиційного портфеля банківських установ свідчить про наявність попиту на банківські інвестиційні потоки та зумовлює подальший розвиток інвестиційної сфери. За період 2015 - 2020 рр. спостерігається зростання інвестиційної активності банків, що свідчить про покращення умов для ведення ефективної кредитно-інвестиційної діяльності.

На сучасному етапі розвитку в Україні від ефективної діяльності банків у інвестиційному напрямі залежить подальший розвиток інвестиційного сектору економіки в цілому та банківської системи зокрема. Однак, попри це, основними цілями банків є забезпечення належної дохідності від фінансових вкладень за мінімальних ризиків. Інвестиційний банкінг на цей час знаходиться у стані розвитку й потребує ефективного управління, адже в Україні більш поширена класична модель банкінгу, орієнтована на здійснення розрахунково-касового обслуговування та надання кредитно-депозитних послуг. Управління банківською інвестиційною діяльністю доцільно вдосконалювати комплексно, одночасно за різними організаційно-економічними напрямками, підпорядкованими стратегії успішної реалізації інвестиційної політики банку.

З огляду на вищевикладене можна дійти висновку про необхідність проведення подальших досліджень проблемних аспектів інвестиційної діяльності банківських установ з метою їх подальшого усунення та створення належних умов здійснення в цих установах інвестиційного менеджменту, що своєю чергою

спонукатиме не лише розвиток економіки країни, а й зміцнить банківську систему в цілому.

ДЖЕРЕЛА:

1. Роїк М.В. Банківська інвестиційна діяльність на ринку цінних паперів. Матеріали X Всеукраїнської студентської науково–технічної конференції / В 2 т. – Тернопіль: Тернопільський національний технічний університет ім. І.Пулюя, 2017. Т.2. С. 91 – 92. Режим доступу: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/20648/1/zbirnyk_2017_tom2.pdf (дата звернення: 20.11.2020).

2. Леонов С. В. Банківське інвестування: взаємозв'язок економічних категорій. Сучасні проблеми інноваційного розвитку держави: матеріали III Міжнародної науково–практичної конференції. – Дніпропетровськ. 2018. Том 1. С. 59 – 61.

3. Озерчук О.В. Управління інвестиційним портфелем банків в Україні: теоретичні та прикладні аспекти. Наукові праці НДФІ. 2019. Вип. 1. С. 85—100. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Npndfi_2019_1_8.pdf (дата звернення: 20.11.2020).

4. Побоча К. П. Проблеми і перспективи інвестиційного менеджменту банків України. VII Міжнародна науково–практична інтернет–конференція «Актуальні проблеми менеджменту, фінансів та публічного управління в сучасних глобалізаційних процесах» – Ірпінь. 2020. С. 263 – 265. Режим доступу: http://ir.nusta.edu.ua/jspui/bitstream/doc/4528/1/4344_IR.pdf#page=265 (дата звернення: 20.11.2020).

5. Основні показники діяльності банків // Офіційне інтернет–представництво Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision–statist/data–supervision#1> (дата звернення: 20.11.2020).

Якимова Алла Михайлівна

*к.е.н., доцент кафедри «Фінанси та економічна безпека»,
Дніпровський національний університет залізничного транспорту імені академіка
В. Лазаряна, м. Дніпро, Україна*

Щетиніна Вікторія Сергіївна

*здобувач ступеня магістра кафедри «Фінанси та економічна безпека»,
Дніпровський національний університет залізничного транспорту імені академіка
В. Лазаряна, м. Дніпро, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

На сьогодні функціонування вітчизняних підприємств здійснюється в складних умовах, які супроводжуються наявністю різноманітних економічних, політичних, військових, інших ризиків (коронавірусна інфекція COVID-19), в яких зростає важливість забезпечення достатньої фінансової стійкості підприємств, що є необхідною передумовою для безперервного здійснення всіх напрямів діяльності суб'єктів господарювання, досягнення прибутковості роботи, формування позитивного іміджу серед партнерів, забезпечення можливості залучення необхідних інвестицій та кваліфікованого персоналу, здатності динамічно розвиватися на інноваційних засадах. Крім того, стабілізація фінансового стану різноманітних суб'єктів господарювання є одним з чинників, здатних забезпечити стійкий соціально-економічний розвиток регіонів нашої держави та України в цілому.

Проблеми фінансової стійкості підприємств досліджені в роботах таких зарубіжних вчених, як: А. Арес, Дж. К. Ван Хорн, Н. Холт. До вітчизняних науковців, які здійснили вагомий внесок у вирішення питань фінансової стійкості підприємств, належать: П.Ю. Буряк, Ф.Ф. Бутинець, Г.В. Савицька, А.М. Сопко, В.В. Поддєрьогін, В.С. Пономаренко, О.М. Стоянова, Н.В. Тарасенко, Л.М. Шабліста. Окремі теоретичні та методичні аспекти управління фінансовою стійкістю підприємства розглядаються в наукових працях провідних науковців України таких як: І.О. Бланка, В.В. Вітлінського, В.М. Кочеткова, Л.О. Лігоненко, Н.М. Ушакової та інших, зарубіжних фахівців: М.С. Абрютіної, В.Г. Артеменка, І.Т. Балабанова, Ван Хорна, О.В. Єфімової, Ірвіна Д., Карліна Т.Р., В.В. Ковальова, М.Н. Крейніної, В.М. Родіонової, О.С. Стоянової, Уолша К., А.Д. Шеремета та інших.

На сучасному етапі економічного розвитку в науковій літературі не сформовано єдиного підходу до трактування сутності поняття «фінансова стійкість підприємства», їх існує багато, і, здебільшого, вони доповнюють один одного або висвітлюють різні сторони досліджуваного поняття. Поява нових понять й термінів та надання нового змістовного наповнення вже існуючим, обумовлено розвитком економічної науки внаслідок зміни економічних відносин. Дослідження наукової літератури вказує на те, що у деяких випадках науковці ототожнюють поняття «фінансова стійкість», «економічна стійкість», «фінансова стабільність», або зазначають, що ці поняття необхідно розмежовувати, проте в трактуваннях надають

«Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи»

їм ідентичного або економічно схожого змісту. Чітке розуміння економічної сутності поняття «фінансова стійкість підприємства» необхідне для напрацювання ефективних та успішних механізмів управління нею.

Науковці розглядають різні шляхи забезпечення безперервної діяльності вітчизняних підприємств, а саме: зростання прибутку й капіталів; наявність і ефективне використання коштів; стабільну фінансову діяльність; постійне перевищення доходів над витратами; безперервний процес виробництва й реалізації продукції (послуг); використання виключно власних коштів для примноження активів суб'єкта господарювання. На нашу думку, основними факторами, які впливають на досягнення будь-яким підприємством безперервної діяльності є оптимальність структури фінансових ресурсів, достатня кількість матеріальних, фінансових, трудових та інших ресурсів й ефективність їх використання, вільне маневрування грошовими коштами з максимальною економічною вигодою.

Отже, фінансова стійкість являє собою здатність підприємства функціонувати на основі ефективного управління фінансовими ресурсами за рахунок адекватного реагування на зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищі, а основними критеріями, що дають змогу вказувати на достатній рівень фінансової стійкості підприємства, є його прибутковість в межах, достатніх для здійснення відтворювальних процесів, здатність забезпечувати сталий у часі рівень платоспроможності за рахунок раціонального співвідношення джерел фінансування (власні кошти, позикові кошти, залучені кошти, кошти державного бюджету).

Орієнтація діяльності вітчизняних підприємств на підвищення конкурентних переваг та забезпечення у перспективі сталого економічного зростання обумовлює необхідність ефективного управління фінансовою стійкістю на засадах комплексності та системності, оскільки саме фінансова стійкість є однією із головних умов досягнення їх позитивних фінансових результатів, привабливості для інвесторів й здатності вчасно розраховуватися за своїми боргами і зобов'язаннями. Особливої актуальності дане питання набуває у сучасних умовах, яким притаманні негативні тенденції розвитку національної економіки на фоні складних трансформаційних процесів, відсутності платоспроможного попиту покупців, погіршення платіжної дисципліни.

Основні сутнісні характеристики фінансової стійкості: якісно характеризує фінансову діяльність підприємства; залежить від результатів виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності підприємства; оцінка та аналіз здійснюється ґрунтуючись на облікових даних; вимірюється сукупністю показників, які характеризують стан майна підприємства та джерел його формування й ефективність їх використання; піддається впливу зовнішніх та внутрішніх чинників; оцінка та аналіз не є самоціллю, а є підґрунтям для прийняття ефективних стратегічних управлінських рішень; є методологічною базою для визначення безпечного рівня фінансової безпеки діяльності підприємства [1, с. 12].

Управління фінансовою стійкістю вітчизняного підприємства являє собою сукупність скоординованих та цілеспрямованих заходів і дій щодо розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням такого стану фінансових ресурсів і активів, їх формування та розподілу, які б дозволили

підприємству розвиватися на основі зростання прибутку та капіталу при збереженні платоспроможності і кредитоспроможності та забезпечення і підтримання його фінансової рівноваги.

В сьогоденних умовах економічної нестабільності, головною метою управління фінансовою стійкістю на вітчизняних підприємствах є досягнення ними задовільного фінансового стану та мінімізації розмірів зниження їх ринкової вартості (зважаючи на значний вплив різноманітних зовнішніх і внутрішніх чинників).

Управління фінансовою стійкістю підприємства спрямоване на вирішення таких основних завдань:

- своєчасна діагностика передкризового фінансового стану підприємства та прийняття необхідних превентивних заходів щодо попередження фінансової кризи (реалізується шляхом здійснення постійного моніторингу фінансового стану підприємства та факторів внутрішнього й зовнішнього середовища, що здійснюють найбільш істотний вплив на результати господарської діяльності);

- усунення неплатоспроможності підприємства. В окремих випадках реалізація тільки цього завдання дозволяє уникнути поглиблення фінансової кризи та отримати необхідний запас часу для реалізації інших заходів із забезпечення фінансової стійкості;

- мінімізація негативних наслідків кризових явищ на підприємстві. Реалізується шляхом закріплення позитивних результатів виведення підприємства зі стану фінансової кризи та стабілізації якісних структурних перетворень його господарської діяльності з урахуванням її довгострокової перспективи. Ефективність заходів щодо подолання негативних наслідків кризових явищ оцінюється за критерієм мінімізації втрат ринкової вартості підприємства у порівнянні з докризовим її рівнем [2, с. 185].

Основними напрямками управління фінансовою стійкістю підприємства на вході є: оцінка умов залучення фінансових ресурсів; оцінка доступних фінансових каналів і величини фінансових ресурсів; оцінка необхідних фінансових запасів; оцінка трансформації фінансових запасів у фактори виробництва, які умовно можна розділити на три типи – матеріальні, нематеріальні та фінансові. В якості основних напрямів управління фінансовою стійкістю підприємства на виході слід розглядати: оцінку ефективності трансформації факторів виробництва у витрати; оцінку ключових фінансових показників за результатами діяльності підприємства; оцінку ефективності розподілу доходів у відповідності зі стратегічними планами та очікуваннями; виявлення факторів успіху та проблем при забезпеченні фінансової стійкості [3, с. 83].

Процес управління фінансовою стійкістю вітчизняного підприємства містить три основні етапи:

1. Підготовчий етап – включає визначення місії та обґрунтування завдань управління фінансовою стійкістю, аналіз факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, що дестабілізують фінансову стійкість. На цьому етапі вибирають методи та принципи, прийнятні для управління фінансовою стійкістю. На основі методів і принципів розробляються сценарії підтримки фінансової стійкості, у тому

числі – оптимістичний, реалістичний, песимістичний.

2. Аналітичний етап – забезпечує пошук інформації та підбір даних, необхідних для реалізації обраних сценаріїв забезпечення фінансової стійкості, моніторинг параметрів фінансової стійкості, розрахунок відповідних показників та їх подальший аналіз, порівняння отриманих показників з нормативами та виявлення відхилень.

3. Етап прийняття та реалізації рішень – забезпечує аналіз відхилень і подальше прийняття й реалізацію рішень щодо вибору сценарію дій (оптимістичного, реалістичного або песимістичного). Якщо в ході аналізу з'ясувалося, що показники відповідають нормативам, вибирається оптимістичний сценарій і виконується повернення до шостої дії, що означає продовження моніторингу. Якщо у ході аналізу виявилось, що показники відповідають реалістичному сценарію, то вживаються профілактичні заходи. Якщо в ході аналізу з'ясувалося, що показники відповідають песимістичному сценарію, то розробляються і вживаються заплановані для даної ситуації антикризові заходи.

Отже, фінансова стійкість підприємства є однією з найважливіших характеристик його фінансового стану, що формується у процесі його виробничої та фінансово-інвестиційної діяльності.

ДЖЕРЕЛА

1. Нагорна І. В. Обліково-аналітичне забезпечення управління фінансовою стійкістю підприємств торгівлі: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.09 / І. В. Нагорна; Харків. держ. ун-т харчування та торгівлі. – Харків, 2019. – 27 с.

2. Бородина Н. М. Управление финансовой устойчивостью предприятия в условиях финансового кризиса / Н. М. Бородина // Альманах современной науки и образования. – 2009. – № 12 (31). – Ч. 1. – С. 184-186

3. Погріщук Г. Б. Управління фінансовою стійкістю підприємства в умовах ринкової турбулентності / Г. Б. Погріщук, В. В. Руденко // Глобальні та національні проблеми економіки. – Миколаїв, 2015. – Вип. 6. – С. 773-778

Ялинна М.О.
здобувач ступеня бакалавра
Сосновська О.О.
доктор економічних наук, доцент
завідувач кафедри фінансів та економіки,
Київський університет імені Бориса Грінченка
м. Київ, Україна

РОЛЬ ЦИФРОВІЗАЦІЇ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Цифровізація є однією з основних передумов розвитку сучасного суспільства, яка надає можливість страховим компаніям обслуговувати більшу кількість нових клієнтів та відповідно збільшувати свої доходи. Якщо зміни в технологічному просторі торкнуться всього ланцюга цифрової взаємодії – від залучення клієнтів до аналізу ризиків страховиків, то створення цифрових технологій забезпечить швидке та якісне обслуговування страхувальників.

Цифрові технології здійснюють вплив на загальну бізнес-модель страхової галузі, у результаті чого навіть у розвинених країнах, незважаючи на яскраво виражену потребу у цифровізації, впровадження інноваційно-технологічних рішень в певних галузях страхування поки що гальмується, оскільки страхові компанії не готові до масштабних змін усталених підходів [4].

Цифрова трансформація вагомо впливає на шляхи розповсюдження страхових послуг. Поки агенти та брокери залишаються домінуючими у сфері реалізації страхових послуг, більшість секторів страхування у всьому світі переходять на мобільні та Інтернет-канали, через які продажі постійно збільшуються. У той же час за допомогою новітніх технологій можуть бути спрощені процеси обробки скарг та невдоволень клієнтів. Автоматизоване інформування про збитки, опрацювання претензій у реальному часі, прогнозування розміру збитків, самообслуговування та електронні платежі все частіше використовуються для покращення ефективності управління претензіями.

Варто зазначити, що прискорення цифровізації страхових компаній є перспективним не лише для них самих, але й для всієї фінансової галузі. Тому, враховуючи всі переваги та ризики, страховикам варто скористатися можливостями, які надає цифрова трансформація і які можуть мати суттєвий позитивний вплив на підвищення їх конкурентоспроможності порівняно з іншими компаніями на ринку (Рис.1).

Одним із основних напрямів цифрової трансформації страхувальників має стати максимальне спрощення придбання різних продуктів в мережі Інтернет, соціальних мережах та інших цифрових каналах. До того ж страхові компанії мають забезпечити гарантію достовірності та змістовності інформації, наявної на цих ресурсах.



Рис.1. Інструментарій потенційного підвищення конкурентоспроможності страхових компаній

Цифровізація також надає можливість страховим компаніям створювати нові продукти, орієнтовані на клієнта, які якнайкраще відповідають їхнім потребам, отримуючи за це додатковий прибуток та знижуючи витрати на збір та обробку інформації. Крім того, технології та автоматизація дозволяють адмініструвати та знижувати ціновий ризик, що на конкурентному ринку врешті-решт призведе до зменшення премій, підвищення доступності та покриття [5, с. 6].

Досить важливу роль у цифровізації діяльності страхових компаній відіграє впровадження мобільних додатків та сервісів. Використання моніторингу в реальному часі кардинально змінює відносини страховиків із клієнтами. Власники полісів, які не проти, аби страховик слідував за їхніми звичками, можуть дізнатися більше про себе та використовувати інформацію для адаптації поведінки чи зменшення ризиків [6, с. 25]. До того ж у такий спосіб дуже зручно тестувати продукти перед їх широкомасштабним розповсюдженням.

Однією з основних переваг цифровізації є спрощення та підвищення ефективності процесу андеррайтингу за рахунок використання великих даних та передової аналітики. Традиційні прийоми є, звичайно, ефективними, але цей процес доволі трудомісткий і потребує великих затрат. Нові джерела даних та платформи для їх зберігання і аналізу зменшать тривалість оцінки ризиків, покращать вибір ризику та дозволять оптимізувати ціноутворення, завдяки чому страховки стануть більш гнучкими та економічно ефективними.

Окрім вищеназваних напрямів цифрової трансформації, страховикам варто звертати увагу на взаємодію з високотехнологічними компаніями-гігантами, або InsurTechs, метою діяльності яких є надання окремих послуг, що зазвичай були сферою діяльності діючих страховиків і посередників. Промислові компанії і визнані технологічні компанії також розглядають можливості надання страхових

послуг. Відповідно до тенденцій у фінансуванні інвестори вважають багато компаній InsurTech в загальному масштабі комерційно життєздатними [7, с. 15].

Підсумовуючи вищесказане, можна дійти висновку про те, що існуючі перспективні цифрові технології потенційного підвищення конкурентоспроможності страхових компаній в умовах цифровізації є вже доволі зрілими і продовжують вдосконалюватися.

ДЖЕРЕЛА

1. Ільчук В.П., Парубець О.М., Сугоняко Д.О. Інноваційні підходи до розвитку ринку кіберстрахування в Україні. Ефективна економіка. 2018. № 5: веб-сайт. URL: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/5_2018/5.pdf (дата звернення: 10.01.2020).

2. Нечипорук Л.В. Інновації на ринку страхових послуг в умовах мережевої економіки. Wspolczesne trendy w gospodarce i sektorze publicznym: monograph. — Opole: The Academy of Management and Administration in Opole, 2016. 2.8. С. 165—174.

3. Пікус Р., Заколюдажний В. Інноваційний розвиток страхової діяльності як основа підвищення її ефективності. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. 2015. Вип. 3. С. 72—80.

4. Insurance technology: Progress on digital strategies. (2018). KPMG: веб-сайт. URL: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/nl/pdf/2018/sector/verzekeraars/insurance-technology-progress-on-digital-strategies.pdf> (дата звернення: 14.01.2020).

5. Angelica Greco. (2018) Digital Transformation and Disruption: Threat or Opportunity for the Traditional Insurance Incumbents? School of Business and Economics: веб-сайт. URL: <https://pdfs.semanticscholar.org/a5a5/bf7e3be404072b2ec77d139cee0e09efb375.pdf> (дата звернення: 15.01.2020).

6. Clarity on Insurance Digitalization Achieving agility: Towards a new business model (2017). KPMG: веб-сайт. URL: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ch/pdf/clarity-on-insurance-digitalization-en.pdf> (дата звернення: 15.01.2020).

7. Wang M., Zhou H., Zhang Q., Zhang Y. (2019) InsurTech: Infrastructure for New Insurance. KPMG: веб-сайт. URL: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/cn/pdf/en/2019/07/i>

СЕКЦІЯ 3. TEACHING DIGITAL ENTREPRENEURSHIP (КРУГЛИЙ СТИЛ, АНГЛ. МОВОЮ)

Polina Holub,
bachelor
Management Department
Boris Grinchenko Kiev university,
Olena Shtepa,
supervisor
associate professor
Management Department
Boris Grinchenko Kiev university

DIGITAL LITERACY IN THE FRAMEWORK OF TEACHING DIGITAL ENTREPRENEURSHIP

Thanks to the strong influence of the Internet makes the world more accessible. The digital era is now wide-open opportunity for anyone to progress and develop, because the available information is easy to access. With the development of amount of Internet users across the world technology become more fast, safe, and reliable. Everyone has the potential to become entrepreneurs and become more advanced.

E-business is a qualitatively new technology that allows the company to achieve a competitive advantage by improving customer service and optimising business relations with partners. Internet technologies are one of the key aspects in e-business.

E-business includes sales, marketing, financial analysis, payments, employee search, user support and partnership support.

The media literacy of employees allows the company: increase profits; reduce costs; optimise internal and external information flows; significantly accelerate business process (supply, production, sales, customer service); reduce warehouse inventory; acquire new marketing and distribution channels; improve the quality of customer service and the effective work with distributors; get long-term competitive advantages.

Media literacy in business is the ability to find, analyse and evaluate the different types of media and to provide messages correctly, the ability to consume and create media texts and to be critical to the received information.

Media literacy has become an integral part of the educational programme in America, but this issue is only under review in the CIS countries. Many researchers talk about the importance of introducing media literacy in schools and universities as a separate subject.

Content consumption

Modern business requires constant data analysis. This applies to the organisation of business results and the construction of the business system itself. First of all, business construction is based on the regulatory and legislative framework. Therefore, it is important to monitor changes in legislation and the release of new instructions regarding

the operations of the organisation. Only official sources must be selected to obtain this type of information.

In processing incoming information, it is necessary to ask such questions:

1. Is it possible to check this information
2. Whether this information can be shared further
3. What effect will the information get on the consumer
4. What is our responsibility for the distribution of current information.

Also, we should not react instantly (excluding situations of force majeure).

Content production

If the company does not exist in the web, it means it does not exist in reality. In today's world, customers are very exposed to the opinion of Internet resources. Therefore, it is important to create a brand and have a strong positioning of the company in the network. Companies use different internet technologies in order to increase the number of contacts with clients, to be in touch with them, to remind them of the brand, to attract new clients and not to lose their regular customers. For example, these could be social networks, a website, messengers, etc. Often, they use several communication channels to cover bigger target groups and to increase the number of "touches" with the client. This approach requires constant creation of a large number of content. In this case, media literacy plays an important role. Sometimes useful information is used in media as bonus features. Because it does not require any special costs or investment, but it works well to attract the attention of potential customers.

However, not many mass media can give a guarantee that they are true, and that they are not biased. However, all information transmission and distribution of media have a direct impact on the mindset in the most direct way: they form a person's view of everything: the product, the city, the country, the world. And that information affects their attitude towards the brand, celebrities, the political situation, etc. Also, their decisions can change about which way they use money, resulting in a change in the economic situation, and even in relationships between people.

Thus, each company is responsible for its own content and the form it is presented. This applies both to multinational companies and to the personal positioning of individuals. In addition, we should not forget that our company can also become part of someone else's content. Therefore, it is important to notice this information in time and make decision about answering this message and in what way.

Companies also use internet channels to inform people about special offers for customers, current events in the company and planned changes in operations, such as adding a new product or planning to build a new factory. Such information provides an opportunity to involve the client in the process of creating something and increase brand loyalty. Moreover, fast feedback makes it possible to dispel consumer fears, answer worrying questions and thus work on objections. This makes it possible to sell the product before it is introduced to the market.

In today's world, the cultural framework of the common norms is changing. Attention is being paid on tolerance, as well as an open discussion of the problem of modern society. Clients come from different nationalities and may have different political and social views, religion, sexual orientation, etc. This is why it is extremely important for

companies to provide content that will make your product or service stand out, but that will be as neutral as possible towards the consumer. It is important to be able to choose the right form of providing information. If this rule is not followed, you risk losing customers, partners, money, reputation and it could lead to legal proceedings.

Protection of information

— Your personal data must always be securely protected. Do not trust dubious sites, create strong passwords and do not share them with anyone.

— Develop a security system within the company and prescribe the responsibility of employees for distributing information, if this is not their responsibility.

— As the creator and distributor of information, you should provide accurate information supported by facts and evidence.

— Be critical of any information, whether it is transmitted by a presenter from a central channel or just by a blogger from YouTube.

REFERENCE LIST:

1. Nelly Voinova, PENIPU. Media literacy. What is it and is it needed today?//<https://www.medialit.org/reading-room/what-media-literacy-definitionand-more>.

2. Analysis of Student Digital Literacy Skills in Entrepreneurship Course DOI: [10.2991/aebmr.k.200305.113](https://doi.org/10.2991/aebmr.k.200305.113) Conference: 4th Padang International Conference on Education, Economics, Business and Accounting (PICEEBA-2 2019) Authors: [Elvi Rahmi](#), [Efni Cerya](#).

3. L. V. P. Media literacy as a beginner of the XXI century/ V. Petrik L. Pedagogical illumination: theory and practice. Psychology. Pedagogy.

4. <https://www.researchgate.net/publication/265727339> [Media literacy The state of research and suggestions for future approaches](#)

Boyko Y. I.,
bachelor

Kraus K. M.,
Cand. Sc. (Economics)

*Senior Lecturer of the Department of Management
Borys Grinchenko Kyiv University, Kyiv*

TEACHING DIGITAL ENTREPRENEURSHIP

Trying out new business ideas is cheaper, faster, and easier in the digital world. With access to millions of customers, the digital world offers many new kinds of business opportunities, and some new risks. In key respects, “born digital” businesses are a new and different reality for entrepreneurs.

Digital entrepreneurship – the creation of digital businesses and the adoption of digital technologies by existing entrepreneurs – may hold potential for helping to make entrepreneurship more inclusive. Under-represented population groups in entrepreneurship could be more likely to benefit from certain features of digital technologies for business creation and growth, including the lower start-up costs required for many digital businesses and the wider access to external markets offered by the internet. However, international surveys indicate that women, immigrants, youth and seniors are greatly under-represented among digital entrepreneurs in the EU. For example, it is estimated that women accounted for only 16 % of digital start-ups in 2018, which was essentially unchanged from 2016 (15 %). This is well below their share among entrepreneurs [1].

These gaps are due to many factors, including a lack of digital entrepreneurship role models and a lack of digital skills, which affects seniors and women. Moreover, several recent studies show that many obstacles to business creation (e.g. lack of skills, access to finance, small and ineffective networks) carry over into the digital economy. Data on computer usage clearly show that women and seniors have gaps in basic digital skills, as do some groups of youth. These skills barriers reinforce the obstacles to start-up financing and networks.

Digital entrepreneurship will not be a panacea for making entrepreneurship more inclusive but public policy can play a role in addressing obstacles to the creation of digital businesses by potential entrepreneurs from under-represented and disadvantaged groups. Nonetheless, there is a role for policy in addressing the barriers to digital entrepreneurship through schemes that build digital and entrepreneurship skills, including through education, training programs and facilitating peer-learning. While most public initiatives are very new, experiences to date suggest that in addition to building digital and entrepreneurship skills, it is important to help entrepreneurs from under-represented and disadvantaged groups build stronger networks so that they can improve their access to funds, opportunities, clients, partners and suppliers. These targeted actions should be complemented by broad policy actions aimed at improving connectivity, stimulating innovation and strengthening the regulatory environment.

Digital transformation refers to the economic and societal effects of digitisation (i.e. the conversion of analogue data and process into machine-readable format) and

digitalization (i.e. the use of digital technologies and data, as well as interconnections that result in new or modified activities).

Key technologies driving the digital transformation include:

1. Internet of Things (IoT): An extension of internet connectivity into devices and objects, allowing them to be remotely monitored and controlled. This enables new business models, applications and services based on data collected from devices and objects.

2. Next-generation wireless networks (5G and beyond): Improvements in wireless networks include higher speeds (i.e. 200 times faster than 4G) and networks that better support diverse applications through the virtualisation of the physical layers (i.e. “network slicing”). This will improve connectivity between devices and objects, and is critical for applications such as self-driving vehicles.

3. Cloud computing: A service that offers flexible, on-demand access to a range of online computing resources (e.g. software applications, storage capacity, networking and computing power). These resources can be used (and priced) in an adaptable manner to enable customers to better meet their needs, as well as transform fixed costs into lower marginal costs.

4. Big data analytics: Data that is characterised by high volume, velocity and variety, often sourced from IoT. “Big data” can be used to develop new products and services, processes, organisational methods and markets, and enables data-driven innovation.

5. Artificial intelligence (AI): The ability of machines and systems to acquire and apply knowledge, including performing a variety of cognitive tasks such as sensing, processing language, pattern recognition, learning, and making decisions and predictions. AI is already part of daily life (e.g. recommendations from streaming entertainment services) and will increasingly drive new kinds of software and autonomous robots (i.e. they can make and execute decisions without human input).

6. Blockchain: A ledger or spreadsheet that is maintained and stored across a network of computers. The network regularly updates the database in all locations so that all copies are always identical, which allows records to be visible and verifiable by everyone. Should someone try to change information stored in the block, the “chain” is broken and all nodes in the network would be aware of it. Applications of blockchain technology includes smart contracts, cryptocurrencies and supply chain management.

7. Computing power:

- High-performance computing (HPC): The aggregation of processing power to deliver far greater performance than a single computer.

- Quantum computing (QC): The use of “qubits” that are organised in “states” that represent a combination of 0 and 1, rather than the traditional processing of binary data, i.e. 0 or 1. While still an emerging field with substantial obstacles, QC potentially offers an enormous leap in processing power that could be applied to AI and cloud computing [2].

Recourses

1. Why Digitalisation Changes Entrepreneurship – and Everything? (2016). *GEDI*. URL: <https://www.learn.digitalentrepreneurship.com/>.

2. Bourke J., Titus A. (2019) Why Inclusive Leaders Are Good for Organizations, and How to Become One. *Harvard Business Review*. URL: <https://hbr.org/2019/03/why-inclusive-leaders-are-good-for-organizations-and-how-to-become-one>.

«Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи»

DIGITAL ENTREPRENEURSHIP IN UKRAINE

In today's world, we are already beginning to join the global changes that are emerging with the emergence of new digital infrastructure, the rapid development of digital communications and the improvement of professional technology.

In order to maintain the level of competitiveness, entrepreneurs need to quickly implement, introduce and use digital technologies in their companies and enterprises. The integration of these technologies into economic life and the socio-political life of society tells us about the formation of a new digital system of the international economy. The terms "digital economy" and "digital transformation of the economy" are increasingly used today by various researchers, scientists, representatives of the world business community, politicians, journalists, but there is still no single definition of these terms. One can consider some ideas of what the digital economy is. According to the "Concept of development of digital economy and society of Ukraine for 2018-2020", approved by the order of the Cabinet of Ministers of Ukraine from January 17, 2018: "In the classical sense, the concept of" digital economy "means activities in which the main means (factors) of production are digital electronic, virtual) data, both numerical and textual "

Chart 1.1

Features and expected results of modern innovative entrepreneurship

<i>Lynx</i>	<i>Expected results</i>
<i>Mass creative activity throughout society</i>	Changed attitudes to search, experiment, risk, initiative
<i>New managerial thinking</i>	Abandonment of the traditional idea of rational management, focus on new ideas, knowledge, intelligence
<i>Increasing the flexibility of large organizations</i>	Rejection of inefficient rigid organizational structures
<i>Changing management style</i>	Strengthening the democratization of management, increasing the participation of staff in the management of firms. Rapid growth of small "venture" (risky) business
<i>Changing entrepreneurial behavior</i>	Comprehensive focus on innovative entrepreneurship, implementation of original commercial ideas

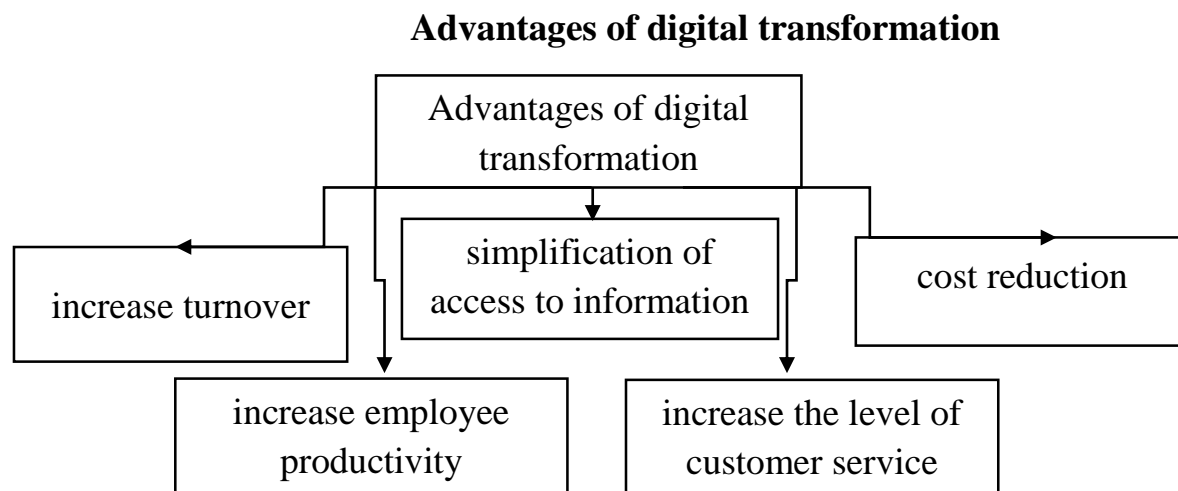
It can be concluded that modern enterprises are forced to adapt to the requirements of the digital economy, because they risk losing competitiveness or even the relevant market.

The huge role of the use of IT can be seen at all stages of doing business, namely:

- ✓ when developing and creating business strategies;
- ✓ in interaction and cooperation with customers;
- ✓ in order to respond in a timely manner to changes in the external environment.

According to an international study on the dynamics of digital transformation of small and medium enterprises in 13 countries, small and medium enterprises recognize the benefits of digital transformation (see table 1.2).

Chart 1.2



However, to date, less than 7% of small and medium-sized enterprises have fully completed integration, ie the potential for digital transformation has not yet been fully exploited. Based on the results of the study we can draw the following conclusions:

1. 44% of small and medium enterprises invest in technologies that allow you to instantly transform current processes;

2. 46% of the surveyed medium-sized enterprises and 38% of small ones paid great attention to the long-term perspective and believe that in the coming years the survival of companies depends on active participation in the digital economy;

3. For small companies, digital transformation has been made easier through the use of the cloud.

- "Unsystematic" level - sluggish business development due to companies' resistance to digital transformation.

- Opportunity level - the need of companies to develop a digital business strategy, but so far an attempt is being made to implement individual projects.

- Level of "Reproducible results" - the development of digital products that are not new, which the company offers to customers.

- "Managed" level produces products and services that are based on digital technologies, which allows companies to occupy a leading position in the market and work at the level of world standards.

- Higher "Optimized" level - actively uses the latest digital technologies, which allows and helps companies to influence markets and create new ones.

4. Software for customer relationship management and e-commerce programs has proved to be popular among small and medium-sized businesses;

5. 73% of organizations that have already implemented digital technologies report that investments in this area have met or exceeded their expectations;

6. One third of respondents allocated additional resources for digital transformation to ensure the development of their small and medium enterprises together with the development of the digital economy.

In Ukraine, ignoring the unstable economic situation, the state of small and medium enterprises is improving, these entities are actively investing in the creation of new channels of interaction with customers using digital technologies. This is due to the fact that more and more consumers are using their mobile phones or computers to receive instant services, such as ordering a taxi or buying food. Among companies, SAP Hybris is a particularly popular solution for e-commerce, which would allow companies to become multichannel, create new digital platforms and find new ways to reach customers.

In conclusion, it should be noted once again that in today's world, "digital transformation of the economy" is becoming more necessary, and it has a great impact on the development of various forms of business. It was found that companies react differently to digital transformation: some are actively implementing digital technologies, others feel the need, but are still trying to implement on individual projects, but some of them do not want digital transformation and do not participate in innovative development business environment, respectively, their business is developing slowly and becomes uncompetitive. Today, for small and medium-sized enterprises, digital technologies are the only opportunity to enter global markets, but it also requires appropriate policy measures from countries that could help create a favorable business environment for development.

Disappointing conclusion: it is the Ukrainian intellect that builds the "knowledge economy" anywhere, but not in Ukraine. And it's not the fault of companies and citizens: they do it where there is a real demand for their intelligence and knowledge, where there is work. They make the world around them better, Ukrainian "digital" talents are either limited to the nominal physical location in Ukraine, or leave the country altogether. Today in Ukraine there is an underdeveloped state regulatory framework for regulating the process of digital economy development, uncertainty of the nature of interaction of participants in this process, which in turn hinders the formation of legislation in other areas, in particular on strategic planning documents. programs, especially in those related to public services, small and medium enterprises, consumer market, health care, the creation of information and analytical systems to provide them and more.

Recourses

1. Boldyreva, L. M., Kraus, N. M., Kraus, K. M. (2019), "Digital competencies in higher education: design, implementation, result", *Derzhava ta region. Seriya: Ekonomika ta pidpriemnytstvo*, vol. 1 (106), pp. 4–9.
2. Holoborodko, O. P., Kraus, N. M., Kraus, K. M. (2019), "Diagnosis of the impact of higher education R&D on enterprise innovation in Ukraine", *Efektivna ekonomika*, [Online], vol. 1, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6817> (Accessed 5 Jan 2020).
3. Holoborodko, O. P., Kraus, N. M., Kraus, K. M. (2018), "The digital economy: trends and prospects for the avant-garde nature of development", *Efektivna ekonomika*, [Online], vol. 1, available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2018/8.pdf (Accessed 11 Jan 2020).
4. Kryvoruchko, O. S., Kraus, N. M., and Kraus, K. M. (2017), "Innovative landscape" in the coordinates of the world economy", *Hlobalni ta nashionalni problem ekonomiky*, [Online], vol. 16, available at: <http://www.global-national.in.ua/issuje-16-2017> (Accessed 8 Jan 2020).
5. Kraus, N. M., Kraus, K. M. (2018), "Digitalization in the context of the institutional transformation of the economy: the basic components and tools of digital technologies", *Intelect XXI stolittia*, no. 1, pp. 211–214.

Dryha V. H.,
bachelor
Kraus K. M.,
Cand. Sc. (Economics)
Senior Lecturer of the Department of Management
Borys Grinchenko Kyiv University, Kyiv

DEVELOPMENT OF E-FARMS IN THE CONDITIONS OF DIGITALIZATION OF AGROSPHERE IN UKRAINE

Digital (exact) agriculture is a fundamentally new strategy of management in agronomics, that is based on application of digital technologies, new technical equipments, and envisages realization of technological measures on growing of plants taking into account spatial heterogeneity of the field. It is the new stage of development of agrosphere, constrained with the use of the geographic information systems, global positioning, side computers, administrative and carrying out mechanisms, able to differentiate the methods of till, norm of top-dressing, chemical land development and facilities of defence.

First of all, exact technologies in agriculture are sent to economic efficiency and defense of soil, increase of the productivity of each hectare of earth, reduction of losses to the harvest on the fields and on the whole – on an increase to the coefficient of the useful use of land-bank of country. However, these aims are not main [1].

First of all, a key aim of exact agriculture is healthy society that must consume the healthy, agrarian products not supersaturated by chemicals and fertilizers. Bringing of chemicals “on an eye” – eventually results in the increase of morbidity of citizens, to distribution of pathologies among the young generation, to reduction to life-span, and thus, influences on the demographic state, economy and others like that.

Perspective of digital agriculture is confessed and not subject to the doubt. The alloy of digital and exact technologies, industriousness of the Ukrainian farmers and fertility of soils, can promote efficiency of agrarian sphere of Ukraine, her world competitiveness and afterwards – to occupy the richest agrarian niche in the world – mass growing of organic products. On 50 nearest the level of development agrarian to the sector to Ukraine and his ability for a competition on world markets will be determined by exact agriculture, id est actually by digital technologies [2].

Digital farming as we see it has the potential to revolutionize agriculture and bring significant benefits for farmers and the society overall, as we need new ways to grow more food more sustainably. Concretely, it means applying new technologies such as data science, advanced sensors in the field and from space, digital communication channels, and automation on the field. This way more and more farmers have access to better insights to take more optimal decisions, drive up yield, reduce waste, and – particularly in emerging markets such as in Asia – drive up wealth in rural areas.

For crop nutrition, for instance, it will mean finding the optimum fertilization program for individual fields, helping farmers to decide when and how much to apply, and react to variations in different parts of a field [3].

From erected data, exact agriculture reduces a requirement in fertilizers and facilities of defence of plants on 30-50 %. In modern terms, when after the level of application of agrochemicals Ukraine is throw-away on 30-40, introduction of exact agriculture will become the important measure of intensification of agriculture without considerable additional charges (only due to a redistribution and more exact bringing of fertilizers).

Reduction of level to chemicalization of agriculture at the simultaneous increase of efficiency of manage means more complete use of facilities of chemicalization and limitation of their migration outside the topsoil. It will affect reduction of contamination of soils, lithosphere, atmosphere, hydrosphere and biosphere on the whole.

Products become cleaner from chemicals, that influences on the state of health of consumers, there is the so-called effect of the natural making healthy – meal that must treat, but not quietly to “kill”.

Introduction of digital technologies will assist the increase of attractiveness of labour in a agrosphere, gradually will convert an agriculturist into a modern manager, will promote the level of economic culture and ecological consciousness in rural area. Mechanisms of the effective functioning of digital agriculture.

Exact agriculture – resource-saving, defense of soil, innovative and competitive technology that will assist structural and technological alteration of agrosphere and increase of economic potential of Ukraine. Therefore, Ukrainian government and corresponding public institutions must offer the economic and production and social mechanisms sent to:

- It is providing of support of productive, technical, elucidative and scientific aspects of exact agriculture;
- Preparation of the skilled specialists armed with the new knowledge;
- It is creation of atmosphere of assistance of “digitalization” to the agrarian sector.

Perspectives of digital agriculture.

Circumstances that testify in behalf on development in Ukraine of exact agriculture:

- Presence in all-natural zones of country of spatial heterogeneity of the ground cover, id est physical, physical and mechanical, chemical, agrochemical properties;
- It is rapid development of agrosphere in the last few years, and it means the presence of capital, business, market mutual relations, that in totality of various factors already today provides to Ukraine the first positions in the world for some to the types of products;
- It is successful commercial activity of numerous firms, that produce a necessary equipment, programmatic facilities, technologies;
- It is successful experience of mastering of the system of exact agriculture in Ukraine (in Kyiv, Chernihiv and others) [1].

Thus, digital agriculture is one of the next stages of development of agricultural production with the maximal economy of resources and effective protection of environment and health. Digitalization will influence a agriculture sector including on digitalization villages. In fact the low level of development of economy of rural territories of Ukraine results in permanent migration of rural young people at a city, high unemployment and subzero profits of rural population rate, accordingly, and destruction of social and engineering infrastructure [2].

For this reason agroindustrial business, both world practice shows, interested in the use of technologies as on the field, and actually at home for workers-peasants, maximally to approach quality of life in city to quality of life on a village, and here and there – to attain higher social standards and terms of residence of rural population even. It means that digitalization agriculture and agriculture in general it costs to examine as part of more wide program digitalization village, overcoming of digital break and socio-economic revival of rural.

Recourses

1. Digital Agenda of Ukraine 2020. URL: <https://ucci.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf>.

2. What to know about Digital Farming. URL: <https://www.yara.com/crop-nutrition/digital-farming/digital-farming-faq/>.

3. Kraus K. M., Kraus N. M., Odnorog M. A. (2019). The features of entrepreneurial interactions in the agricultural sector in terms of institutional transformations. *Baltic Journal of Economic Studies*, vol. 5, no. 4. 171–181. URL: <http://www.baltijapublishing.lv/index.php/issue/article/view/720>.

Kraus K. M.,
Cand. Sc. (Economics)
Senior Lecturer of the Department of Management
Borys Grinchenko Kyiv University, Kyiv

SERVATION IN DIGITAL ENTREPRENEURSHIP

Main focus today: optimizing IT for successful digital transformation, cybersecurity, privacy. GDPR: enhanced personal privacy rights, increased duty for protecting data, significant penalties for non-compliance.

Under the influence of new Internet technologies and online platforms, the global economy will gradually “get free” from the numerous barriers that divide it and will be characterized by a special “spatial plasticity” designed for the dynamics of communications and the driving force of innovation. Already today we observe both the economies of different countries inherent clustering, direct connection between economic participants; collective way of responding; hyperminous institutional environment. Digitalization of the economy, which is actively taking place today in Ukraine, to some extent “touched” all spheres of business. Its actors, aimed at long-term success and development, are forced to accept the challenges of the modern economy – only way they can become leaders in business. Digital transformation and servation of economic activity at the micro level can help them.

Cloud services are key to today’s its strategies. 1,181 different cloud services are used by enterprises on average. 61 % of cloud applications IT isn’t aware of. 75 % of companies consider SaaS tools essentials to their business. 80 % of workers use non-sanctioned cloud apps.

Cloud Access Security Brokers (CASBs) are defined by Gartner as: on-premises, or cloud-based security policy enforcement points, placed between cloud service consumers and cloud service providers to combine and interject enterprise security polices as the cloud-based resources are accessed. CASBs consolidate multiple types of security policy enforcement. Estimated to be the fastest growing security market. Top security project planned in the next 2 years. By 2020 85 % of large enterprises will use CASBs.

Elevate the security for all your cloud apps and services. A uniquely integrated CASB: Threat Signal Clustering (Microsoft Intelligent Security Graph), Security Analytics & Guidance (Microsoft Secure Score), Cloud Security Posture Management – IaaS (Azure Security Center), Unified Endpoint Management (Inture), Data Loss Prevention (Azure Information Protection), Identity & Access Management (Azure AD & Conditional Access), Endpoint Detection & Response (Windows Defender ATP).

Shadow its management lifecycle by Safely adopting cloud apps, namely:

1. Discover Shadow IT – Identify which apps are being used in your organization.
2. Identify the risk levels of your apps – Understand the risk associated with discovered apps, based on more than 70 risk factors including, Security factors, industry- and legal regulations.
3. Evaluate compliance – Evaluate whether the discovered apps meet the compliance standards of your organization against factors like GDPR or industry-relevant standards

«Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи»

like HIPAA readiness.

4. Analyze usage – Understand the usage patterns and identify high risk volume users.

5. Manage cloud apps – Start managing cloud apps and leverage one of several governance actions such as Sanction, Unsanction, onboarding an app to AAD to leverage SSO, marking them for review or blocking them from your network.

6. Continuous monitoring – Be alerted when new, risky or high-volume apps are discovered in your environment for continuous monitoring and ongoing control over your cloud apps.

Discovery process is as follows:

1. Identify cloud apps and services:

- >16,000 cloud apps and services from catalog;
- Custom apps.

2. Understand usage patterns

- Traffic data Top users and IP addresses App categories;
- Machine-based investigation via native integration with Windows Defender ATP.

3. Understand the risk:

- Assessment across >70 risk factors;
- Regulatory certifications, compliance standards (e.g. GDPR), industry standards and best practices;
- Risk score calculation - can be customized based on the priorities of your organization.

4. Take control:

- Sanction or un-sanction apps;
- Onboard apps to Azure Active Directory;
- Block apps natively with Zscaler;
- C-level report & recommendations.

Cloud Discovery with Windows Defender ATP consists in:

- Discovery of cloud apps beyond the corporate network from any Windows 10 machine

- Single-click enablement
- Machine-based Discovery
- Deep dive investigation in Windows Defender ATP

Protect sensitive files in the cloud occurs as follows:

1. User uploads a sensitive file to a cloud app
2. A classification label is automatically applied to protect the file
3. User tries to share sensitive file with external users
4. External user is not able to access the file due to classification and protection
5. Admin receives event alerts

Contents of work of Unified Data Classification Service consists in: unified labelling with Microsoft Information Protection; 90 built-in, sensitive information types you can choose from; ability to configure custom sensitive information types (supports complex patterns with Regex, keywords and large dictionary).

Azure ad conditional access:

«Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи»

1. Controls: allow access, require MFA, limit access, deny access, force password reset;

2. Conditions: users, devices, location, apps.

Protection against cloud threats is as followed:

1. Malicious Insider. Protect against disgruntled employees before they cause damage

2. Malware. Detect malware in cloud storage as soon as it's uploaded

3. Ransomware. Identify ransomware using sophisticated behavioral analytics technology

4. Rogue Application. Identify rouge applications that access your data

5. Data exfiltration. Detect unusual flow of data outside of your organization

6. Compromised Accounts. Combat advanced attackers that leverage compromise user credentials

Malware Detection happens by: Scan cloud storage apps; Identify potentially risky files Powered by Microsoft Threat; Intelligence.

Automatic detection and revocation of risky 3rd party apps possible in case of: monitor cloud permissions authorized by your users; act on suspicious apps; automatically revoke apps to the entire org or specific users and groups.

Recourses

1. Holoborodko, O. P., Kraus, N. M., Kraus, K. M. (2019). Diagnosis of the impact of higher education R&D on enterprise innovation in Ukraine. *Efectyvna ekonomika*, [Online], vol. 1, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6817> (Accessed 5 Jan 2020).

2. Kryvoruchko, O. S., Kraus, N. M., and Kraus, K. M. (2017). Innovative landscape” in the coordinates of the world economy. *Hlobalni ta nashionalni problem ekonomiky*, [Online], vol. 16, available at: <http://www.global-national.in.ua/issue-16-2017> (Accessed 8 Jan 2020).

3. Kraus, N. M., Kraus, K. M. (2018). Digitalization in the context of the institutional transformation of the economy: the basic components and tools of digital technologies. *Intelect XXI stolittia*, no. 1, pp. 211–214.

4. Kraus, K. M., Kraus, N. M. (2019). *Retrospektyva i suchasnist opodatkuвання v Ukraini ta za kordonom*. Kyiv: Agrar Media Group.

5. Kraus, N. M. (2019). *Innovative economy in a globalized world: institutional basis of formation and development trajectory*. Kyiv: Agrar Media Group.

Kraus N. M.,
Dr. Sc. (Economics), Associate Professor,
Professor of the Department of Finance and Economics
Borys Grinchenko Kyiv University, Kyiv

DIGITALIZATION AND SERVATION OF ENTREPRENEURSHIP

Raising the issue of servation, which has a powerful impact on the results of economic activity of digital entrepreneurship, it is impossible not to mention the new European Regulation on protection of individuals in relation to the processing of their personal data, namely General Data Protection Regulation (GDPR), which is mandatory for the implementation and application of all European Union states in the legislation.

The GDPR principles are as follows:

- legitimacy, transparency, fairness;
- goal restrictions;
- minimization of data;
- accuracy;
- limited storage;
- integrity and confidentiality;
- accountability.

We are talking about the following data:

- name, gender, age, race;
- passport data, identification number;
- residence and location data;
- mobile phone number, e-mail;
- IP-address, cookies;
- payment card data;
- biometric data;
- medical information.

As part of the problem of our study, it is worth noting that personal data is any information relating to an individual by which it can be identified. As for understanding the content of the “individual” category, it is a person who can be identified directly or indirectly, in particular by linking to a specific identifier; e.g. name, identification number, passport data, location data, mobile numbers, payment cards, IP-addresses, e-mail, etc.

Grounds for legitimate processing of personal data are as follows:

- consent of the data subject to fulfill the contract;
- public service;
- legitimate interest;
- vital interest.

The reasons why Ukrainian digital business should meet the GDPR are as follows:

- extraterritorial principle of the regulation;
- targeting of clients from the EU;
- international commitments: association agreement with the EU;

«Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи»

- adaptation of the NPA to GDPR liability;
- counterparties from the EU.

In the context of digitalization of entrepreneurial activity, whose companies will be affected by the need to meet the GDPR will be with the following characteristics, namely:

- process, store, transmit personal data of entities from the EU;
- perform works, provide services to citizens or residents of European Union countries;
- have counterparties from the EU.

As for the existing experience of "high-profile attacks", they are as follows:

1. TICKETMASTER

- 23.06.2018 – attack on data of 40 000 clients;
- 27.06.2018 – notice, possible fine of 2 % or 10 million euros, looking that more.

2. DIXONS CARPHONE

- 06.2018 – attack on these risk for 5 million 900 thousand customers;
- possible fine – 4 % turnover, about 423 million pounds.

Violation of the requirements for the protection of personal data in the world:

- FACEBOOK – data transfer to Cambridge Analytica;
- YOUTUBE – collection of information about children without their parents' consent;
- UBER – 20 million people were injured.

Illegal data transmission in Ukraine:

- banks – sale of customer data;
- postal services – 18 million customers;
- carriers – constant transfer of data to third parties;
- Online stores – data transfer to third parties, further blackmail of the client.

In order for the enterprise to fully meet modern requirements of quality functioning it must take main steps in terms of the application of a new service, which is aimed at fully digitizing its economic activity, namely:

- audit of company's activities in terms of the collection of personal data: what data, for what purposes, in what form, including technical audit;
- work with the staff and its training;
- development of typical documents: consent, contract, instructions, private policy;
- development of software for process automation: notification of subjects, logging of incoming queries.

Changing business models in terms of their digitalization provides an increase in customer loyalty through the omnichannel experience; allows employees to provide a popular service; simplifies daily routine work; allows you to manage strategic planning and merchandising; provides integration with supply chain management; unify business processes by different communication channels (websites, directories, mobile applications, contact centers, social media, etc.). Implementation of entrepreneurial activity at an effective level in the conditions of digitalization of the economy is possible only if there is a favorable general social situation, high-quality work of institutes of entrepreneurial environment, market system of relations, as well as personal freedom of entrepreneur, i.e. his "healthy" personal independence, which allows to make such entrepreneurial decisions,

which from his point of view will be the most effective, effective and profitable.

Recourses

1. Kraus, K. M. and Kraus, N. M. (2018). What changes does Industry 4.0 bring to the economy and manufacturing? *Formuvannia rynkovukh vidnosyn v Ukraini*, vol. 9 (208), pp. 128–136.

2. Marchenko, O. V., Kraus, K. M. and Kraus, N. M. (2020). Platform economy: a narrative of innovative-entrepreneurial universities and a digitized development philosophy. *Efektivna ekonomika*, [Online], vol. 1, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7566> (Accessed 30 Jan 2020).

3. Marchenko, O. V., Kraus, K. M. and Kraus, N. M. (2020). Digital economy and innovation and entrepreneurship university through the prism of competitiveness. *Efektivna ekonomika*, [Online], vol. 3, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7705> (Accessed 10 Apr 2020).

4. Manzhura, O. V., Kraus, N. M., and Kraus, K. M. (2019). The professions of the future in the virtual reality of the innovation-digital space. *Biznes Inform*, vol. 1, pp. 132–138.

5. Manzhura, O. V., Kraus, N. M., and Kraus, K. M. (2019). Diagnosis of the impact of research and innovation on technology transfer in Ukraine. *Efektivna ekonomika*, [Online], vol. 2, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6873> (Accessed 10 Jan 2020).

6. Manzhura, O. V., Kraus, N. M., Kraus, K. M. (2020). Ecosystem of gig economy and business university: the evolutionary synergies of “innovation virus” and “digital leap”. *Efficient economy*, [Online], vol. 2, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7642> (Accessed 02 April 2020).

THE ROLE OF EDUCATION IN ACQUIRING COMPETENCIES IN DIGITAL ENTREPRENEURSHIP

We live in a time of scientific progress, innovation. And not surprisingly, with the current development of technology, digitalization is taking place in all areas to make life easier for everyone.

Particular attention should be paid to digital entrepreneurship, because it is very important today. A digital enterprise is an organization that uses information technology as a competitive advantage in all areas of its activities: manufacturing, business processes, marketing and customer interaction.

Currently, online business is developing very rapidly, which is very quickly adapting to various changes and improving its condition with the help of new technologies. In my opinion, such a business is being digitized faster and reaching a new level. Online business has become very popular in recent years, especially in the current pandemic environment, because it's mobile, it's convenient, it's fast.

E-commerce 2020:

- 93.5% of Internet users worldwide purchased goods online;
- more than 40% of all holiday shopping now takes place using mobile devices;
- the e-commerce industry is growing by 23% year on year;
- The reason why people shop online is the ability to buy things around the clock and without weekends.

These examples only emphasize that the digitalization of enterprises is currently relevant and therefore it is important to acquire competencies in digital entrepreneurship, which are quite new and often change.

Digital competences produced by digital education [2; 3; 4; 5]

Table 1.

<i>Digital competences</i>	<i>Content and general characteristics of digital competences</i>
<i>Digital content</i>	Ability to change, improve, use digital content to create new content; awareness of copyright and data licensing policies; ability to write program code.
<i>Problem solving</i>	Ability to solve technical problems that arise with computer equipment, software, networks; ability to solve needs and find appropriate technical solutions or customize digital technologies to their own needs; creative use; ability to independently determine the need for additional new digital skills.
<i>Communication and interaction.</i>	Ability to communicate using digital technologies; ability to share information using digital technologies; ability to communicate with society, use public and private services through the use of digital technologies
<i>Information literacy and literacy work with data</i>	Ability to search, filter data; ability to evaluate information; ability to use and manage data and digital content.

<i>Security</i>	Ability to protect devices and content, knowledge of security measures, understanding of risks and threats; protection of personal data and privacy; understanding the impact of digital technologies on the environment; knowledge and skills to maintain your health
-----------------	--

Education plays an important role in acquiring competencies in digital entrepreneurship, because it is at the stage of learning that we lay all the basic skills and knowledge, and then it is all consolidated in practice. We learn to search, analyze information, and then adapt it all at work. In most higher education institutions (in more economical specialties), teachers pay great attention to these competencies during their studies. Students have great potential and prospects, so they pay attention to this knowledge and learn more on online platforms.

Similarly, digital education plays an important role in acquiring digital entrepreneurship competencies. There are many virtual educational platforms in the world today, as well as new technologies to improve them. Higher education institutions are implementing online learning, which is not inferior to offline learning and is quite convenient. Higher education institutions often offer free online courses, which focus on innovation, new technologies, business development.

If we talk about the state of schools in Ukraine, they hardly teach these competencies, because even teachers do not have the relevant knowledge. This is due to imperfect educational reform. The digitalization of secondary education is almost undeveloped - we could see this during the pandemic, but due to such conditions, it began to develop.

Conclusion: Nowadays, the role of education is very important in acquiring competencies in digital entrepreneurship. Higher primary schools and online platforms pay a lot of attention to these competencies, but secondary education is almost undeveloped in this regard. I believe that the future lies in innovation, technology, digitalization, so it is in education that this knowledge must be laid.

Bibliography:

1. Business and Art Ambassadors of Ukraine (2018). Special Edition Kyiv International Economic Forum “Destinations”, 8. p. 20, 25.
2. Kraus N., Kraus K. (2018). Digitization in the conditions of institutional transformation of economy: basic components and tools of digital technologies. *Intelligence of XXI century*, 1. p. 211–214.
3. Osetskyi, V., Kraus, N., Kraus, K. (2020). New quality of financial institutions and business management. [Baltic Journal of Economic Studies](http://www.baltijapublishing.lv/index.php/issue/article/download/766/pdf), 1, P. 59–66. URL: <http://www.baltijapublishing.lv/index.php/issue/article/download/766/pdf> (Дата звернення: 14.07.2020).
- 4 Boldyreva, L. M., Kraus, N. M. and Kraus, K. M. (2019), “Digital competencies in higher education: design, implementation, result”, *Derzhava ta region. Seriya: Ekonomika ta pidpriemnytstvo*, vol. 1 (106), pp. 4–9.
5. Marchenko, O. V., Kraus, K. M. and Kraus, N. M. (2020), “Digital economy and innovation and entrepreneurship university through the prism of competitiveness”. *Efectyvna ekonomika*, [Online], vol. 3, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7705> (Accessed 10 Apr 2020).
6. Manzhuira, O. V., Kraus, N. M. and Kraus, K. M. (2019), “The professions of the future in the virtual reality of the innovation-digital space”, *Biznes Inform*, vol. 1, pp. 132–138.

Cheplyhina Ye. I.,

bachelor

Kraus K. M.,

Cand. Sc. (Economics)

Senior Lecturer of the Department of Management

Borys Grinchenko Kyiv University, Kyiv

INTRODUCTION OF AR/VR-TECHNOLOGIES IN BUSINESS

The world is changing every day, so you need to be able to adapt. Business is no exception. The introduction of digital technologies in business is a mandatory component for development.

Digital transformation is the introduction of modern technologies into the business processes of the enterprise. This approach applies not only to advanced gadgets, but also radical changes in approaches to management, corporate culture, communication with customers. As a result, you can see the growth of employee productivity and customer satisfaction, which has a positive effect on the company's reputation.

Digitization technologies allow you to organize the most personalized interaction, which is the advantage of most customers. For example, the digital transformation of banks could not do without chatbots, and pharmaceuticals are actively using modern mobile devices [1].

Virtual reality technology (VR) is a computer-generated simulation of a natural environment or situation taken from life. Despite the fact that virtual reality has not yet become a “technology of the masses”, it no longer seems fiction.

Company executives can check whether employees will be able to extinguish a fire at a plant or fix a leak on a gas pipeline without leaving the office. Corporations use virtual reality (VR) technology to simulate and practice contingencies. However, using VR, you can also develop the soft skills of employees.

In 2018, the market size for virtual and augmented reality technologies – VR/AR – was estimated at \$ 19 billion, according to Research and Markets. In five years, the market will grow to \$ 94.6 billion, IDC predicts.

Prices start at three thousand dollars and up. An average project costs 5-10 thousand dollars. Here, as in AR, there are graphics, software customization, and adaptation features for different platforms [2].

What are the benefits of the digital business transformation?

1. More information for consumers.

Customers are the first focus of companies. They use technology every day in everyday life, in government agencies, hospitals, qualified courses, so they expect digital

transformation from businesses. The issue of “untouched products” is more relevant today than ever. During a pandemic, people are careful about their health and VR/AR capabilities can help them get to know the project remotely. For example, Lamoda made in its application the possibility of fitting shoes. Now you can forget about the crowds in the offline store and the following consultants.

2. Flexibility and acceleration of business processes.

Digital technology is a must for every business. There is now an “arms race” between global companies, each trying to surprise with their products, to win the championship and recognition. Either you adapt or you lose competitiveness. Therefore, the development and implementation of gadgets not only facilitates the work of workers, but also affects the influx of users. “Companies are fast or dead”.

3. Innovative opportunities for business development [3].

Digitalization of business opens the way to innovative ways of enterprise development:

- Cloud technologies allow several teams to work on one project simultaneously and efficiently use the company’s resources.

- Using the Mobile First strategy, companies receive and monetize mobile traffic, which in terms of its performance has already caught up with traffic from fixed devices.

- Ready-made solutions save time on solving problems. Various programs, extensions and connectors optimize the company’s work with minimal time to implement and adapt.

4. Using modern technologies to work with data

Information is a key resource in today’s world. Every moment, humanity generates huge amounts of digital data, which not only need storage space, but also help companies to do business. To take full advantage of the information available, it is necessary to accumulate, structure and analyze it. The digital transformation of the enterprise contributes to this thanks to advanced technologies, such as Big Data or Artificial Intelligence (AI). They are aimed at processing information flows, on the basis of which you can make decisions, adapt proposals to specific customers and predict their behavior [1].

5. Partnership and cooperation.

It is difficult to imagine a successful modern business without partners. Digitalization creates new opportunities for collaboration with other companies – and these opportunities are truly amazing. For example, thanks to modern technology, geography is no longer an obstacle to work: you can do business and look for partners anywhere in the world. And the open API makes collaboration easier and more convenient. For example, in the digitization of finance, in particular, the banking sector, software interfaces have been used for several years.

6. Visualization of projects before their actual creation.

With the help of VR, you can fully render objects that are in development. For example, a real estate company recently started demonstrating future apartments in virtual reality in their offices.

Examples of the use of VR/AR in modern enterprises: Oil, Gas, VR.

The work of oil and gas companies is associated with complex devices, including generators and compressors for drilling operations. Since these machines are under high pressure, their condition must be constantly monitored – failures can lead to serious consequences. VR technologies allow mechanical engineers to monitor equipment and quickly and accurately diagnose failures without being physically present at the location [4].

Management. “Talespin” develops virtual avatars that can be used to train employees from different departments. Specifically, the developers created the virtual worker Barry. The manager’s job is to fire him. Depending on how the manager communicates, Barry may cry, get angry, or calmly accept the news of being fired. If the manager has brought the virtual worker to tears, he is given another attempt to fire him. Virtual workers train real workers so that managers can easily cope with such situations in life.

Feel by the skin. “Teslasuit”, Belarusian specialists, have released a tactile suit with “feedback”. Electrodes are built into the tight-fitting suit, so it not only transfers a person to the virtual world, but also allows you to feel different vibrations, simulates burns and trauma. Such a suit can be useful when training rescuers or doctors [5].

Hospital. Another example of ours is the visualization of maternity rooms for the Leleka maternity hospital. These are rooms with increased sanitary control. It is unhygienic and impractical to take every visitor there. Accordingly, it is better to place a person there virtually, show him the room, the objects that are in it, and even the view from the window.

Digitalization has affected every branch of business to one degree or another, and this is just the beginning. Success and development companies must meet the challenges of today’s economy – only then will they be able to become leaders. This is where the digital transformation will help them.

Recourses

1. Terrasoft internet platform. URL: <https://www.terrasoft.ua/page/digital-transformation>.
2. CEO Club Ukraine internet platform. URL: https://ceoclub.com.ua/expertise/vr_ar
3. RBC PRO internet platform. URL: <https://pro.rbc.ru/collections/5e283fcc9a794705fdc1eb42>.
4. Kraus K., Kraus N., Marchenko O. (2020). The impact of servation on the results of economic digital entrepreneurship activities. *Ukraine in the context of global and national modern servisation processes and digital economy*: monograph, Praha: OKTAN PRINT. 81–91.
5. Kraus K., Kraus N., Odnorog M. (2019). The business system of management of innovation resources as an economic category of the institutional component of the agrarian sector. *The European science review, Premier Publishing s.r.o. Vienna*, vol. 1-2. 192–194.

Olena Shtepa,
Associate Professor
Management Department
Boris Grinchenko Kiev university

TEACHING DIGITAL ENTREPRENEURSHIP VIA COOPERATION IN INTERNATIONAL PROJECT

In a globalized and dynamically developing world, digital technologies have spread rapidly, and the economy, labor market and society as a whole are changing at a high speed. In the economic realm, digital technologies are one of the main drivers of growth, productivity, competition and innovation potential.

As the pace of digital transformation and innovation accelerates in society, business opportunities increasingly depend on the digital skills and competencies of entrepreneurs. Today's learners expect greater opportunities for personalization and collaboration, as well as learning digital entrepreneurship skills in their lifelong learning journey.

Digital transformation, to one degree or another, is also taking place in the partner countries of the European Union. University cooperation through the implementation of joint international projects should help partner countries in reforming education and training systems to capitalize on the opportunities presented by the above transformations and overcome the concomitant difficulties [1].

The current pandemic, unprecedented in its scale and impact on everyone around the world, has led to disruptions that highlight the vital role of technology more than ever, from building effective remote work to connecting people across time zones and distances. The current economic crisis has highlighted the weaknesses of many companies that have not yet digitized their businesses and introduced technological innovation [2].

The Faculty of Information Technologies and Management of Borys Grinchenko Kyiv University in a consortium with European Universities is implementing a project titled «Teaching Digital Entrepreneurship» with Erasmus + grant support. The project partners are: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Poland, Universidad de Jaén, Spain, Università degli Studi di Foggia, Italy, Università degli Studi di Napoli "Parthenope", Italy, Università degli Studi di Salerno, Italy, Wirtschaftsuniversität Wien, Austria.

Among the project Aims and Objectives are the following:

- build and test a new curriculum about “Digital Entrepreneurship” for students in business higher education institutions;
- improve the competences of the European teaching staff in the field of new technology and entrepreneurship, enabling it to implement the best methods and instruments to transfer knowledge about digital entrepreneurship;
- support students learning process and competence development, transferring them both contents and best practices to start and manage successful digital initiatives;
- strengthen the cooperation among 7 partners’ institutions and enhancing internationalization by creating new didactic content and exchanging good practices [3].

«Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи»

Concerning the project results, they are:

- creating a new curriculum on topics related to “Digital Entrepreneurship” equipped with textbook, casebook and teachers ready to teach students how to embrace entrepreneurs’ uncertainty facing digitalization and how to use new technology for business purpose;

- building, widening and developing new competencies for teachers in the field of digital entrepreneurship;

- transferring new and innovative knowledge to students, enabling them to develop entrepreneurial and digital skills start and manage entrepreneurial digital initiative [4].

After project’s completion we expect to:

- extend and sustain partnership activity, increase partnership members capacity to function at transnational level and exchange discussed new solutions and theoretical developments about digital entrepreneurship;

- sustain updating curriculum due to new technological developments appearing in the future what enriches existing courses offers to full-time and part-time students;

- foster entrepreneurial mind-sets and skills in order to diminished perceived uncertainty towards digitalization and create entrepreneur’s narrative easing to interpret the boundaries associated with a digital entrepreneurial opportunity as an intermingling of human and material (digital) agencies.

The task of innovative development of the economy is closely related to the professional training that meet the modern needs of business in the global market. At the same time, we are talking not only about new knowledge, but also about the development of project competencies and the formation of readiness for professional activity in conditions of uncertainty. All this, in turn, requires a restructuring of approaches to education and leads to the interaction between universities via cooperation in international projects to work on global challenges.

REFERENCE LIST:

1. <https://www.artificial-solutions.com/digital-transformation>
2. <https://www.who.int/news/item/13-10-2020-impact-of-covid-19-on-people's-livelihoods-their-health-and-our-food-systems>
3. <https://erasmusplus.org.ua/search/161-novyny-proektiv/3082-kick-off-meeting-v-ramkakh-proiektu-teaching-digital-entrepreneurship-24-25092020-online.html>
4. <https://kubg.edu.ua/prouniversitet/news/podiji/6682-24-25-veresnia-2020-roku-vidbuvsia-kick-off-meeting-v-ramkakh-proiektu-zi-stratehichnoho-partnerstvat-ed-navchannia-tsyfrovomu-pidpriemnytstvu.html>

Ivan Voloshynenko,
bachelor
Management Department
Boris Grinchenko Kiev university,
Olena Shtepa,
supervisor
associate professor
Management Department
Boris Grinchenko Kiev university

TEACHING DIGITAL ENTREPRENEURSHIP VIA DIGITAL EDUCATION

Entrepreneurship is one of the economic engines in a country, especially in emerging countries. Entrepreneurship education is one of the knowledge transfer processes in creating entrepreneurs. The digital transformation in entrepreneurship education is a new approach and an important challenge in education to prepare students in the face of technological change. The digital society, characterized by its incessant progression of technologies, shapes the landscape in which further innovations may be made by individuals at the forefront of modernization. With the rise in new advancements, there is a surge in available knowledge and resources to connect the views and opinions of individuals.

Digital entrepreneurship embraces all new ventures and the transformation of existing businesses that drive economic and/or social value by creating and using novel digital technologies. Digital enterprises are characterized by a high intensity of utilization of novel digital technologies (particularly social, big data, mobile and cloud solutions) to improve business operations, invent new business models, sharpen business intelligence, and engage with customers and stakeholders. They create the jobs and growth opportunities of the future.

Although a consensus on the definition of digital entrepreneurship has yet to emerge, it is important for policy makers to understand that digital transformation is relatively new and will continue to evolve, likely at a rapid pace. The impact will be uneven across firms and sectors, but those who are able to adopt these new technologies will likely find themselves in stronger competitive positions. Therefore, policy makers should seek to ensure that all entrepreneurs have similar access to the skills and resources needed to successfully use digital technologies. This chapter will examine the potential for inclusive entrepreneurship policy to support women, immigrants, youth, seniors and the unemployed in the creation of digital start-ups, or to boost the adoption of digital business technologies for those who are self-employed.

As society digitizes, new skills must be learned to remain competitive. The ability to learn reflects an individual's capacity to be successful as a digital entrepreneur.

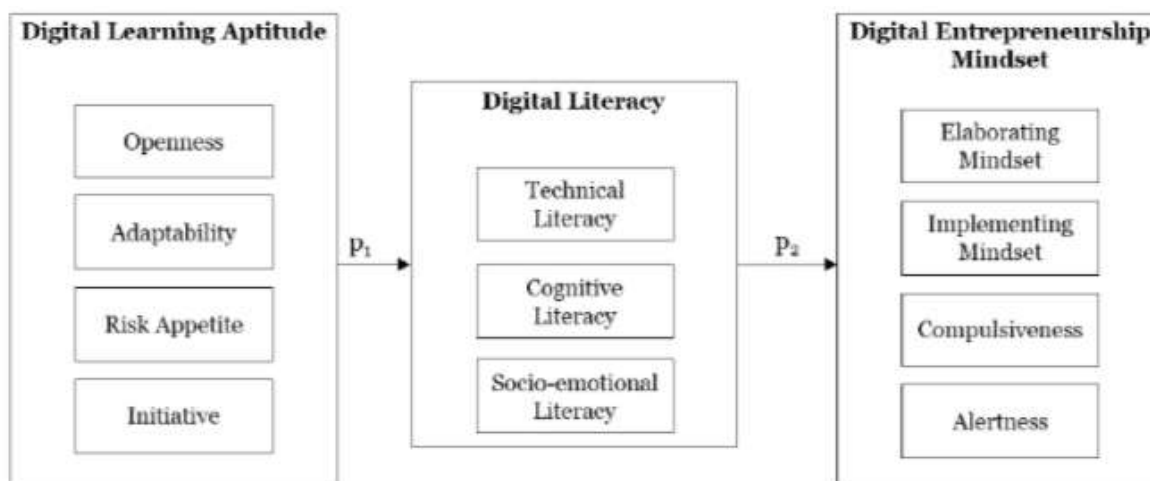


Image 1. Conceptual model of Digital Entrepreneurship Mindset

**Source № 2*

Digital technologies are radically altering the ways that research and innovation are undertaken. The digital transformation has improved access to scientific publications and information through new tools and platforms, enhanced access to research data and strengthen engagement with a wider range of stakeholders. These can be illustrated by four key trends. First, data is becoming a key input for innovation because it provides insights on market trends, allows for the optimization of production and distribution processes, and facilitates the adjustment of products and services to market demand. Second, data enables services innovation since new services are required, the Internet of Things has enabled predictive maintenance services. Third, digital innovations such as 3D printing increase the speed of innovation cycles since product design, prototypes and testing can all be accelerated. Finally, innovation is increasingly collaborative, which helps share the costs and reduces the risks of digital innovation.

The technological, cognitive, and socio-emotional dimensions of DL are comprised of the information literacy skills an individual must be competent in order to optimally innovate. Certain foundational skills previously developed are necessary for information technology to be fully utilized (Buckingham 2015).

Digital transformation is also facilitating new types of work and self-employment. For example, the “gig” economy has led to a new type of work being created that blurs the line between employment and self-employment. This type of work accounts for a small but growing share of the labor market and although these workers are organized.

My study also reemphasizes that entrepreneurs should retain digital learning aptitudes and literacies for a competitive advantage in innovation.

New technologies and platforms may hold potential for strengthening social and economic inclusion Given the potential lower barriers to entry for many digital businesses, many suggest that digital entrepreneurship holds potential for making entrepreneurship more inclusive. This argument is underpinned by three points. First, reduced costs of starting and managing a digital business so that more people can afford to consider business creation. Second, digital entrepreneurship can conceal visible disadvantages, which can boost the entrepreneurs’ self-confidence and reduce any discrimination in consumer and financial markets. (Dy, Marlow and Martin, 2017)

«Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи»

Table 1

Expected benefits of digital entrepreneurship for entrepreneurs and the self-employed

Expected benefit	Source
Improved access to market research, business data and networks	(Hair, 2012 ^[16]); (Kollmann, 2006 ^[17]); (Thompson Jackson, 2009 ^[18]); (Shoham, 2006 ^[19])
Wider reach and lower cost of client-facing operational functions, e.g. advertising, communications and distribution	(Fairlie, 2006 ^[20]); (Hull, 2007 ^[21]); (Hair, 2012 ^[16]); (Nambisan, 2016 ^[22])
Lower cost of internal operational functions; e-creation of value	(Thompson Jackson, 2009 ^[18]); (Nambisan, 2016 ^[22]); (Kollmann, 2006 ^[17]); (Sussan and Acs, 2017 ^[23])
Improved customer relations through social media	(Fischer and Reuber, 2014 ^[24]); (Hair, 2012 ^[16]); (Nambisan, 2016 ^[22])
Improved access to existing sales channels	(Chandra and Coviello, 2010 ^[25]); (Hair, 2012 ^[16])
Creation of new sales channels	(Mahadevan, 2000 ^[26])
New platform development, existing platform transformation	(Chandra and Coviello, 2010 ^[25]); (Giones and Brem, 2017 ^[27]); (Mahadevan, 2000 ^[26]); (Nambisan, 2016 ^[22])
Greater ability to locate, contact and develop reputation with investors	(Chandra and Coviello, 2010 ^[25]); (Shoham, 2006 ^[19])
Creation of economies of scale	(Giones and Brem, 2017 ^[27]); (Nambisan, 2016 ^[22]); (Sussan and Acs, 2017 ^[23])

*Source №3

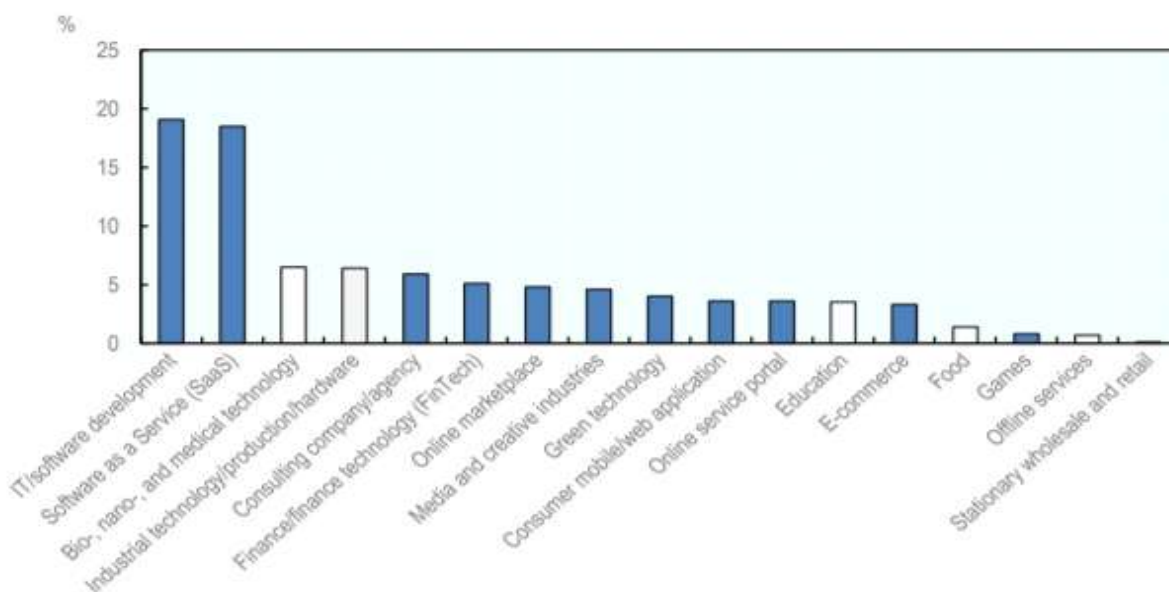


Image 2. Distribution of innovative start-ups by sector

*Source № 3

Third, the rise of the digital economy has led to new types of finance and new ways of accessing start-up finance. This democratized access to capital will create new opportunities to access start-up financing, especially for women entrepreneurs. These all combine to create an opportunity for potential entrepreneurs from under-represented and disadvantaged groups to overcome many of the barriers faced in business creation.

Digital entrepreneurship can facilitate business creation for many individuals because it often has lower barriers to entry than traditional entrepreneurship. Thus, many argue that there is potential for digital entrepreneurship to help “level the playing field” in

entrepreneurship, making it more inclusive. However, there is a growing body of research that suggests that many barriers faced by entrepreneurs from disadvantaged groups carry over into the digital economy, including difficulty access financing due to low levels of savings and collateral, low skill levels (both digital and entrepreneurship skills), and small and ineffective entrepreneurship networks. Moreover, there are strong social and cultural factors that negatively influence the potential for digital entrepreneurship by some groups such as women and seniors.

Policy should do more to address some of the broad issues, including addressing gender and age gaps in basic digital skill levels, boosting the self-confidence of young girls in STEM fields and improving increase access to the internet and digital business support services, particularly in rural areas.

REFERENCE LIST:

1. https://ec.europa.eu/education/education-in-the-eu/digital-education-action-plan_en
2. https://www.researchgate.net/publication/341231859_Towards_a_Theory_of_Digital_Entrepreneurship_Mindset_The_Role_of_Digital_Learning_Aptitude_and_Digital_Literacy
3. https://www.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/the-missing-entrepreneurs-2019_28e047ba-en
4. <https://library.educause.edu/~media/files/library/2015/4/eli3035-pdf>

DIGITAL PRODUCTS MARKET

First we should define what digital products market is. This is a type of market where the key factors and means of production are digital data (binary and informational) and network transactions, as well as their use as a resource, which can significantly increase the efficiency and productivity of activities and value for the products and services received.

Dynamic changes and transformations in the world economy require Ukraine to develop and implement innovative strategies for integration into the global market. In this regard, scientists and experts in the field of information technology have developed a "Digital Agenda of Ukraine 2020". The document explains the role of digitalization for business development and all sectors of the Ukrainian economy.

The authors of the bill claim that it addresses a number of pressing issues of concern to the IT business. The Digital Agenda 2020 project defines the main goals of Ukraine as stimulating the economy and attracting investments, establishing a platform for transforming various sectors of the economy into competitive ones, availability of digital technologies throughout the country, creating new conditions and opportunities for human capital, development of "digital" industries and business.

Thanks to the work of the parliamentary committee, Ukraine is able to join this strategy and in this case expect 6-10 billion euros of investment in digital infrastructure.

At the same time, the authors of the strategy assured that in Ukraine there are all the necessary prerequisites for the "digital leap":

- availability of highly qualified personnel;
- opportunity to produce and use own information and communication technologies;
- business interest in digitalization and application of innovative equipment;
- creative potential of youth;
- demand for Ukrainian innovative product on the world market.

Digital technologies have become the basis for creating new products, values, properties and, accordingly, the basis for gaining competitive advantage in most markets. There is a "digital transition" from a kind of "analog" systems and industrial processes economy and information society to the "digital" economy and "Digital" society.

Digitization and outsourcing opportunities new product development and business services, production and rapid'.

Prototyping has allowed small companies and project teams to create new products and bring them to market quickly on a par with large companies present there. This led to the beginning of the shift of "innovation centers" from large companies to small (startups).

Thus, the improvement of the National Model of Market Economy of Ukraine is possible through "digitalization" and should be guided for European and regional

cooperation for accession Ukraine into the Single Digital Market of Europe, and the initiative Digital Agenda 2020 plays a key role in ensuring this entry.