

Київський університет імені Бориса Грінченка
Кафедра фінансів та економіки
Європейська асоціація економістів

ЗБІРНИК ТЕЗ

VI Всеукраїнської науково-практичної конференції

«СУЧАСНА ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ»

29 листопада 2018р.

Київ
2018

Редакційна колегія:

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

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

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

Сосновська О. О. – к.е.н., доцент, 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;

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

Соболєва-Терещенко О. А. – к.е.н., доцент викладач кафедри фінансів та економіки Факультету інформаційних технологій та управління Київського університету імені Бориса Грінченка;

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

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

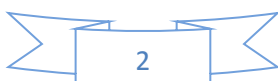
«Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи» [Текст]: матеріали в Всеукраїнської науково-практичної конференції, (м. Київ, 29 листопада 2018 р.) / Київський університет імені Бориса Грінченка.- Київ, 2018. – 163 с.

Викладено тези доповідей учасників в Всеукраїнської науково-практичної конференції «Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи», яка відбулася у м. Києві 29 листопада 2018 р.

Висловлені у тезах думки та пропозиції можуть не збігаються 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, 2018

«Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи»



Баліцька Г.О., Сосновська О.О., ІННОВАЦІЙНІ КАНАЛИ КОМУНІКАЦІЙ У СФЕРІ ОСОБИСТОГО СТРАХУВАННЯ	7
Башкирцева Т.М., Лойко В.В., СУТНІСТЬ ІННОВАЦІЙНИХ БАНКІВСЬКИХ ПРОДУКТІВ	11
Боева М.Ю., Лойко В.В. ФІНАНСОВІ РИЗИКИ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ	15
Брагінець Я.С., Нетребчук Л.О., ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ BIG DATA У ФІНАНСОВІЙ СФЕРІ	19
Васянович В.С., Кравченко О.О. СХИЛЬНІСТЬ ДО РИЗИКУ ЯК ОДНА З КЛАСИФІКАЦІЙ ХАРАКТЕРИСТИК ІНВЕСТОРА	23
Вдовиченко Т., Рамський А.Ю. ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ОСОБЛИВА СФЕРА БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	26
Городецька А. Є., Ткачук Н. М., ІНФЛЯЦІЯ ТА ЇЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ	29
Грицай Н.С., Васечко Л.І. ДІЛОВА АКТИВНІСТЬ ЯК ВАЖЛИВИЙ ПОКАЗНИК ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	32
Деденко Л. В., Сосновська О. О. РИЗИКИ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ INDUSTRIE 4.0	35
Демченко І. О., Жукова Ю. М. СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ	40
Дроботова Л.І., Лойко В.В., ДОСВІД ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ	44
Загоруйко Д. М., Казак О. О. СУЧАСНА ПАРАДИГМА ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ	48
Зателепа А. І., Лойко В. В. ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НА ФІНАНСОВО- ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ПІДПРИЄМСТВА	52

Золотаренко Ю.В. АНАЛІЗ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTI ТОВ «ГК-ГРУПП»	56
Іванова К. А., Ткачук Н. М., НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОДАТКІВ ТА ЇХ КЛАСИФІКАЦІЯ	60
Ісаєнко Г.А., Обушний С.М. АНАЛІЗ ЛІКВІДНОСТІ БАЛАНСУ ПІДПРИЄМСТВА	64
Кошова В.Р., Рамський А.Ю. ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА В УКРАЇНІ	67
Кравець М.М., Васечко Л.І., ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПРАКТИКИ МОБІЛІЗАЦІЇ ДОХОДІВ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ	70
Кравців М.Б., Костриченко В.М. ОЦІНЮВАННЯ ТА ІДЕНТИФІКАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	73
Краус Н. М., Краус К. М. ЯК ПРАЦЮЄ “ВІТРЯК ІННОВАЦІЙ”?	76
Кузбїт Є.Б., Сосновська О.О. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА РЕГІОНУ ЯК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ДЕРЖАВИ	79
Кучеровська В.О., Обушний С.М., НОРМАТИВНО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ ФІНАНСУВАННЯ ЗАКЛАДІВ ОСВІТИ В УКРАЇНІ	82
Лесїнська В.С., Вареник В.М. АНАЛІЗ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTI	86
Лех Д.В. МЕТОДИ ОЦІНКИ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СУБ’ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА	90
Лойко Є.М., Пилипенко А.І. ДИНАМІКА СПОЖИВАННЯ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ У ДОМОГОСПОДАРСТВАХ УКРАЇНИ	93
Лойко Д.М. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СПОЖИВЧОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	96

Маляр С.А., Лойко В.В. АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ОБ'ЄКТІВ ЖИТЛОВОГО ФОНДУ МІСТА КИЄВА	99
Миколаєнко А. Ю., Казак О. О. ДЕФІЦИТ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ	102
Назаренко Н.В., Рамський А.Ю. ДОСЛІДЖЕННЯ ДОТРИМАННЯ БАНКАМИ УКРАЇНИ ЕКОНОМІЧНИХ НОРМАТИВІВ КАПІТАЛУ	107
Поповенко Т.В., Обушний С.М. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЇЇ ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	110
Петінова М.А., Кравченко О.О. ПРОБЛЕМИ ІНДЕФІКАЦІЇ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ДІАГНОСТИКА ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА»	113
Петрова Є.О. КАПІТАЛІЗАЦІЯ БАНКІВ УКРАЇНИ ТА МОЖЛИВОСТІ ЇЇ НАРОЩЕННЯ	116
Петрюк Д.С., Краус Н.М. ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	120
Полегешко Ю.П., Васечко Л.І. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	123
Руденко М.В. ДОСВІД КИТАЮ ДЛЯ РЕФОРМУВАННЯ ЖИТЛОВО- КОМУНАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ УКРАЇНИ	126
Рябук К.П., Головка Л.С. ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ АГРОПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ З ОГЛЯДУ ВИРОБНИЦТВА ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ	130
Сікора К. В., Васечко Л. І. СТАН ВІТЧИЗНЯНОГО СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	133

Соболева-Терещенко О.А., Скуз Т.Д. ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА СУЧАСНИХ ФОРМ ДИСТАНЦІЙНОГО БАНКІВСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ	<i>136</i>
Трембуляк О.М., Пінчук С.С. ОСОБЛИВОСТІ БЮДЖЕТНОГО ФІНАНСУВАННЯ ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	<i>140</i>
Уварова Д.К. THE RESPONSE OF EU TO FINANCIAL CRISIS: A COMPREHENSIVE OVERVIEW	<i>140</i>
Чернишенко А. Ю., Казак О. О. ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В УКРАЇНІ	<i>147</i>
Чуйко А. С., Казак О.О. ЕКОНОМІЧНА КРИЗА ЯК ФАЗА ЦИКЛІЧНОГО РОЗВИТКУ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ	<i>152</i>
Шевчук О.Л., Краус Н. М. СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	<i>157</i>
Якименко А.В. ПРОБЛЕМИ БАНКІВСЬКОГО СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ	<i>161</i>

Баліцька Г.О.,
здобувач ступеня бакалавра,
Сосновська О.О.,
к.е.н., доц., доцент кафедри фінансів та економіки
Київський університет імені Бориса Грінченка
м. Київ, Україна

ІННОВАЦІЙНІ КАНАЛИ КОМУНІКАЦІЙ У СФЕРІ ОСОБИСТОГО СТРАХУВАННЯ

У сучасних умовах господарювання важливим завданням державної політики в галузі страхування є підвищення його ролі в економіці країни й забезпечення умов для ефективного розвитку, оскільки надійний страховий захист виступає фактором соціальної та економічної безпеки держави. Проте найбільш суттєвою проблемою страхового ринку, яка впливає на всі показники його діяльності, є відсутність довіри населення до господарських суб'єктів, фінансових установ і страхових компаній. За даних умов впровадження нових каналів комунікацій для реалізації страхових послуг є актуальним питанням.

Аналіз структури страхового ринку в Україні за основними показниками дозволяє простежити динаміку розвитку страхових компаній, їх конкурентоспроможність, визначити основні проблеми та перспективні напрями функціонування. Як приклад, розглянемо динаміку показників діяльності страхових компаній зі страхування життя в Україні за період I-го півріччя 2017-2018 років (табл.1) [4].

Аналізуючи діяльність ПрАТ «Мет Лайф», бачимо, що розмір страхових виплат протягом I півріччя 2018 збільшився на 58,1% у порівнянні з I півріччям 2017 року. Таке явище є позитивним для компанії й свідчить про надійність, фінансову стабільність компанії і виконання нею своїх зобов'язань перед клієнтами. Також бачимо, що спостерігається стійка тенденція до зростання загальної кількості договорів страхування, укладених протягом звітної періоду: за I півріччя 2018 року вони становили 270,4 млн. одиниць., а вже за I півріччя 2018 року – 945,6 млн. одиниць, тобто відбулося зростання на 249,7%.

Проаналізувавши динаміку показників діяльності страхових компаній по страхуванню життя в Україні, можна зазначити, що страховий ринок України активно розвивається, і для подальшого розвитку необхідно впроваджувати нові інноваційні канали комунікацій, які будуть сприяти підвищенню конкурентоспроможності страхових компаній та їх розвитку.

**Динаміка показників діяльності страхових компаній
зі страхування життя за період I-го півріччя 2017-2018 років, млн. грн.**

Назва компанії	Страхові премії, тис. грн		Темп приросту	Страхові виплати, тис. грн.		Темп приросту	Кількість договорів страхування, укладених протягом звітнього періоду	
	станом на 30.06. 2017	станом на 30.06. 2018	I пів. 2018/ I пів. 2017, %	станом на 30.06. 2017	станом на 30.06. 2018	I пів. 2018/ I пів. 2017, %	станом на 30.06. 2017	станом на 30.06. 2018
1. ПрАТ «Мет Лайф»	336,2	432,4	28,6	43,4	68,6	58,1	133,6	664,6
2. СГ «ТАС»	209,9	235,8	12,3	43,7	70,9	62,2	45,7	54,3
3. ПрАТ «УАСК АСКА - ЖИТТЯ»	94	217,6	131,5	14,2	13,5	-4,9	73,5	144,6
4. АСК «ІНГО Україна»	19,1	20,2	5,8	5,3	6,8	28,3	0,2	0,1
5. АТ "СК "АХА Страхування"	26,5	41,1	55,1	0,3	1,3	333,3	17,3	82
Всього	685,8	947,2	38,1	106,9	161	50,6	270,4	945,6

Оскільки економічна ситуація в країні та конкуренція на страховому ринку призвели до недовіри громадян до страхових компаній і страхових послуг, страховикам необхідно впроваджувати такі канали комунікацій, які б змогли в доступних формах донести до споживачів необхідність придбання страхових послуг у сфері особистого страхування, оскільки саме ця галузь орієнтована на фізичну особу і може позитивно вплинути на розвиток страхового ринку та економіки країни.

Страхові компанії можуть використовувати різні заходи щодо надання інформації споживачам своїх страхових послуг. Так, нині існують декілька каналів поширення комунікацій, серед яких: реклама, страхові агенти, заходи щодо

стимулювання продажів, безпосередньо продаж, суспільні зв'язки тощо [3]. Окрім того, компанії можуть публікувати у пресі статті про свої послуги, рекламувати по радіо та по телебаченню, розсилати буклети поштою потенційним клієнтам, брати участь у конференціях для студентів, встановлювати стенди та афіші. Дієвими заходами є особисте спілкування зі страхувальниками та потенційними клієнтами, спілкування через колл-центри, завданням яких є пропонування страхових послуг через телефонні дзвінки страхувальникам і потенційним клієнтам, а також залучення клієнтів через надання знижок зі страхової премії та різних бонусів.

Для зручності клієнтів існують прямі та непрямі канали збуту страхових продуктів. До прямих каналів збуту страхових продуктів відносять: продаж страхових продуктів та укладання страхових договорів штатними робітниками страхової компанії в офісі, продаж страхових полісів поштою та через мережу Інтернет [1].

Продаж страхових продуктів через офіс є найбільш витратним, оскільки страховики для продажу своїх послуг повинні відкривати та утримувати велику кількість філій та представництв, а також робітників. Тому альтернативним способом є продаж через мережу Інтернет. Витрати на укладання договорів страхування в Інтернеті є меншими, ніж в офісах. Перевагами є зручність та економія часу для страхувальника, а також можливість дізнатися інформацію щодо діяльності страховиків, їхньої продукції, цін на неї, що дозволяє спростити процес вибору для клієнта. Недоліком такого каналу продажу є недовіра споживачів, тому що зазвичай споживачі надають перевагу купівлі страхових продуктів за допомогою офісного каналу.

Непрямі канали збуту страхових послуг або продажі через страхових посередників реалізуються за допомогою брокерів, страхових агентів та інших установ [1]. За допомогою брокерів найчастіше продаються: складні індивідуальні страховки, групові страховки життя і медичні страховки, за допомогою агентів – індивідуальні особисті страховки (страхування життя, медичне, від нещасних випадків, пенсій), індивідуальні майнові страховки та страховки відповідальності [1].

До інших посередників відносять організації такі як: банки, туристичні фірми, агенції нерухомості, автосалони, станції технічного обслуговування автомобілів тощо. Для них страхування не є основною діяльністю, а використовується як додатковий товар до власних продуктів чи послуг. Через банки страхують споживчі кредити, заставне майно, життя позичальників. Туристичні фірми продають страхові поліси з медичного страхування для осіб, які виїжджають за кордон [2].

Отже, інноваційні канали комунікацій у сфері особистого страхування відіграють важливу роль для підвищення конкурентоспроможності страхової компанії. Нині постійно відбувається поширення нових каналів збуту страхових послуг, одним з яких є продаж страхових послуг через мережу Інтернет. В Україні страхування через Інтернет тільки починає розвиватися, тому цей канал має як переваги так і недоліки. Створюючи певні канали комунікацій, страховик має орієнтуватися на ступінь зручності цих каналів для використання майбутніми споживачами.

Література:

1. Канали реалізації страхових послуг [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://stud24.ru/insurance/kanali-realzac-strahovih-poslug-ta/90767-275626-page1.html>
2. Канали реалізації страхових послуг та їх характеристика [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://studopedia.ru/13_79092_kanali-realizatsii-strahovih-poslug-ta-ih-harakteristika.html
3. Комунікаційне забезпечення у сфері страхування [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://studopedia.org/14-91185.html>
4. Підсумки діяльності страхових компаній за I півріччя 2018 року [Електронний ресурс]– Режим доступу до ресурсу: <https://forinsurer.com/files/file00642.pdf>

Башкирцева Т.М.,
здобувач ступеня магістра

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

СУТНІСТЬ ІННОВАЦІЙНИХ БАНКІВСЬКИХ ПРОДУКТІВ

На сучасному етапі розвитку банківська сфера переживає радикальні зміни. У час інформаційного суспільства банківський сектор економічно розвинених країн є осередком інноваційних продуктів. Зважаючи на зростання економічної та технологічної обізнаності сучасних клієнтів впровадження інновацій є запорукою конкурентоспроможності сучасних бізнесів і банків у тому числі. На сьогоднішній день багато банків визнають важкість змагання з їх високо-спеціалізованими конкурентами. Кількість банківських продуктів постійно зростає у зв'язку з необхідністю задоволення потреб споживачів. Тому дослідження інноваційних банківських продуктів є актуальним.

Дослідженню інноваційних банківських продуктів присвячено наукові праці багатьох науковців, зокрема: О. Ткачука, М. Диби, Є. Осадчого, Д. Завадської, В. Білошапки. Проте, зважючи на постійний розвиток технологій, доцільно провести дослідження інновацій у банківській сфері, які надають більше зручностей клієнтам банків та змінює роботу самих банків.

Сучасний банківський сектор України функціонує під впливом негативних наслідків економічної і політичної кризи в державі, серед яких: девальвація національної валюти, підвищення інфляції, військовий конфлікт на сході держави. Для підтримання фінансової стійкості та платоспроможності у таких умовах, банкам необхідно активувати саме інноваційну діяльність і разом з тим підвищувати ефективність роботи. Роль інновацій у банківській сфері полягає у технологічному домінуванні банків, які їх впроваджують над конкурентами на ринку.

Термін «інновація» (походить від англ. Innovation – нововведення, новина, новаторство) дослівно значить «інвестиції в новацію». Інновації, які функціонують у фінансовій сфері є фінансовими інноваціями. Банківські інновації являють собою частину більш широкого поняття фінансової інновації і мають певні особливості, продиктовані специфікою банківської діяльності.

Сучасний економіст В.О. Ткачук визначає банківську інновацію як: «кінцевий результат процесу модернізації всіх сторін діяльності банку, що полягає

в удосконаленні банківських послуг, бізнес-процесів, сервісу, організації, управління та маркетингу з метою досягнення конкурентних переваг на ринку» [1].

Не будь-яке нововведення банку являє собою справжню інновацію, якщо воно як результат не призводить до покращення існуючого або створення зовсім нового банківського продукту. Зміни, які носять приватний порядок і не змінюють змісту і сутності банківського продукту або операції, наприклад зміна процентних ставок по банківських рахунках і депозитах, термінів депозитного вкладу вважаються нововведеннями, але по факту не інноваційними банківськими продуктами.

Сам по собі банківський продукт можна визначити як матеріалізований у формі послуги комплекс банківських і фінансових операцій, що має на меті задовільнити певну потребу клієнта. Найпростішим прикладом буде так званий «зарплатний проект», який складається з 3-х операцій:

- 1) випуск банківських карток для всіх працівників підприємства;
- 2) встановлення індивідуального кредитного ліміту у розмірі кратному 1-2 заробітної платні кожного працівника у разі надання кредитної, а не дебетної картки;

- 3) встановлення банкомату у приміщенні підприємства для зняття готівки.

До банківських інновацій належать наступні:

- новий банківський продукт, який не має аналогів у інших банках країни та в іноземних банках;
- новий для національного ринку банківський продукт, який вже був реалізований за кордоном, але в даній державі він є унікальним;
- нові фінансові операції.

Діяльність банку без використання новітніх інформаційних технологій є неможливою зважаючи на конкурентне середовище. Адже сучасні клієнти банків цінують свій час і бажають здійснювати стандартні операції у будь-який час та в зручному для них місці. Особливого значення набуває фінансова інклюзія, тобто надання населенню фінансових послуг поза межами фінансових установ (банків або установ з мікро-фінансування) шляхом використання інформаційних та комунікаційних технологій і небанківських агентів, включно з поштовими службами, для залучення тої частини населення, що не була охоплена фінансовими установами. Це не обмежується виключно банківською діяльністю, і може включати також альтернативні платіжні сервіси, продукти страхування, накопичення і таке інше.

Вплив інформаційних технологій сягнув революційного масштабу у банківській сфері всього світу. Банкінг переходить на необмежену у просторі віртуальну модель з доступом 24/7. Класичний банкінг перетворився на частку

фінансових сервісів. Наразі ми стаємо свідками еволюції новітніх банківських продуктів з відтермінованим платежем, таких як інструменти менеджменту кредитних ризиків, які збільшують ліквідність і ринкову ефективність. Різноманітні типи кредитних та дебетних карт, і взагалі електронних грошей (e-cash), є ще більш яскравими прикладами. Прив'язка кредитних карт до інтернет-банкінгу надає доступ до своїх коштів як у реальному світі, так і в Інтернеті і дозволяє здійснювати операції у будь-який час і у будь-якому зручному для клієнта місці. Наразі спектр онлайн послуг постійно розширюється і модифікується.

На жаль в Україні практика фінансових інновацій, які реалізовані державними банками, є незначною. У той же час значна питома вага інноваційних ініціатив існує в сегменті комерційних банків. Українські банки, як правило, залучають досвід своїх західних партнерів, що унеможливорює набуття власного досвіду та власних унікальних розробок, але скорочує витрати на створення нових продуктів, тестування та апробацію [2,3].

Банкам доводиться конкурувати не тільки між собою, а й з сучасними FinTech компаніями, які надають фінансові послуги населенню. FinTech компанії характеризуються інноваціями та гнучкістю та охоплюють сфери цифрових та мобільні платежів, особистих фінанси, персональних кредитів, традиційних депозитних/ощадних рахунків, управління активами, біткойн та криптовалюти. Схильність членів нового покоління до небанківських фінансових установ, разом з відсутністю лояльності до банків, дозволяють FinTech компаніям мають руйнівний вплив на банки і створює реальну загрозу для майбутнього цих інституцій в рамках найближчих років. Яскравим прикладом таких компаній на вітчизняному ринку є платіжні сервіси, мобільні гаманці, компанії з мікрокредитування.

Зважаючи на вищесказане, подальші дослідження у сфері інновацій є вкрай важливими. Попри нестабільну економічну і політичну ситуацію в країні впровадження інноваційних банківських продуктів може стати сучасним інструментом розвитку банківського сектору нашої держави. Високий рівень конкуренції серед вітчизняних банків зумовлює потребу введення нових банківських продуктів та постійного оновлення вже існуючих.

Література

1. Ткачук В. О. Інноваційна політика банків на ринку банківських послуг / В. О. Ткачук // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 14. – № 2. – С. 43-51.

2. Шуба М. В. Світові тренди банківських інновацій / М. В. Шуба, А. О. Рудник. // Наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2015. – №12. – С. 1-5.
3. Loyko V.V., Pavlenko V.V. Problems of banking system in Ukraine / Promising problems of economics and management: Collection of scientific articles. - Publishing house «BREEZE», Montreal, Canada, 2015.- P. 260-265.

Босва М.Ю.,

здобувач ступеня бакалавра

Лойко В.В.,

д.е.н., професор кафедри фінансів та економіки

Київський університет імені Бориса Грінченка, м. Київ

ФІНАНСОВІ РИЗИКИ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Серед думок вчених немає єдиного визначення поняття «фінансового ризику». На основі проведеного аналізу наукових робіт, які присвячені дослідженням даного поняття, можна стверджувати, що більшість авторів фінансовим ризиком називають імовірність виникнення несприятливих подій, в результаті яких відбувається втрата фінансових ресурсів при здійсненні фінансової діяльності. Ідентифікація та класифікація дає можливість виявити місце кожного фінансового ризику в їх загальній системі, щоб в подальшому застосувати певні прийоми і методи для аналізу, оцінки, контролю та пошуку оптимальних рішень для управління ними.

У процесі своєї економічної діяльності всі фінансові організації піддаються цілому ряду фінансових ризиків. Розглянемо класифікацію ризиків, з якими зштовхуються фінансові установи в процесі своєї діяльності.

Так, за джерелами виникнення прийнято виділяти систематичні (внутрішні) і ринкові (зовнішні) ризики [1,2]. Систематичні ризики являють собою ризики, які відбуваються і діють саме у компанії і піддаються регулюванню і управлінню при застосуванні певних заходів з боку компанії. Ринкові ризики несуть негативні наслідки фінансового характеру, з якими майже неможливо упоратися, і які створюються за стінами компанії. Цей ризик залежить від загальних змін, що відбуваються на ринку на рівні держави, чи всього світу. Другою класифікаційною ознакою є об'єкт, що характеризується, де вирізняють ризик від окремої фінансової операції – він представляє усі види фінансових ризиків в цілому, які застосовуються до окресленої фінансової операції. Ризик різноманітних видів фінансової діяльності включає ризики, які виникають під час здійснення будь-якого виду фінансової діяльності. Ризики фінансової діяльності підприємства в цілому включають в себе сукупність різних ризиків, які залежать від форми діяльності підприємства, його структури капіталу та інших факторів, які підприємство використовує при виконанні своєї фінансової діяльності.

Ще однією класифікаційною ознакою виділяють комплексність дослідження, де вирізняються простий та складний фінансовий ризики. Особливістю простого

фінансового ризику є те, що він не розподіляється на інші види ризику. Складний, в свою чергу, складається з групи підвидів, які його розглядають.

По можливості передбачення виділяють прогнозований і непрогнозований фінансові ризики. Перший – пов’язаний із ризиками, які можна передбачити завдяки спостережанню за розвитком економіки та станом фінансового ринку, виникненню конкуренції тощо, але ніколи не можна розглядати повну передбачуваність фінансового ризику, бо тоді дане поняття виключається із категорії ризику. Щодо непрогнозованих фінансових ризиків, то для них характерна абсолютна непередбачуваність їх появи.

За розміром фінансових втрат розрізняють допустимий, критичний та катастрофічний фінансовий ризики. Допустимим фінансовим ризиком є часткова або повна загроза втрати прибутку за здійснюваною діяльністю або операцією. Критичним фінансовим ризиком є той, що пов’язаний із загрозою втрати прибутку у розмірі витрат на визначену фінансову діяльність або операцію. Катастрофічний фінансовий ризик характеризується частковою чи повною втратою майна фінансової організації. Нерідко, катастрофічний фінансовий ризик призводить до банкрутства фінансової організації.

За проявом у часі бувають постійний та тимчасовий фінансові ризики. Постійним називається фінансовий ризик, що взаємодіє з постійними факторами, які загрожують діяльності організації і відбувається під час реалізації усієї фінансової діяльності. Тимчасовий фінансовий ризик виникає лиш у визначений період здійснення фінансової діяльності. Тимчасовий фінансовий ризик, у свою чергу, поділяється на короткочасний (відбувається в період визначеного часу) і довготривалий (тривалість дії визначити дуже складно).

За сукупністю досліджуваних інструментів розрізняють індивідуальний та портфельний фінансовий ризики. Індивідуальний – це фінансовий ризик, який притаманний окремим фінансовим інструментам, а портфельний – який властивий групі однофункціональних фінансових інструментів, які об’єднані в портфель.

Не менш важливим є розподіл фінансових ризиків за можливістю їх страхування. Тому, виокремлюють фінансові ризики, які можна застрахувати і які не можна застрахувати. Ризики, які можна застрахувати – це події, на випадок настання яких здійснюється їх страхування. Фінансові ризики, які не страхуються включають в себе ризики, на які немає пропозиції відповідних страхових продуктів на фінансовому ринку.

Слід зазначити, що страхові компанії, на відміну від банківських установ, через особливі аспекти своєї діяльності функціонують в умовах подвійного ризику, бо вони не тільки страхують чужі ризики за договорами, але і отримують ряд ризиків, що стосуються, наприклад, недоотримання прибутку чи неповернення

вкладених коштів під час здійснення страхової діяльності. І саме тому, багато компаній України здійснюють страхування фінансових ризиків, бо це дає їм можливість відшкодувати частину витрат при настанні певних випадків.

Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг щоквартально складає підсумки діяльності страхових компаній. Динаміку фінансових ризиків в структурі страхового ринку України за період 2014-2017 рр. наведено в табл.1.

Таблиця 1

Показники фінансових ризиків за 2014-2017 рр.

Роки	Значення	Валові надходження страхових платежів	Чисті страхові премії
2014	всього, грн.	12 788 853,3	9 522 968,4
	%	14,56%	12,22%
	фінансові ризики, грн.	1 861 522,4	1 163 752,2
2015	всього, грн.	16 523 951,6	11 770 739,7
	%	18,19%	15,39%
	фінансові ризики, грн.	3 005 784,5	1 811 564,4
2016	всього, грн.	18 514 038,7	13 555 386,9
	%	13,44%	11,61%
	фінансові ризики, грн.	2 488 849,0	1 573 224,5
2017	всього, грн.	24 603 297,6	14 333 544,2
	%	16,04%	10,15%
	фінансові ризики, грн.	3 946 758,1	1 454 300,3

Джерело: складено авторами за даними [3]

За даними табл. 1 можна зробити наступні висновки: валові надходження страхових платежів за досліджуваний період зросли на 92,38%. Фінансові ризики за валовими надходженнями страхових платежів зросли у 2,12 рази. Чисті страхові премії зросли за 2014-2017 рр. на 50,52%. Фінансові ризики за чистими страховими преміями зросли за досліджуваний період на 24,96 %. Таким чином, можна зробити висновок, що фінансові ризики за валовими надходженнями страхових платежів значно вищі, ніж фінансові ризики за страховими преміями.

За результатами аналізу динаміки фінансових ризиків за 2014-2017 рр. (табл.2) можна зробити наступні висновки. За період 2014-2017 рр. питома вага фінансових ризиків серед валових страхових платежів має приблизно однакову вагу: у 2014 р. – 14,56%, у 2015 р. – 18,19%, у 2016 р. – 13,44%, а у 2017 р. – 16,04%. Також, валові надходження страхових компаній протягом досліджуваного періоду весь час зростали, і порівнюючи 2014 р. з 2017 р. бачимо, що вони збільшилися на 2 085 235,7 грн. Що стосується чистих страхових премій, то у структурі страхового ринку фінансові ризики займають більше 10%, а питома вага

фінансових ризиків за аналізований період в частині страхових премій мала тенденцію до зменшення і склала 1 454 300,3 грн у 2017 р. порівняно з 2014р.

Таблиця 2

Аналіз динаміки фінансових ризиків за 2014-2017 рр.

Показники	Відхилення					
	2017-2014		2017-2015		2017-2016	
	Фінансові ризики, грн.	%	Фінансові ризики, грн.	%	Фінансові ризики, грн.	%
Валові надходження страхових платежів (премій, внесків)	2 085 235,7 1	1,49%	940 973,6	-2,15%	1 457 909,1	2,60%
Чисті страхові премії	290 548,1	-2,07%	-357 264,1	-5,24%	-118 924,2	-1,46%

Джерело: складено авторами за даними [3]

Отже, сьогодні, науковцями розроблено багато різних класифікацій фінансових ризиків. Через те, що ризик може проявлятися по різному, а також, мати різну назву і опис, стає дуже важко виокремити ризики. Вище наведена класифікація, яка більш повно характеризує фінансові ризики, що можуть виникати при здійсненні фінансової діяльності організацій. І варто зазначити, що саме завдяки класифікації полегшується процес виявлення ризиків, а також розробляються різні методи роботи з фінансовими ризиками у діяльності компаній.

Література

1. Бланк І. О. Управління фінансовими ризиками. / І. О. Бланк. – К.: Ніка-Центр, 2005. – 600 с.
2. Ваніна Д.А. Класифікація фінансових ризиків страхових організацій [Електронний ресурс] / Д.А. Ваніна.– Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2319/1/.pdf>
3. Огляд страхового ринку: Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Konsolidovani-zvitni-dani.html>

Брагінець Я.С.

здобувач ступеня «Бакалавр»

Нетребчук Л.О.,

Старший викладач кафедри банківської справи

Київський національний торговельно-економічний університет,

м. Київ, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ BIG DATA У ФІНАНСОВІЙ СФЕРІ

Невпинний розвиток інформаційних технологій сьогодні охопив усі сфери діяльності людини, сьогодні неможливо уявити ефективну роботу в жодній галузі, зокрема і фінансовій, без використання програмного забезпечення. А, відповідно, зростають і потреби в аналізі значних обсягів інформаційних ресурсів.

Дана задача була реалізована за допомогою одного із найперспективніших напрямів, що отримав назву Big Data («Великі дані»). Передумовою формування цього підходу було поєднання двох процесів – зростання потреби бізнесу в обробці і зберіганні великих обсягів даних і появи технічних засобів, здатних оперативно обробляти такі дані з мінімальними витратами.

Історія Великих даних почалася досить давно, в той момент, коли прийшло усвідомлення проблеми занадто великої кількості даних. За версією одного з авторів Forbes [1], відправною точкою можна вважати 1944 р., коли американський бібліотекар Фремонт Райдер опублікував роботу The Scholar and the Future of the Research Library. Там він зазначив, що фонди університетських бібліотек в Америці збільшуються у два рази кожні 16 років і до 2040 р. бібліотека Єльського університету буде містити близько 200 млн. книг, для зберігання яких знадобиться майже 10 км полиць .

Дослідницька і консультативна компанія Gartner вперше розробила модель для Big Data ще в 2001 році. Її модель «3V» охоплювала обсяг, швидкість і різноманітність даних (англ. – volume, velocity, variety). Gartner формалізувала своє визначення в 2012 році: «Великі дані – це інформаційні активи великого обсягу, високої швидкості, та/або високої різноманітності, які вимагають нових форм обробки, щоб дозволити здійснювати покращення прийняття рішень, відкриття ідей і оптимізацію процесів» [2].

Використання Big Data у фінансово-економічній сфері надає велику конкурентну перевагу, оскільки оперуючи великими даними, більшість з яких постійно змінюється, фінансові установи можуть чітко визначати, які продукти / послуги будуть конкурентоспроможним, у якому обсязі, для яких клієнтів тощо.

«Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи»

Відповідно, Big Data надає можливість запобігти небажаним витратам, втраті потенційних клієнтів та сприяє максимізації прибутку. Приміром, банкам обробка великих даних дає можливість проаналізувати кредитоспроможність позичальників, здійснити селекцію позичальників, дослідити операції конкретного клієнта і запропонувати адаптовані саме для нього банківські послуги.

На сьогоднішній день Big Data активно впроваджується в зарубіжних компаніях. У вересні 2018 року аналітична компанія International Data Corporation (IDC) представила деякі результати дослідження світового ринку програмного забезпечення для роботи з великими даними [4]: за підсумками 2017 року продажі програмного комплексу для роботи з Big Data на глобальному рівні досягли майже \$ 45 млрд проти \$ 40,8 млрд в порівнянні з минулим роком і \$ 37,5 млрд. в 2015 році.

Найбільшим виробником ПЗ для роботи з Big Data і аналізу інформації в IDC називають компанію Oracle (табл. 1), частка якої на ринку в 2017 році склала 16,5%. У трійку лідерів також потрапила компанія Microsoft (12,8%), яка змогла випередити компанію SAP (12,7%), що займала другу позицію в 2016 році.

Таблиця 1

Найбільші виробники програмного забезпечення для роботи з «великими даними» (Big Data)*

з/п	Виробники програмного забезпечення	Дохід, млн. дол.			Частка в загальному ринку, %			Зростання, %	
		2015	2016	2017	2015	2016	2017	2015-2016	2016-2017
	Oracle	6826,2	6957,5	7423,6	18,2	17,1	16,5	1,9	6,7
	Microsoft	4224,3	4766,9	5750,3	11,3	11,7	12,8	12,8	20,6
	SAP	5150,7	5434,5	5727,8	13,7	13,3	12,7	5,5	5,4
	IBM	4547,3	4605,2	4775,7	12,1	11,3	10,6	1,3	3,7
	SAS	2841,8	2899,1	2965,5	7,6	7,1	6,6	2,0	2,3
	Salesforce.com	760,7	949,8	1245,6	2,0	2,3	2,8	24,9	31,1
	Amazon Web Services	431,7	691,8	1090,3	1,2	1,7	2,4	60,2	57,6
	Teradata	1024,7	912,6	958,2	2,7	2,2	2,1	-10,9	5,0
	Adobe	644,2	770,8	864,9	1,7	1,9	1,9	19,7	12,2

*Примітка: Розроблено автором на основі даних IDC (International Data Corporation) за 2015-2017 рр.

На сьогодні технології Big Data активно запроваджуються і в таких зарубіжних компаніях як, наприклад: Nasdaq, Facebook, Google, VISA, Master Card,

Bank of America, HSBC, AT&T, Coca Cola, Starbucks і Netflix). Банк HSBC використовує «великі дані» для протидії шахрайським операціям з картками. Procter & Gamble за допомогою великих даних проектує нові продукти та глобальні маркетингові компанії [5]. VISA проводить понад 170 мільярдів операцій по платіжних картах кожен день. Таким чином, технології «великих даних» активно впроваджуються різноманітними компаніями в різних галузях.

Аналітики компанії IBS перспективи зростання світового обсягу даних оцінили такими величинами [3]:

2003 р. — 5 ексабайтів даних (1 ЕБ = 1 млрд гігабайтів)

2008 р. — 0,18 зеттабайта (1 ЗБ = 1024 ексабайта)

2015 р. — більше 6,5 зеттабайтів

2020 р. — 40–44 зеттабайта (прогнознi дані)

2025 р. — цей обсяг збільшиться ще у 10 разів (прогнознi дані, про які говориться в доповіді The Data Age 2025, що підготовлена аналітиками компанії).

На даний момент, в Україні також набуває свого поширення дана концепція. В більшій мірі її розвивають фінансові, торговельні компанії, а також компанії, що займаються консультативними та інформаційними послугами. Розподіл галузей, які використовують технологію Big Data відображено на рис.1.

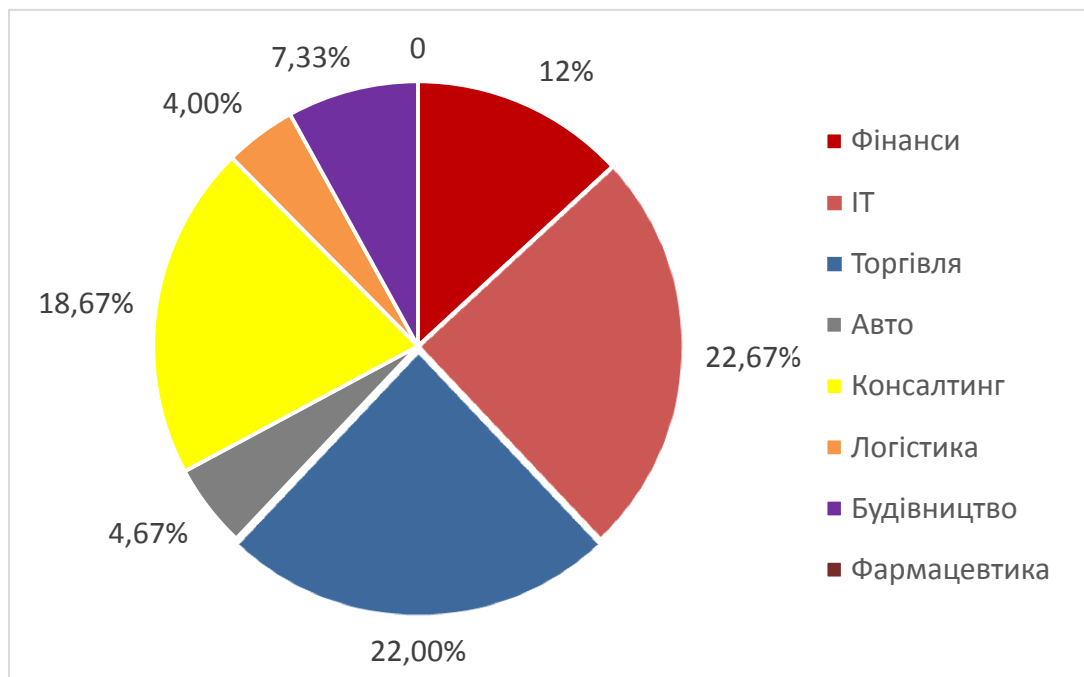


Рис. 1. Використання Big Data в різних галузях народного господарства України.

Оскільки розвиток технологій у поєднанні з посиленням конкуренції у бізнес-середовищі впливає на усі сфери людської діяльності, це призводить до необхідності запровадження інноваційних підходів і у банківській сфері.

Одним з основних напрямів використання Big Data у банківському секторі виступає виявлення підозрілих операцій з кредитними картками. Ідентифікація сумнівних операцій здійснюється на основі аналізу великої кількості банківських транзакцій за минулі періоди часу, що виявились шахрайськими. Використання спеціалізованих алгоритмів дозволяє зменшити рівень реалізації злочинів з кредитними картками, а також сприяє боротьбі з відмиванням коштів, отриманих злочинним шляхом [6, с.190].

Отже, Big Data зобов'язані своєю появою і зміцненням позицій збільшеному потоку цифрової інформації. Для того щоб «великі дані» принесли реальну користь, потрібно не тільки вкладати гроші в проекти з упровадження, але й використовувати нові технології, працювати над налагодженням бізнес-процесів і змінювати підходи до управління.

Сьогодні технологія Big Data є досить новою для України, але, варто зазначити, що наша країна має достатній потенціал для розвитку даної галузі – інфраструктурний, технологічний і, звісно ж, людський. Тому необхідно активніше впроваджувати дану технологію, яка дозволяє вирішувати практично будь-які задачі, поставлені перед нею.

Література

1. Press G. A Very Short History Of Big Data / Gil Press // Forbes [Електронний ресурс]. – 2013. – Режим доступу : <https://www.forbes.com/sites/gilpress/2013/05/09/a-very-short-history-of-big-data/#125fecab65a1>.
2. 1. Beyer M.A., Laney D. The Importance of “Big Data” / Mark A. Beyer, Douglas Laney // Gartner Inc. — Stamford: Gartner [Електронний ресурс] – 2012. – Режим доступу : <http://www.gartner.com/id=2057415/>
3. Що таке Big Data [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://rb.ru/howto/chto-takoe-big-data/>.
4. Worldwide Big Data and Analytics Software Market Shares: Healthy Growth Across the Board [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=US44237418>
5. Аналітичний огляд ринку Big Data [Електронний ресурс] / Хабрахабр. – Москва: TechMedia, 2015. — Режим доступу: <https://habrahabr.ru/company/moex/blog/256747>
6. Пономаренко І. В. Особливості використання технологій Big Data у банківській та страховій сферах / І. В. Пономаренко, О. І. Гавриленко // Сучасні детермінанти розвитку бізнес-процесів в Україні : матеріали наук. практ. інтернет-конф. - К. : КНУТД, 2017. - С. 189-191.

Васянович В.С.,

*студентка 4 курсу спеціальності «Фінанси,
банківська справа і страхування»*

Кравченко О.О., д.е.н.

*професор кафедри «Фінанси і кредит»
Державний університет інфраструктури та технологій
м. Київ, Україна*

СХИЛЬНІСТЬ ДО РИЗИКУ ЯК ОДНА З КЛАСИФІКАЦІЙНИХ ХАРАКТЕРИСТИК ІНВЕСТОРА

Видатному фінансисту Джону Рокфеллеру належать багато крилатих виразів, які відображають не тільки необхідність «заставляти» гроші працювати («Бідний працює на гроші, а на багатого працюють гроші...» та ін.), а й спрямування цієї роботи («Шлях до багатства лежить через пасивний дохід; працюючи по 24 години, а не головою – грошей не заробиш...» та ін.). Однак всі вони стосуються інвестування як одного інструментів зростання капіталу.

В наш час інвестором може бути будь-яка особа, яка використовує свій власний капітал для отримання фінансової віддачі у майбутньому. Інвестори використовують інвестиції для збільшення своїх грошей і/або забезпечення стабільного доходу на багато років вперед. Сучасна економіка пропонує широкий спектр інвестиційних об'єктів, включаючи акції, облігації, біржові фонди, опціони, ф'ючерси тощо, які інвестор може використовувати для своєї діяльності. Інвестори зазвичай проводять аналіз для визначення сприятливих інвестиційних можливостей і зазвичай вважають за краще мінімізувати ризик і максимізувати прибуток.

Інвестори мають різні варіації ризику, капіталу, стилів, переваг і часових рамок. Так, одні інвестори вважають за краще вкладати кошти в активи з дуже низьким ризиком, доходність яких також є невисокою. Інші інвестори є більш схильними до прийняття додаткового ризику, намагаючись отримати якомога більший прибуток. Ці інвестори можуть інвестувати у валюту, ринки, що розвиваються або акції. Є багато чинників, які впливають на інвестиції, і інвестор завжди бачить ризик своїх грошей і намагається інвестувати свої гроші в такий проект, де ризик і зарібок є оптимальними. Саме завдяки цим варіаціям, інвесторів поділяють на три типи: консервативних, помірних та агресивних.

Тип 1. Консервативний інвестор. Суть консервативних інвесторів в тому, що вони краще отримують порівняно невеликий прибуток, але з упевненістю, що вони його взагалі отримують. Консервативні інвестори, як правило, є людьми похилого віку. Вони мають значний інвестиційний портфель від життя, роботи та попередніх

«Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи»

вкладень. Основний ринковий спад може знищити чийсь заощадження, якщо це все в інвестиціях високого ризику. Оскільки інвестори наближаються до пенсійного віку, вони зазвичай переводять більшу частину свого портфеля на консервативні інвестиції. Це захищає їхні гроші від несподіваних економічних потрясінь і гарантує, що їх активи будуть на місці, коли вони цього потребують.

Молодих людей також можуть бути консервативними інвесторами. Це трапляється у випадку, коли вони заощаджують гроші на великі покупки, такі як квартира чи освіта в університеті. Така інвестиційна філософія подібна до «підходу пенсіонерів». Оскільки молодий інвестор наближається до дати, коли гроші будуть потрібні, він змінює свої активи на консервативні вкладення. Це гарантує наявність грошей на придбання квартири або плати за вищу освіту, коли настане час.

Збереження капіталу та поточних доходів є популярними консервативними стратегіями інвесторів. Збереження капіталу полягає у підтримці поточного рівня капіталу та запобігання будь-яких портфельних збитків. Тобто це вкладення в безпечні короткострокові інструменти, такі як казначейські векселі та депозитні сертифікати. Також прикладами викладання коштів для консервативного отримання доходу є компанії Coca-Cola, Disney, PepsiCo та McDonald's. Це багатонаціональні фірми, які працюють протягом багатьох років. Вони посідають перші місця у рейтингах по своїх галузях, і за ці роки створили високоповажні торгові марки, що виживають під час численних економічних спадів. Саме завдяки вкладенню капіталу в ці компанії, можна розраховувати на стабільний дохід!

Тип 2. Помірний інвестор. Суть помірних інвесторів полягає в тому, що вони хочуть максимально уберегти свої вкладення від інвестиційного ризику, при порівняно високому рівні прибутку. Термін вкладення приблизно становить від 6 місяців до 2 років. Помірний інвестор зацікавлений в тому, щоб збільшувати свої багатства, не втрачаючи занадто багато. Мета полягає в тому, щоб збалансувати можливості і ризику. Такий підхід іноді описується як збалансований підхід. Щоб збільшити інвестиції, потрібно терпіти злети і падіння фондових ринків. Для того аби спробувати уникнути ризику великих втрат, можна використати інвестиційний мікс, який включає більш стабільні інвестиції. Помірні інвестори зазвичай використовують суміш акцій і облігацій. Найбільш уживаними є мікси 50/50 або 60/40. Такий підхід дає їм достатню кількість акцій на фондовому ринку без ризику 100-процентного портфеля акцій. Частина облігацій допомагає згладити злети і падіння фондового ринку і може забезпечити певний дохід. При такому підході очікується помірною величини прибуток і не менш помірні ризику. У багатьох випадках до помірних інвестицій можна віднести інвестиції в нерухомість.

Тип 3. Агресивний інвестор. Суть агресивного інвестора полягає в тому, що він інвестує в об'єкти з надзвичайно високим рівнем ризику заради максимального

прибутку в короткий термін. Агресивні інвестори готові прийняти періоди крайньої непостійності ринку (зростання та падіння вартості облікової вартості) в обмін на можливість отримувати високі прибутки, які випереджають інфляцію. Агресивні інвестиційні стратегії особливо підходять для молодих людей, тому що тривалий інвестиційний горизонт дає їм змогу вийти за межі коливань ринку. Проте, незалежно від віку інвестора, висока толерантність до ризику є абсолютною передумовою агресивної інвестиційної стратегії. Агресивна стратегія потребує більш активного управління, ніж консервативна, оскільки вона, ймовірно, буде набагато більш нестабільною та може вимагати частого коректування в залежності від ринкових умов.

Отже, в наш час інвестування є досить популярним способом примноження власного грошового капіталу. Існує лише два способи, як заробляти гроші в нашому сучасному світі: працюючи на когось іншого та/або для того, щоб ваші активи працювали на вас. Якщо ви зберігаєте заощадження у вашій задній кишені або під матрацом, замість того, щоб інвестувати, ці гроші не працюють на вас.

Інвестори часто говорять: «Я хочу високої прибутковості з низьким рівнем ризику». На жаль це неможливо. Диверсифікація, безумовно, може поліпшити ваші шанси, але в кінцевому підсумку вам необхідно вирішити, чи хочете ви того чи іншого (або якщо ви задоволені помірним рівнем ризику). Але незважаючи на це, інвестування є таким способом життя, якого має дотримуватися будь-яка сучасна людина в суспільстві. Існує так багато переваг інвестування, тому немає сенсу боятися і нічого не робити заради свого майбутнього. Основними перевагами інвестування є:

1) якщо ви не інвестуєте і не збільшуватимете свої гроші протягом довгого часу, ви дійсно втратите вартість свого капіталу через інфляцію;

2) так чи інакше, інвестування – це те, завдяки чому ви будете власне багатство. Є тисячі способів як інвестувати та як збільшувати свої гроші. Якщо ви серйозно ставитеся до збільшення свого багатства, то вам потрібно створити інвестиційний план, який підходить вам і вашим цілям. Недаремно кажуть, що: «багаті все зароблене інвестують, а бідні витрачають...»;

3) щоб мати достатньо грошей для виходу на пенсію, вам потрібно заробляти свої гроші вже зараз. Чим більше ви інвестуєте, тим більше зможете скористатися силою повернутих відсотків!

Таким чином, практики запевняють, що великі статки накопичуються якщо не потом і кров'ю, то сталевую волею і високою цілеспрямованістю. Ніколи не пізно стати інвестором. Всі інвестиції починаються з першої гривні, незалежно від вашого віку, доходу чи прогнозу. Тим не менш, ті, хто інвестує протягом десятиліть, мають залізну перевагу, оскільки вони збільшують своє багатство, що дозволяє їм насолоджуватися власним життям.

Вдовиченко Т.,

здобувач ступеня бакалавра

Рамський А.Ю.

доктор економічних наук, доцент,

завідувач кафедри фінансів та економіки

Київського університету імені Бориса Грінченка

м. Київ, Україна

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ОСОБЛИВА СФЕРА БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

На сьогодні, економічне процвітання банків в Україні корелює з процесом роботи в інвестиційній сфері. Цей процес має велике значення через проблематику росту вимог до характеру, структури та участі інвесторів. Інвестиційна справа часто залежить від багатьох факторів, основним із яких є економічний розвиток країни. Головна роль банку в ході співробітництва з інвесторами визначається обслуговуванням в процесі руху капіталу. Основна функція банку в інвестиційній діяльності характеризується залученням коштів шляхом інвестування на фондовому ринку. Альтернативною функцією може бути інвестування власних і залучених коштів до інвестиційних проектів. Спеціалісти запевняють, що на даний час українські комерційні банки виконують лише функцію обслуговування переміщення руху коштів.

У напрямку дослідження інвестиційної діяльності у банківській сфері працювали такі науковці як: М. Алекеєнко, О. Дзюблюк, С. Коваль, В. Міщенко, А.І. Захарченко, І.О. Лютий, О. Неізнестна, М. Савлук, Л. М. Борщ, У.Ф. Шарп, та інші.

Головне завдання банку в інвестиційній діяльності обумовлене досягненням основного результату, а саме прибутковості. Інвестиційна діяльність банківської структури має багато факторів щодо її існування, основним із яких є взаємозв'язок розвитку економіки країни та банківської системи. Зазвичай, банківська структура зацікавлена в створенні економічної стабільності для досягнення ефективних результатів. Тому економічна стабільність має зв'язок якісної роботи банківської системи, а також її прозорості діяльності.

Основою вивчення інвестиційної діяльності банку є розуміння саме інвестиційних операцій з якими працює банківська система. Таким чином, з'являється можливість більш детального дослідження та розгляду властивостей впливу на розвиток банківського інвестування для покращення роботи

інвестиційних процесів в цілому, що має вплив на економічний розвиток країни [3].

Вагомий внесок банків в інвестиційній активності відбувається за двох вагомих аспектів, а саме діяльності на ринку цінних паперів та на ринку позичальників та кредиторів. Ця діяльність дає можливість перетворення заощаджень в інвестиції, що має впливову дію на економіку країни. Вагомим є той факт, що банківська система формує свою інвестиційну роботу, основа якої буде функціонувати залежно від вимог кредитно-банківської системи країни.

Інвестиційна активність комерційних банків розкривається двома шляхами: збільшенням показнику росту суспільного капіталу та зростанням доходів. Інвестиційна діяльність банку має вплив як на прибутковість банку, так і на економічний розвиток суспільства.

Істотним є факт того, що окремі суб'єкти господарювання формують основу для макроекономічної сторони, саме тому індивідуальні інвестори формують свою діяльність відповідно до сформованої кон'юнктури ринку.

Національний банк України ввів обмеження щодо докапіталізації банків, які стали впливовими для економіки країни.

Згідно з Постановою регулятора від 04 лютого 2016 року № 58 «Про збільшення капіталу банків України» (рис.1), банки, статутний капітал яких не відповідає вимогам частини першої статті 31 Закону України «Про банки і банківську діяльність», зобов'язані привести його розмір у відповідність до вимог цього закону, а саме: до розміру, не меншого, ніж: 120 мільйонів гривень – до 17 червня 2016 року; 200 мільйонів гривень – до 11 липня 2017 року; 300 мільйонів гривень – до 11 липня 2018 року; 400 мільйонів гривень – до 11 липня 2019 року; 450 мільйонів гривень – до 11 липня 2020 року; 500 мільйонів гривень – до 11 липня 2024 року [1].

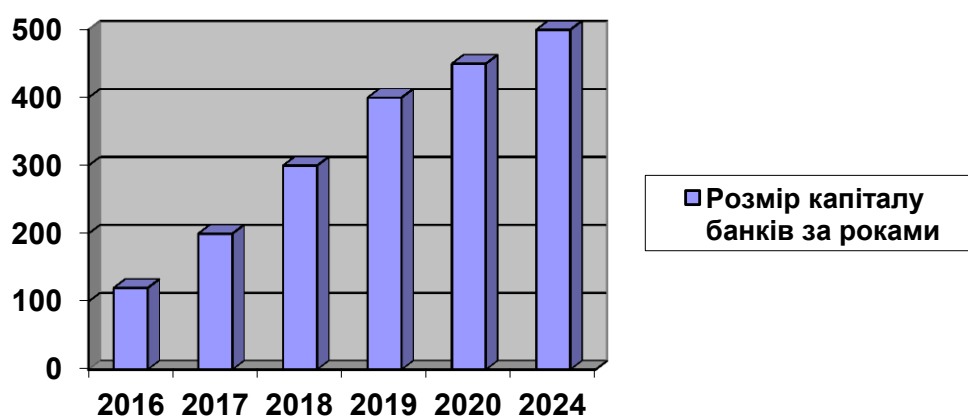


Рис.1. Розмір капіталу банків, встановлений НБУ на 2016-2024 рр.

Тверда вимога щодо докапіталізації банків формує єдину можливість для їх подальшого існування.

Отже, підвищення інвестиційної активності банків залежить від вирішення проблеми їх капіталізації. Тому з'являється необхідність створення сприятливих умов для розвитку інвестиційної діяльності. Якщо банки не можуть отримати ліцензію НБУ їх існування неможливе, як і надання послуг в інвестиційній діяльності та інвестування коштів в економіку.

Вирішити проблему докапіталізації можна наступним шляхом - збільшення прибутку від банківської діяльності та вихід на первинний і вторинний ринки цінних паперів. Також, фахівці та науковці висунули наступні рішення: додаткове інвестування власного капіталу в економіку; формування банківських об'єднань; реорганізація банків; залучення коштів на умовах субординованого боргу; зменшення долі активів з високим ступенем ризику.

Щодо покращення умов розвитку інвестиційної активності банків були висунуті такі твердження, як: підвищення рівня довіри населення до банків; зниження процентних ставок; контроль за рухом грошових коштів; введення нової методики формування резервів тощо. Але найбільш ефективним вирішенням проблеми капіталізації банківської системи буде злиття та поглинання [2].

Отже, для прогресивного функціонування банківської системи, а також для розвитку інвестиційної діяльності банківської структури України необхідно запровадити заходи, які корелюють з координацією інвестиційної діяльності в умовах сучасної докапіталізації.

Література

1. Про збільшення капіталу банків України [Електронний ресурс]: Постанова Правління НБУ № 58 від 04.02.2016 р. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=27072754>
2. Слободянюк Н.О., Верич Г.О. Проблеми і перспективи підвищення інвестиційної активності банків в умовах докапіталізації – 2017. Режим доступу: <http://www.molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/4/177.pdf>
3. О.Ю. Леось, В.В. Федішина Івестиційна діяльність як особлива сфера банківської діяльності – 2013.Режим доступу: econom.stateandregions.zp.ua/journal/2013/6.../24.pdf

Городецька А. Є.

здобувач ступеня бакалавра

Ткачук Н. М.,

к.е.н., доцент кафедри менеджменту, фінансів,

банківської справи та страхування

Хмельницький університет управління та права

м. Хмельницький, Україна

ІНФЛЯЦІЯ ТА ЇЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ

Інфляція як процес втрати грошима своєї купівельної спроможності і як економічне явище існує вже тривалий час. Вважається, що її поява пов'язана безпосередньо з виникненням паперових грошей, з функціонуванням яких вона нерозривно пов'язана. Інфляція як багатофакторний процес – це прояв диспропорційності у розвитку суспільного відтворення, що обумовлено порушенням закону грошового обігу [2, с. 9].

Таким чином, глибинні причини інфляції знаходяться як в сфері обігу, так і в сфері виробництва, й дуже часто обумовлюються економічними та політичними відносинами в країні. Варто зауважити, що інфляція завжди супроводжується зростанням загального рівня цін, зниженням платоспроможного попиту населення, його життєвого рівня, розвитком тіньової економіки, посиленням злочинності та ін.

Так як ми розглядаємо інфляцію як багатофакторний процес, то причини інфляції можуть бути різноманітні. До найважливіших причин інфляції можна віднести наступні:

1. Непродумана політика центрального банку: якщо центральний банк з певних причин (економічних чи політичних) швидко збільшує пропозицію грошей, то неминуче розвивається інфляція попиту.

2. Незбалансованість державних видатків і прибутку призводить до дефіциту державного бюджету, фінансування якого за допомогою додаткової емісії прямо розкручує інфляцію попиту.

3. Кредитна експансія - надмірне розширення кредиту веде до емісії грошей в безгрошовій формі.

4. Інфляційне небезпечні інвестиції (військові витрати, утримання збиткових підприємств) збільшують державний борг, для покриття якого випускаються додаткові паперові гроші.

5. Переважання в ринкових структурах олігопольних ринків

6. Імпортована інфляція, роль якої зростає зі зростанням відкритості економіки й втягнення її в світогосподарські зв'язки тієї чи іншої країни.

7. Інфляційні очікування - виникнення в інфляції самопідтримуючого характеру.

8. Некономічні чинники - революції, війни, політична нестабільність, втрата довіри до уряду тощо [3, с.10].

Відтак, проблематика інфляції та її соціально-економічних наслідків є доволі актуальним питанням на сьогодні.

Відслідкуємо основні тенденції інфляційних процесів в Україні. Як свідчать офіційні дані, за результатами семи місяців 2018 року споживча інфляція сягнула 12,1% у відповідності до аналогічного періоду минулого року. Зокрема, за результатами січня-липня поточного року у відповідності до січня-липня минулого року інфляція складає 12,1%, а якщо порівнювати липень місяць, то цей показник сягає 8,9%. Як зауважили у Державному комітеті статистики, споживчі ціни в липні 2018 року порівняно з попереднім місяцем знизилися на 0,7%, водночас, з початку року зросли на 3,6%. Базова інфляція в липні порівняно з попереднім місяцем становила – 0,1%, а з початку року - 3,4%. У липні ціни на продукти харчування та безалкогольні напої знизилися на 1,9%. Найбільше (на 12,4-7,6%) подешевшали овочі, фрукти та яйця. На 1,1-0,2% знизилися ціни на молоко та молочні продукти, сало, масло, свинину. Водночас на 1,9-0,7% подорожчали цукор, продукти переробки зернових, хліб, рис, м'ясо птиці, макаронні вироби, риба та продукти з риби. Ціни на алкогольні напої та тютюнові вироби підвищилися на 1,8%, у т.ч. тютюнові вироби – на 2,6%, алкогольні напої – на 0,8%. Зростання тарифів на житло, воду, електроенергію, газ та інші види палива на 0,5% відбулося головним чином за рахунок підвищення тарифів на утримання будинків та прибудинкових територій на 4,2%, каналізацію - на 2,8%, водопостачання – на 2,2%. Підвищення цін на транспорт у цілому на 0,7% в основному спричинено подорожчанням проїзду у автодорожньому пасажирському транспорті на 3,6%. Разом з тим на 0,3% подешевшали паливо та мастила [1].

Зауважимо, що вищенаведені факти зростання цін і тарифів, як реальний вияв інфляційних процесів, мають низку соціально-економічних наслідків. Зокрема, особи, що мають фіксовані доходи, несуть втрати від інфляції в результаті зниження реальних доходів та зменшення рівня купівельної спроможності. Високі темпи інфляції і різкі зміни структури цін ускладнюють планування (особливо довгострокове) фірм і домогосподарств, що призводить до зростання невизначеності й збільшення ризику ведення бізнесу. Нестабільність і недостатність економічної інформації також заважають складанню бізнес-планів. Крім того, в умовах стагфляції високий рівень інфляції сполучається з великим безробіттям, а значна інфляція не дає можливості збільшити зайнятість.

Головний наслідок інфляції, як прогнозованою, так і непрогнозованою, - це перерозподіл доходів. Навіть очікувана інфляція призводить до істотного перерозподілу багатства. Вона породжує так званий інфляційний податок, не санкціонована законодавчо, але нав'язаний державою приватному сектору. Його автоматично сплачують усі держателі реальних грошових залишків. Він є регресивним: з більшою вагою він лягає на більш бідних людей. Також відбувається зростання попиту на більш стабільну іноземну валюту, збільшуються витік капіталів за кордон, відбуваються спекуляції на валютному ринку, що у свою чергу прискорює ріст цін. Досить важливим є також зниження реальної вартості заощаджень населення, накопичених у грошовій формі та підвищення попиту на реальні активи. В результаті, ціни на ці товари ростуть швидше, ніж змінюється загальний рівень цін.

Ще одним не менш важливим наслідком є зростання цін на товари та послуги, що купує держава у рамках соціальних програм. Тоді, наприклад, урядові витрати на медицину можуть зменшуватись у реальному вираженні, якщо уряд є неспроможним збільшувати бюджет відповідно до зростання витрат на медичне обслуговування.

Отже, один із найбільш негативним наслідком інфляції є те, що вона деформує морально-психологічний клімат у суспільстві, прискорює суспільно-психологічне безладдя, загострює криміногенну обстановку. Ерозія купівельної спроможності грошей призводить до ерозії грошових доходів населення, що найбільш згубно впливає на головний фактор і джерело приватного та суспільного багатства – працю.

Література

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – "http://www.ukrstat.gov.ua/"
2. Кравченко С. Проблеми інфляції в ринковій економіці й антиінфляційна політика держави / С. Кравченко // Економіка. Фінанси. Право. – 2011. – № 8. – С. 8 – 11.
3. Петрик О. Інфляція в Україні та її прогнозування Національному банку / О. Петрик // Вісник Національного банку України. – 2018. – №5. – С. 8 – 12.

Грицай Н.С.,
здобувач ступеня бакалавра,
Васечко Л.І.,
к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів та економіки
Київський університет імені Бориса Грінченка
м. Київ, Україна

ДІЛОВА АКТИВНІСТЬ ЯК ВАЖЛИВИЙ ПОКАЗНИК ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасному світі підприємництво є досить поширеним. Але для того щоб вести успішний бізнес, потрібно знати та розуміти, що потрібно робити аби мати високі прибутки та не стати банкрутом. Саме для цього існує фінансовий аналіз підприємства. У собі фінансовий аналіз включає декілька типів показників, які дають змогу різнопланово оцінити стан підприємства.

Одним з таких показників є ділова активність підприємства.

Показники ділової активності являють собою можливість оцінки ефективного використання коштів підприємства, отже досліджують швидкість обороту коштів на підприємстві[1].

На даний період часу виділяють різну кількість показників ділової активності підприємства. Так, деякі вчені виокремлюють коефіцієнт оборотності активів, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, коефіцієнт оборотності основних засобів та коефіцієнт оборотності власного капіталу[1]. Інші науковці, окрім вказаних вище, додають до них: строк виплати дебіторської заборгованості, строк виплати кредиторської заборгованості; оборотний період чистого робочого капіталу[5].

У свою чергу, на наш погляд, можна виокремити саме ті показники, які зможуть повністю відобразити стан ділової активності підприємства. До цих показників ділової активності входять: коефіцієнт оборотності активів, коефіцієнт оборотності оборотних активів, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, коефіцієнт оборотності матеріальних запасів, коефіцієнт оборотності основних засобів, коефіцієнт оборотності власного капіталу.

Коефіцієнт оборотності активів показує наскільки ефективно підприємством використовуються всі активи, надані з будь-яких постачальників[2]. Отже, цей показник використовується для того, щоб показати як часто здійснюється виробничий цикл, який окуповується та дає прибуток.

Коефіцієнт оборотності оборотних активів відображає наскільки ефективно підприємство використовує в обігу грошові кошти, виробничі запаси, товари та заборгованість, тобто оборотні активи. Зменшення цього показника призводить до зниження швидкості обороту цих активів[2].

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості дає змогу побачити, як часто заборгованість була готівкою за повний звітний період. Чим вище коефіцієнт, тим вигідніше для підприємства, тому що воно швидше отримує заборгованості по рахунках[4].

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості визначає як багато підприємству потрібно провести оборотів, щоб виплатити борги кредиторам. Збільшення показника виражає швидшу оплату боргів підприємства кредиторам, а зменшення показує ріст заборгованості[3].

Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів дає змогу побачити кількість оборотів матеріальних запасів здійснених за даний звітний період. При збільшенні показника збільшується стійкість фінансового стану підприємства[2].

Коефіцієнт оборотності основних засобів відображає наскільки ефективно використовуються основні засоби на підприємстві. Низький коефіцієнт показує, що на підприємстві присутній недостатній обсяг продажу товарів або воно має високий рівень капітальних вкладень[4].

Коефіцієнт оборотності власного капіталу показує наскільки ефективно на підприємстві використовується власний капітал.

Нижче в таблиці представлено формули розрахунку коефіцієнтів ділової активності та їх нормативне значення:

Таблиця 1

Показники ділової активності підприємства

Назва коефіцієнта	Формула розрахунку	Нормативне значення
Коефіцієнт оборотності активів	Чистий дохід від реалізації продукції/Середньорічний обсяг активів	Від 0,1 і вище
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	Чистий дохід від реалізації продукції/Середньорічний обсяг оборотних активів	Від 0,2 і вище
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Виручка від реалізації продукції/Середньорічна сума дебіторської заборгованості	Підвищення значення показника
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Собівартість/Середньорічна сума кредиторської заборгованості	Підвищення значення показника
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	Чистий дохід від реалізації продукції /Середньорічна вартість запасів	Нижче 1

Коефіцієнт оборотності основних засобів	Чистий дохід від реалізації продукції/Середньорічну залишкову суму основних засобів	Від 0,1 і вище
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	Виручка від реалізації продукції/Середньорічна сума власного капіталу	Від 0,1 і вище

В процесі дослідження, на підприємстві розглядається три види ділової активності – висока, середня та низька. Висока характеризує нормальний стан підприємства, середня ділова активність показує проблемний стан, а низька вказує на критичний стан підприємства.

Отож в цілому, можна сказати що ділова активність підприємства є одним з найважливіших факторів, який варто розгляду, тому що цей показник відображає фінансову стійкість підприємства. Аналіз ділової активності оцінює наскільки ефективно використовуються підприємством оборотні, основні кошти та власний капітал, котрі мають вплив на суму прибутку, яку підприємство може отримати в процесі своєї діяльності. Перелічені та описані вище показники, на наш погляд, найбільш точно допоможуть оцінити фінансовий стан підприємства.

Література

1. Волкова Н.А., Волчек Р.М., Гайдаєнко Ю.М. Економічний аналіз: Навч. посібник. За ред. Волкової Н.А./ – Одеса: ОНЕУ, ротапринт. – 2015. – С. 142
2. Литвин Б. М., Стельмах М. В. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. — К.: «Хай Тек Прес», - 2008. – С. 211
3. Петренко Л.М. Оцінка та напрями покращення ділової активності / Економічний аналіз : Зб. наук. праць. – 2017. – С. 57
4. Петренко М.І. Оцінка ділової активності підприємства // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. Збірник наукових праць: Випуск 26. – Київ: НАУ, 2015. – С. 227
5. Словник економічних показників / [Електронний ресурс] Режим доступу - <https://www.finalon.com/>

Деденко Л. В.,
здобувач ступеня магістра
Сосновська О. О.,
к. е. н., доц. каф. фінансів та економіки
Київського університету імені Бориса Грінченка
м. Київ

РИЗИКИ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ *INDUSTRIE 4.0*

Ще до недавнього часу не можна було уявити підприємство на якому працюють «машини» з найменшим або взагалі відсутнім втручанням людини у виробничий процес. Проте зараз це звичайна реальність глобальних змін та сучасних інновацій. Стрімкий темп розвитку технологій, пов'язаний із інформатизацією та роботизацією усіх сфер діяльності, є потужною рушійною силою у світовій економіці, що сприяє розгортанню четвертої промислової революції або як синонімічно називають *Industrie 4.0*. Майбутнє диктує свої правила і вносить корективи в діяльність підприємств, поєднуючи матеріальне з віртуальним та створюючи нові кіберфізичні комплекси. Такі процеси формують роботизоване виробництво та «розумні» заводи, обумовлює соціальні та економічні зміни, покращуючи становище на внутрішньому та зовнішньому ринках.

За даних умов сучасні глобалізаційні процеси ставлять перед суб'єктами господарювання завдання трансформувати діяльність підприємства, створювати інноваційний успішний продукт, залучати більше інвестицій у покращення якості продукції, вдосконалювати стратегію функціонування з метою підвищення конкурентоспроможності на глобальному ринку. У зв'язку із вищезазначеним, дослідження ризиків інноваційно-інвестиційної діяльності та механізмів управління ними є актуальним завданням сьогодення.

Аналізуючи розвиток інноваційно-інвестиційних процесів в Україні упродовж 2014–2017 років, слід зазначити, що частка підприємств, які займались інноваційною діяльністю, в середньому становила 17,1% [2] (табл. 1). Для порівняння – у США, Японії, Німеччині та Франції даний показник становить 70–80% від загальної кількості підприємств.

**Інноваційна діяльність вітчизняних промислових підприємств
за період 2014 – 2017 рр.**

Рік	Кількість інноваційно активних підприємств		Обсяг витрат на інноваційну діяльність, млн. грн	Обсяг реалізованої інноваційної продукції усього, млн. грн
	усього, од.	у % до загальної кількості обстежених підприємств		
2014	1609	16,1%	10320,3	25669,1
2015	1824	17,3%	13813,7	23050,2
2016	1834	18,9%	23229,5	23100,1
2017	1759	16,2%	9117,5	17714,2

Відповідно даних Державної служби статистики України впродовж 2014–2017 рр. підприємства активно впроваджували інноваційну діяльність: кількість інноваційно-активних підприємств зростає з 16,1% до 18,9%, проте у 2017 р. ситуація змінилась – їх частка скоротилась до 16,2%. Причиною зниження можна вважати відсутність достатніх власних коштів підприємства, нестача позикових коштів для фінансування, високий ризик та невизначеність результатів на всіх стадіях впровадження інновацій. Незважаючи на незначні масштаби діяльності, вітчизняні підприємства проявляють активну інноваційну зацікавленість, формують привабливу арену для іноземних інвесторів шляхом придбання нових засобів виробництва, одержання приросту продукції, розширення ринку збуту, оновлення асортименту виробів.

Аналіз літературних джерел свідчить про те, що лише 10% інвестицій в інноваційну діяльність виявляються рентабельними, решта – зазнають невдач на різних етапах їх розвитку. А отже, підприємство яке може вміло поєднувати інновації з ефективним використанням залучених інвестицій забезпечує конкурентоздатність на ринку товарів та послуг. Адже інвестиції – забезпечують реалізацію інноваційних процесів, інновації – джерело додаткового капіталу і нових інвестицій. Інноваційний ризик неможливо заздалегідь виміряти та визначити наслідки його настання, проте навчитись приймати правильні рішення стає основним завданням суб'єкта господарювання.

Згідно офіційної статистики, основні чинники, що впливають на інноваційно-інвестиційну діяльність в реальному секторі економіки України систематизовано на рис. 1 [1].



Рис. 1. Основні чинники впливу на інноваційно-інвестиційну діяльність в реальному секторі економіки України.

Слід зазначити, що інноваційно-інвестиційні ризики мають певні особливості, які є необхідними до врахування підприємством при розробці політики управління ними, а саме інтегрований характер; відмінність видової структури на різних стадіях здійснення реального інноваційно-інвестиційного проекту; високий рівень зв'язку з комерційним ризиком; висока залежність від тривалості життєвого циклу проекту; високий рівень варіативності ризику по однотипних проектах; відсутність достатньої інформаційної бази для оцінювання рівня ризику; суб'єктивність оцінювання тощо [3].

В умовах невизначеності фактори внутрішнього та зовнішнього середовища мають істотний вплив на результати реалізації інноваційних проектів та є рушійними силами створення довгострокових переваг у конкурентній боротьбі за обмежені інвестиційні ресурси [4] (табл. 2).

Забезпечення успішної реалізації інноваційно-інвестиційних процесів можливо з врахуванням наступних вимог: визначення інноваційної потреби та обсягів залучених потенційних інвестицій; ресурсозабезпеченість та кадрова

обізнаність в інноваційних процесах; внутрішня та зовнішня узгодженість інноваційно-інвестиційної стратегії з стратегією підприємства; баланс між очікуваним рівнем прибутковості від вкладання інвестицій в інновації та рівня ризику, пов'язаного з реалізацією стратегії в майбутньому періоді; цінність часових меж впровадження інновацій для залучення інвесторів.

Таблиця 2

Фактори впливу на інноваційну-інвестиційну діяльність підприємства

Внутрішні фактори впливу		Зовнішні фактори впливу
Політичні ризики	Відсутність чіткої інноваційної політики підприємства, що може призвести до повної втрати конкурентоспроможності.	Нестабільність політичних зв'язків з державою та іншими країнами, форс-мажорні обставини.
Економічні ризики	Відсутність стабільних зв'язків із потенційними інвесторами інноваційних процесів.	Зміна економічної ситуації у країнах, нестабільність законодавства щодо інвестиційно-інноваційного процесу.
Інформаційні ризики	Низький рівень інформаційної безпеки бізнесу, витік інформації, збої у роботі інформаційних систем.	Дії конкурентів суб'єкта господарювання, відсутність інформаційної підтримки, низький рівень моніторингу.
Фінансові ризики	Нестабільний фінансовий стан підприємства, неефективний фінансовий план підприємства, незбалансованість його доходів та витрат.	Нестабільність фінансового середовища країни, інфляційні процеси, кризові процеси в економіці, зміна кредитних ставок.
Кадрові ризики	Низький рівень кадрового потенціалу, плинність кадрів, опір змінам з боку персоналу, проблеми всередині колективу.	Витік кадрів за кордон, низький рівень фахової підготовки спеціалістів в галузі інновацій підприємства.
Екологічні ризики	Можливі втрати внаслідок погіршення екологічного стану в результаті здійсненої виробничої діяльності.	Загроза екологічній безпеці, непередбачені наслідки дії продукту на навколишнє середовище.

Отже, в умовах сучасного економічного простору успішне існування діяльності будь-якого суб'єкта господарювання вимірюється інноваційністю, яке підвищує його конкурентоспроможність і успішність на ринку інвестицій. Інноваційно-інвестиційний процес супроводжується певними ускладненнями, які пов'язані із загрозами, ризиками та невизначеним середовищем діяльності. Однак, шляхом постійного, комплексного та систематичного усестороннього аналізу, враховуючи ряд умов, що сприяють чи перешкоджають впровадженню інновацій, підприємству надається можливість розробки плану ефективної системи

управління з метою підвищення інвестиційної привабливості, а інвестору – оцінки привабливості з метою здійснення інвестиційної діяльності.

Література

1. Верховна рада України Комітет з питань Науки і освіти. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс] / офіц. сайт. – Режим доступу: <http://kno.rada.gov.ua/uploads/documents/36380.pdf>.

2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] / офіц. сайт. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/16/Arch_nay_zb.htm.

3. Лесько О. Й., Причепа І. В., Малініна Н. М. Управління ризиками інноваційно-інвестиційної діяльності як основа стійкого економічного розвитку вітчизняних підприємницьких структур за умов глобалізації [Електронний ресурс] / О. Й. Лесько, І. В. Причепа, Н. М. Малініна – Режим доступу: <https://ir.lib.vntu.edu.ua>.

4. Немченко В. В., Зеленьк В. В. Ризики інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства [Електронний ресурс] / В. В. Немченко, В. В. Зеленьк – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/echp_2015_7_4_12.

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

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ

Страховання є важливою складовою національної економіки та має істотний вплив на соціальну стабільність країни. Сучасне становище України є складним та неоднозначним, враховуючи політичну та економічну ситуацію в країні, коли держава не завжди може забезпечити достатній рівень безпеки та матеріальний добробут для громадян. Через це у суспільстві в даний час зростає актуальність та затребуваність страховання, оскільки ця послуга дозволяє задовольняти потреби фізичних та юридичних осіб у забезпеченні сталих гарантій захисту їх економічних інтересів [3].

Страховання життя є однією із послуг, що пропонується на сучасному страховому ринку України. Воно є підгалуззю особистого страховання та існує у двох формах: добровільній та обов'язковій.

Причиною укладення договорів страховання життя є прагнення застрахованих осіб захистити свої інтереси. Головним ризиком є смерть страхувальника та пов'язані з нею фінансові втрати бенефіціарів. Як правило, ризик смерті може включати такі страхові випадки: тривала непрацездатність, нещасний випадок, хвороба, протиправні дії третіх осіб, самогубство (ризик самогубства включається у договір страховання лише у виняткових випадках, наприклад, при внесенні страхових платежів більше п'яти років).

Сьогодні існує три різновиди страховання життя, а саме: ризикове, накопичувальне, змішане. Головна особливість ризикового страховання полягає в тому, що страхові відшкодування сплачує страховик у разі смерті страхувальника або втрати його працездатності. Суть накопичувального страховання в тому, що страхова сума виплачується застрахованій особі у випадку дожиття до віку вказаного в договорі страховання або у разі смерті страхувальника вона сплачується його спадкоємцям. Особливості двох попередніх різновидів поєднує в собі змішане страховання життя, крім цього воно може включати страховання на випадок від нещасних подій [1].

Загальна кількість компаній зі страхування життя в Україні станом на 30 червня 2018 року склала 31. За період 2014 - 2018 років спостерігається тенденція до зменшення кількості компаній на 46,5% (табл. 1). Дана динаміка свідчить про те, що нині ринок страхових послуг України перебуває не в найкращому становищі, проте незважаючи на всі чинники, що гальмують його прогрес, продовжує розвиватися у результаті укрупнення страхових компаній. Головною економічною причиною даних дій страховиків є прагнення отримати максимальний прибуток при мінімальних витратах з обслуговування клієнтів. Значна кількість даних страхових компаній розробляє стратегії реформування своєї діяльності на період 2015 - 2020 років, які є успішними та свідчать про вдосконалення механізму страхування [4].

Таблиця 1

Кількість компаній зі страхування життя в Україні
за 2014 - 2018 роки, шт.

Рік	2014	2015	2016	2017	2018	Відносне відхилення, %
Кількість компаній	58	52	45	36	31	-46,5

При виборі страхової компанії необхідно звернути особливу увагу на такі критерії.

Надійність. Компанія повинна мати багаторічний досвід роботи на ринку, що свідчить про її фінансову стабільність під час кризових ситуацій.

Прозорість є одним із найголовніших критеріїв для страхувальників.

Міжнародні рейтинги. Отримати певний статус серед міжнародних рейтингових агентств може лише конкурентоздатна, платоспроможна та фінансово стійка страхова компанія.

Масштаб діяльності. Діяльність страхової компанії на світових ринках свідчить про її фінансову стійкість та широкий спектр послуг.

Лідерами зі страхуванням життя в Україні є: СК «МЕТ ЛАЙФ», СК «УНІКА Життя», СК «ТАС», СК «АСКА-Життя», СК «PZU Україна страхування життя». Обсяг надходжень страхових премій даних компаній за перші півріччя 2016 - 2018 років мав тенденцію до збільшення [2].

СК «МЕТ ЛАЙФ» успішно працює за такими напрямками: програми накопичувального страхування життя, пенсійні вклади, управління активами клієнтів та розробка ефективних управлінських рішень для збільшення капіталу. Страхові надходження даної компанії за аналізований період зросли на 155 116 млн. грн, що у відсотковому співвідношенні становить 55,9 % (рис. 1). Це свідчить

про затребуваність даної послуги та підвищення рівня довіри населення, адже дана компанія має 150-річний досвід роботи з клієнтами по всьому світу [2].

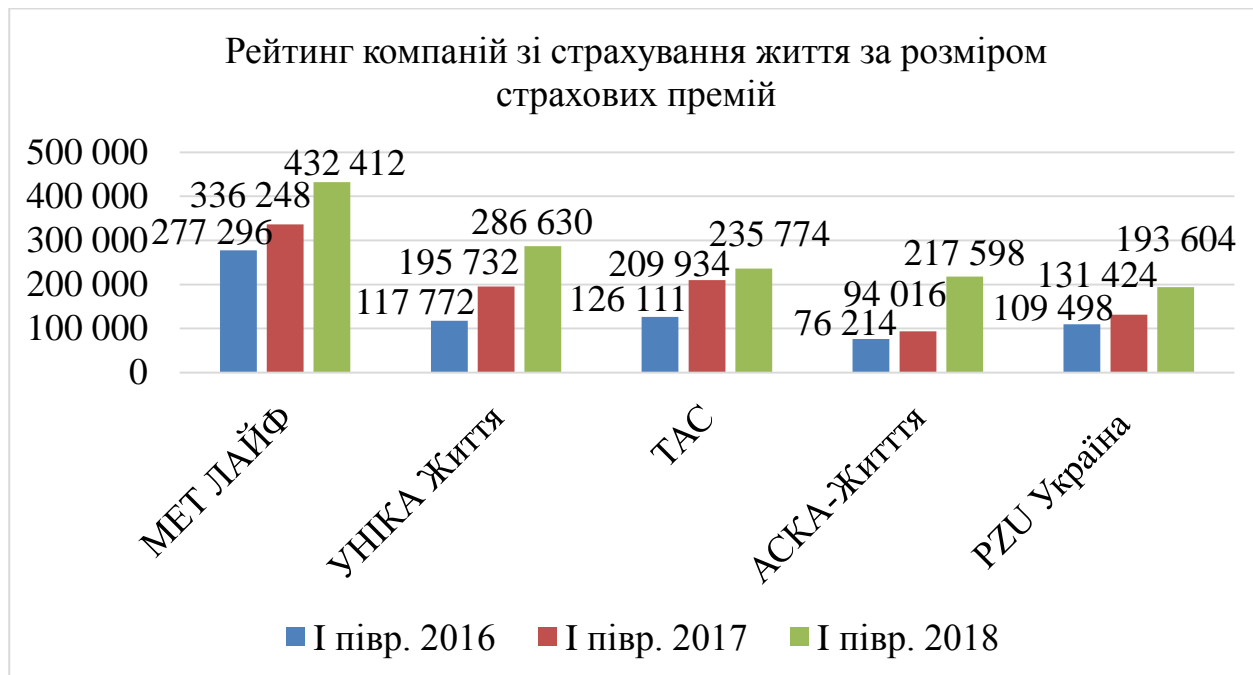


Рис.1 Рейтинг компаній зі страхування життя за розміром страхових премій за період I півріччя 2016 – I півріччя 2018 років, млн. грн.

Нині існує ряд проблем, які гальмують розвиток ринку страхування, серед них: рівень економічного розвитку країни, рівень інфляції, рівень оподаткування страхової діяльності, рівень інвестиційної привабливості страхових компаній, рівень безробіття та платоспроможність населення, наявність соціальних стандартів, які прийняті у державі, недосконалість механізму захисту прав страхувальників, наявність певного менталітету та традицій у суспільстві, рівень державного регулювання страхової діяльності, стан законодавчої бази, недостатня кількість коштів у фізичних і юридичних осіб тощо.

Незважаючи на вищезазначене, вітчизняні спеціалісти схиляються до думки, що потенціал ринку страхування життя в Україні ще не вичерпаний. Проте для його розквіту уряду необхідно поліпшити матеріальне становище населення, покращити стан фінансів держави, законодавчо закріпити визначення фінансових ризиків, вдосконалити механізм надання послуг, підвищити фінансову стійкість, платоспроможність, конкурентоздатність й інвестиційну привабливість страхових компаній, вдосконалити механізм аналізу окремих сегментів страхового ринку, покращити якість підготовки фахівців, приділити велику увагу поширенню страхування в регіонах, широко використовувати новітні технології у роботі з клієнтами, підвищити страхову культуру населення та забезпечити його довіру до страхових компаній.

«Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи»

Отже, страхування життя є одним із найважливіших видів соціального захисту громадян. Рівень розвитку даного сегменту тісно пов'язаний з економічним становищем країни та рівнем добробуту населення, тому тривала економічна криза в Україні мала негативний вплив на ринок страхування життя. Як наслідок невисокий рівень життя та відсутність вільних коштів, що стали причиною низької популярності даної послуги серед населення. Незважаючи на негативні тенденції, найбільші страхові компанії продовжують працювати та показують позитивні результати своєї діяльності. Проте для того, щоб покращити ситуацію, яка склалася на ринку, уряду необхідно реформувати підгалузь страхування життя, зважаючи при цьому на її нинішній стан, соціальну необхідність та великий інвестиційний потенціал.

Література

1. Галаганов В.О., Актуальні проблеми та перспективи розвитку страхування життя в Україні, – Дніпро, – 2017. – 9 с.
2. Журнал про страхування в Україні «Фориншурер» [Електронний ресурс], – Режим доступу: <https://forinsurer.com>.
3. Матеріали наукових форумів та конференцій, електронна бібліотека для навчання та пошуку нових ідей «Стратегічні орієнтири» [Електронний ресурс], – Режим доступу: <http://libfor.com/index.php>.
4. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс], – Режим доступу: <https://www.nfp.gov.ua>.

Дроботова Л.І.,

здобувач ступеня бакалавра

Лойко В.В.,

д.е.н., професор кафедри фінансів та економіки

Київський університет імені Бориса Грінченка, м. Київ

ДОСВІД ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ

Фінансове планування є необхідної стратегічною ланкою управління підприємством. Результати фінансового планування відображаються у фінансових показниках. Завдяки фінансовому плануванню підприємство планує виділення коштів на вирішення актуальних проблем його розвитку: розширення матеріальної бази, успішне розв'язання соціальних питань, матеріальне стимулювання працівників тощо.

За проведеним аналізом основних недоліків фінансового планування на українських підприємствах було виявлено такі негативні моменти, як:

- недостатня обґрунтованість та реальність фінансових планів;
- відсутність чіткої системи підготовки і передачі планової інформації для обґрунтування фінансових планів;
- неузгодженість довготермінових та короткотермінових планів;
- порушення термінів виконання фінансових планів;
- недостатня об'єктивність даних для розроблення та аналізу фінансових планів;
- недостатня обґрунтованість шляхів реалізації розроблених фінансових планів.

Вітчизняні підприємства в своїй діяльності при виконанні фінансових планів використовують для аналізу такі показники як: виручка від реалізації продукції підприємства, її собівартість та прибуток. Але при цьому не приділяється достатньо уваги до таких елементів як: показники рентабельності власного капіталу, активів, їх оборотності, запасу фінансової міцності, темпів економічного зростання тощо.

В деяких структурах українських підприємств існує потреба в організації фінансового планування. Брак цієї функції відчувається на «молодих» підприємствах. Стрімкий розвиток різних сфер економіки вимагає стрімкого створення нових організацій та підприємств, в той час, як конкуренція призводить до банкрутства та закриття більшість з них. Тому діяльність новостворених організацій неможлива без обґрунтованого бізнес-плану.

Також до тих, хто потребує обов'язкового фінансового планування можна віднести підприємства, які проводять реструктуризацію або диверсифікацію виробництва. На них також впливає розвиток конкуренції, так як підприємницькі структури прагнуть до вдосконалення продукції, виробництва конкурентоспроможних товарів та послуг, що часто спричиняє суттєві структурні зміни. Але до початку змін існує потреба оцінки основних параметрів діяльності та виробництва для успішного планування діяльності.

В діяльності держаних підприємств функція планування є традиційною. Але така функція не передбачає узгодження власних цілей розвитку підприємства та аналізу і прогнозування стану економіки країни в залежності від змін у внутрішньому та зовнішніх середовищах. Тому існує необхідність в розробці дещо нового досвіду планування діяльності.

В Україні існує тенденція утворення спільних підприємств, тобто підприємств з частиною іноземних інвестицій у статутному фонді. Іноземні інвестори, вкладаючи кошти, мають на меті отримати дохід з орієнтовним визначенням часу його отримання та з гарантією повернення та воліють мати найменший господарський ризик [1-3]. Очевидно, що майже всі підприємства прагнуть мати досконале фінансове планування, проте існують стримуючі чинники його застосування на підприємстві. Основні з них: високий ступінь невизначеності на ринку, пов'язаний із триваючими глобальними змінами у всіх сферах суспільного життя (їх непередбачуваність ускладнює планування); незначна частка підприємств, що має фінансові можливості для здійснення серйозних фінансових розробок; постійна удосконалення та зміни у нормативно-правовій базі.

Проте не дивлячись на такі перепони, українське фінансове планування має свої значні переваги. Це - забезпечення економного підходу до використання усіх видів ресурсів; забезпечення контролю витрат залежно від цілі; можливість зменшення витрат завдяки децентралізації рішень; стимулювання працівників бухгалтерських та фінансових підрозділів для продуктивної роботи; прогнозування надходження та функціонування грошей; завчасне забезпечення фінансування; формулювання заходів для інноваційного розвитку підприємства; аналіз усіх видів діяльності підприємства; узгодження діяльності підрозділів для досягнення найкращих результатів і т.д.

Складною задачею є порівняння практики фінансового планування в Україні та за кордоном, через те, що вітчизняна практика планування перебуває на початковому рівні і тому відсутні статистичні дані для проведення глибокого аналізу у даній сфері. Проте українські економісти намагаються якнайближче підійти до цієї проблеми та скоротити розрив між українськими та зарубіжними методиками фінансового планування. Слід також зауважити, що механічне

впровадження закордонного досвіду на українських підприємствах не приносить бажаних результатів.

Головна відмінність досвіду інших країн від нашої є в розумінні терміну «планування». Його інтерпретують як напрямок діяльності корпорації, пов'язаний із прогнозуванням і бюджетуванням капіталу, доходів і витрат (складання бюджетів-кошторисів). А саме прогнозування проводиться на більший період ніж у нашій країні.

Система фінансових планів (бюджетів) західних корпорацій включає:

- 1) прогноз балансу активів і пасивів;
- 2) прогноз звіту про прибутки і збитки;
- 3) прогноз звіту про рух грошових коштів;
- 4) прогноз ключових фінансових показників (обсягу про-дажу, витрат виробництва і обігу, прибутку, рентабельності активів і власного капіталу, курсу акцій тощо);
- 5) довгостроковий бюджет капітальних вкладень і оцінку інвестиційних проектів;
- 6) довгострокову стратегію фінансування корпорації. [2, с. 200]

Особлива увага в зарубіжних методиках фінансового планування приділяється його стратегічній формі. Система збалансованих показників є поширеним інструментом стратегічного управління в зарубіжній практиці. Віддаючи належне значущості фінансових результатів, СЗП виявила ті чинники, які створюють передумови для досягнення довгострокових цілей, спрямованих на створення вартості і конкурентоспроможності компанії. Одним з основних переваг СЗП є те, що вона виявляє можливості поліпшення фінансової діяльності за рахунок зростання доходів, а не простого зниження витрат і більш ефективної утилізації активів.

Відмінною особливістю зарубіжних методик планування є активне застосування механізму моделювання. Серед найбільш точних і найбільш сучасних моделей фінансового планування, які використовуються в зарубіжній практиці, слід виділити: систему алгебраїчних рівнянь або модель FINPLAN Уоррена-Шелтона; метод лінійного програмування в моделі Карлетона; модель планування інвестицій Р. Спайса.

Модель Уоррена і Шелтона FINPLAN не націлена на оптимізацію будь-яких показників, але є засобом забезпечення менеджерів необхідною інформацією. Одним з достоїнств цієї моделі планування є те, що вона дозволяє користувачеві «програвати» різні варіанти фінансового майбутнього при зміні таких незалежних змінних, як обсяг продажів, рівень нерозподіленого прибутку, співвідношення боргу і акціонерного капіталу.

Модель Карлетона призначена для довгострокового планування розвитку підприємства і прогнозування результатів його діяльності. Результати моделювання можуть бути покладені в основу прийняття принципових фінансових рішень про величину дивідендів, оборотного капіталу, зовнішнього і внутрішнього фінансування. В основі моделі лежить модель потоку дивідендів, що враховує кількість акцій, суму дивідендів і величину акціонерного капіталу Р.Спайс виділяє п'ять основних компонентів інвестиційних рішень: дивіденди, чисті короткострокові інвестиції, валові довгострокові інвестиції, залучення коштів за рахунок емісії нових акцій і облігацій. Перші три компонента є використання коштів, а два других є їх джерелами. Дивіденди об'єднують всі грошові виплати акціонерам і не можуть бути негативною величиною.

Всі три моделі виходять з передумови, що фінансові рішення є сьогодні стратегічними для будь-якої компанії, тому фінансові плани не повинні підкорятися операційним і виробничим планам, а, як мінімум, повинні розроблятися одночасно й узгоджено [3].

Отже, можна дійти до таких висновків, що підприємства України стикаються з труднощами під час фінансового планування в результаті впливу багатьох факторів. Але при умові дотримання основних принципів планування можна досягти найбільшої результативності. Такі основні характеристики як системність, своєчасність, повнота та розвиток планів підприємств на різні терміни повинні бути обов'язковими для даного процесу. Але найважливішим висновком є те, що завдяки фінансовому плануванню досягається високий рівень виробничо-господарського управління, що забезпечує вдосконаленість матеріальної бази, зростання прибутку та, як наслідок, впевнений успіх на ринку. Даний вид планування має для підприємства узагальнююче та глобальне значення, на відміну від інших видів, адже саме фінанси можуть охоплювати широкий спектр його сторін та ділянок без винятку.

Література

1. Білоусова О. С. Фінансове планування підприємств в управлінні процесами збалансування фінансів реального сектора / О. С. Білоусова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 3, т. 1. – С. 45-54.
2. Дсева Н.М., Олійник В.Я., Григораш Т.Ф., Григораш Г.В., Буряк А.В. Управління корпоративними фінансами. Навчальний посібник. -К.: Центр учбової літератури, 2007. - 200 с. 2007
3. Практика фінансового планування в Україні та за кордоном [Електронний ресурс] // Pravo Studio. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://pravo.studio/knigi-finansovyiy-menedjment/102-praktika-finansovogo-planuvannya-ukrajini-46182.html>.

Загоруйко Д. М.,
здобувач ступеня бакалавра,
Казак О. О.,
к.е.н., старший викладач
Київський університет імені Бориса Грінченка
м. Київ, Україна

СУЧАСНА ПАРАДИГМА ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

На сьогодні досягнення в міжнародному вимірі конкурентоздатності економіки країн визначається не стільки різноманітністю сировино-ресурсної бази, скільки ефективністю її використання в реальному секторі економіки із застосуванням високотехнологічного виробництва, активними інноваційними процесами, можливістю систематично генерувати та впроваджувати нововведення. Саме інновації, пов'язані з високотехнологічним виробництвом, є ключовим фактором, який забезпечує високі позиції економічних суб'єктів в глобальному просторі [6, с. 28].

Інновація є кінцевим результатом інноваційної діяльності, вона виступає у вигляді нового або вдосконаленого продукту, що реалізується на ринку, нового або вдосконаленого технологічного процесу (у тому числі організаційно-управлінського), який використовується у практичній діяльності з метою досягнення економічного, соціального, екологічного, науково-технічного або іншого ефекту [2, с. 55].

Інноваційна діяльність, в свою чергу, - це діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг [8]. Впровадження продуктів інноваційної діяльності прискорюють структурні зрушення, сприяють перерозподілу ресурсів на перспективні напрями суспільно-економічного розвитку і, як наслідок, поліпшують статус країни в світових рейтингах.

Щоб виявити каталізatori та перспективи розвитку у даному секторі звертаються до відповідних узагальнених індексів, що систематично публікуються всесвітніми та міжнародними організаціями. У рамках аналізу інноваційної діяльності різних країн використовують глобальні критерії та формують певні показники, порівняльні індекси, які об'єктивно визначають інноваційний потенціал кожної країни та її місце на світовому ринку [5, с.142]. Динаміка змінних, що складають основу індексів, дає можливість спрогнозувати тенденції інноваційного

розвитку на майбутнє. Саме тому в умовах шостого технологічного устрою та посилення ролі інновацій в суспільстві набуває актуальності їх дослідження.

Україна представлена в декількох доповідях та індексах, які надають рейтингове оцінювання технологічної та інноваційної конкурентоспроможності країн, зокрема це Глобальний індекс конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму в Давосі, та Глобальний індекс інновацій, який розраховує аналітичний центр Лозаннської школи бізнесу.

У міжнародному рейтингу країн за Глобальним інноваційним індексом Україна у 2018 році увійшла до кола 50 країн – лідерів світу за рівнем інноваційного розвитку, посідаючи 43 рейтингову позицію, що на 7 позицій вище порівняно з попереднім звітним періодом [3]. Однією з найсильніших сторін України з погляду інноваційності визнається освіченість працездатного людського капіталу. За рейтингом Індeksu глобальної конкурентоспроможності – дослідження, що представляє найповніший комплекс показників конкурентоспроможності по різних країнах світу, це засвідчує 35 рейтингова позиція України зі 137 країн за 2017-2018 рік [4].

Проте, рівень використання наукових знань для розробки новацій на теренах України визначається досить низьким. У Глобальному інноваційному індексі змінна «Рівень поглинання знань» оцінюється 75 позицією у світі. За Індексом «Потужність для інновацій» та «Якість наукових інституцій» у 2018 році Україна отримала 51 та 60 місця відповідно [3].

Відсутність заохочення українських науковців з кожним роком посилює «відтік мізків» закордон. Так, наприклад, тільки з 2010 по 2014 рік кількість аспірантів у Національній академії наук України, найбільшій науковій організації України, скоротилася з 2716 до 2045 осіб. Причини, які спонукають молодих учених думати про можливу еміграцію, за результатами опитування в НАНУ, можна розділити на три категорії: низька заробітна плата та поганий фінансово-економічний стан науки (близько 90%); несприятливі умови праці (60%); труднощі професійної реалізації (близько 20–30%) [1].

Головна відмінність інноваційної політики нашої держави полягає в тому, що за кордоном значну роль приділяють стимулам впровадження інновацій: жорстка конкуренція в даному секторі, обов'язкові державні стандарти (наприклад, на екологічні параметри продукції), необхідність економії енергоресурсів, а в Україні єдиним стимулом був і залишається непевний шанс продати винахід за кордон.

Не зважаючи на закон «Про наукову і науково-технічну діяльність», який забезпечив університети – одне із найважливіших джерел патентів в Україні – правом організації господарських організацій (спін-офів) і отриманням доходів від

інтелектуальної власності, що була ними створена, а також дозволом бізнесу вкладати гроші в них, проблеми в даному секторі залишаються актуальними [9].

Основною перепорою на шляху до інноваційного прориву в Україні є те, що комерціалізація винаходу є занадто довгим процесом. В розвинутих країнах і кожному навчально або навчально-дослідницькому центрі створені підрозділи, що займаються патентуванням і продажем ліцензій. Наприклад, ізраїльський Weizmann Institute of Science фінансується державою в такому ж розмірі як і Академія Наук України. Проте це лише 25% від його загального бюджету. Інші три четверті – це доходи від продажу патентів та ліцензій на розробки університету.

В сучасному конкурентному світі переможцем є той, хто швидше і краще продає свої розробки. Так, США завдяки ефективній системі захисту прав інтелектуальної власності та їх економічної реалізації щорічно отримують 75–80 млрд дол. чистих надходжень – це найпотужніше джерело інвестування в майбутнє [7]. Індекс прав інтелектуальної власності, в якому Україна посідає лише 128 рейтингову позицію, свідчить про надзвичайно низький рівень патентування виробів та отримання на нього прав інтелектуальної власності [4].

Для ефективної комерціалізації потрібна відповідна екосистема. Якщо оцінити всі складові інноваційної екосистеми України (уряд, університети, корпорації, венчурні інвестори та сервіс-провайдери), то можна побачити не лише низький рівень розвитку окремих елементів, але і велику проблему взаємодії з ними.

На жаль, в українському уряді відсутня структура, відповідальна за розвиток інновацій, як, наприклад, Israel Innovation Authority в Ізраїлі. В нашій державі фактично ніхто не координує процес розвитку екосистеми. Хоч бізнес і намагається самостійно створити інвестиційні парки, які забезпечують резидентів сучасною інфраструктурою, знаннями та обміном досвідом з міжнародними компаніями, зв'язками і доступом до капіталу, наша держава все ще займає позиції аутсайдерів [7].

Оцінюючи актуальність розвитку конкурентоспроможності України через програму інноваційного розвитку, що визначений вектором «Гордість за Україну в Європі та світі» у Стратегії сталого розвитку «Україна-2020», одним із пріоритетних завдань нашої держави на сьогодні є пошук каталізаторів зростання Глобальних індексів інновацій [10].

Аналізуючи показники, які формують Індeksi, проблемними питаннями, що вимагають термінового вирішення є створення відповідної інноваційної екосистеми, шляхом покращення фінансово-економічного стану науки, спрощення процедури комерціалізації виробу, організація інституції, відповідальної за розвиток інновацій та негайне патентування розробок.

Література

1. Відтік мізків за кордон: що може зробити Україна, поки не пізно [Електронний ресурс]. URL: [https://zik.ua/news/2018/05/21/vidtik_mizkiv_za_kordon_shcho_mozhe_zrobyty_ukrain a_roku_ne_pizno_1328437](https://zik.ua/news/2018/05/21/vidtik_mizkiv_za_kordon_shcho_mozhe_zrobyty_ukraina_roku_ne_pizno_1328437) (дата звернення: 22.11.2018).
2. Волков О. І. Економіка та організація інноваційної діяльності: підручник 3-тє вид. Київ : Центр учбової літератури, 2007. 662 с.
3. Глобальний інноваційний індекс [Електронний ресурс]. URL: <https://www.globalinnovationindex.org/home> (дата звернення: 22.11.2018).
4. Індекс глобальної конкурентоспроможності [Електронний ресурс]. URL: <https://www.weforum.org>
5. Князевич А. Глобальний інноваційний індекс – оцінка інноваційного потенціалу України. Вісник Тернопільського національного економічного університету. 2013. № 2. 142–148.
6. Левківський О. В. Вплив глобалізаційних процесів на реалізацію інноваційного потенціалу економіки України. Світове господарство і міжнародні економічні відносини. 2017. Вип. 19. С. 28–32.
7. Пивоваров Ю. Чего не хватает Украине для прорыва [Електронний ресурс]. URL: https://biz.nv.ua/experts/pivovarov_yu/chogo-ne-vistachaje-ukrajini-dlja-progivu-2476107.html (дата обращения: 22.11.2018).
8. Про інноваційну діяльність [Електронний ресурс]: Закон України № 40-IV від 05.12.2012. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15> (дата звернення: 22.11.2018).
9. Про наукову і науково-технічну діяльність [Електронний ресурс] : Закон України № 848-VIII від 11.10.2017. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/848-19> (дата звернення: 22.11.2018).
10. Про Стратегію сталого розвитку "Україна - 2020" [Електронний ресурс]: Указ Президента України № 5/2015 від 12.01.2015. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5/2015> (дата звернення: 22.11.2018).
11. УКРАЇНА 2030: Доктрина збалансованого розвитку. Вид. 2-ге. Львів: Кальварія, 2017. 164 с.

Зателепа А. І.,

здобувач ступеня магістра

Лойко В. В.,

доктор економічних наук

професор кафедри фінансів та економіки

Київський університет імені Бориса Грінченка

м. Київ, Україна

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах такі процеси, як інтеграція України в світовий економічний простір та глобалізація викликають збільшення конкуренції та проблему забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства. Сьогодні економічний розвиток України потребує чималих досліджень стосовно оцінки впливу інноваційного розвитку підприємства на його фінансово-економічну безпеку. Задля підтримки стабільного економічного росту в усіх сферах економіки, слід провести аналіз динаміки та рівня розвитку інноваційної сфери, технологій та галузей, які потрібні для забезпечення фінансової та економічної безпеки підприємства.

Основою підвищення рівня фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання є формування та розвиток інноваційної системи. Необхідно зауважити, що рівень поширення інноваційних процесів у забезпеченні фінансово-економічної безпеки підприємства значно відстає від рівня поширення інноваційних процесів у вітчизняній економіці взагалі, а також від рівня поширення інноваційних процесів у секторі малих та середніх підприємств розвинених країн світу. Так в середньому в Україні лише близько 6 відсотків промислових малих та близько 16 відсотків промислових середніх підприємств є інноваційно-активними [1].

Управління фінансовою безпекою відноситься до загальної системи менеджменту фінансової безпеки підприємства та є провідною складовою в забезпеченні реалізації управлінських рішень суб'єктів господарської діяльності. Адже фінансово-економічна діяльність формує та забезпечує операційну, інвестиційну та інноваційну діяльність, сприяє підвищенню конкурентоспроможності та забезпеченню сталого розвитку суб'єкта господарювання.

Важливо виокремити основні фактори, які перешкоджають створенню ефективного механізму інноваційного розвитку підприємства, а саме:

- проблеми фінансового характеру (висока капіталомісткість інноваційної діяльності та значний розмір необхідних початкових інвестицій);
- брак власних коштів підприємств);
- проблеми організаційно-комунікаційного характеру;
- проблеми інформаційного характеру;
- проблеми внутрішньовиробничого характеру (низький інноваційний потенціал підприємств);
- низький рівень оплати роботи, що не сприяє залученню кваліфікованих кадрів тощо);
- проблеми ринкового характеру (висока вартість нововведень; невизначеність строків інноваційного процесу; високий економічний ризик інноваційної діяльності; тривалі терміни окупності нововведень) [2].

Формування ефективного механізму управління фінансово-економічною безпекою суб'єкта господарювання, враховуючи особливості інновацій, прогнозує перегляд життєвого циклу підприємства, створення відповідних організаційних структур та необхідного середовища для підготовки спеціалістів із економічної безпеки та інновацій.

З огляду на тенденції подальшого ускладнення й посилення конкурентної боротьби значного розміру набуває проблема побудови механізму управління фінансово-економічною безпекою підприємства із урахуванням впливу інновацій. Виходячи з цього, фінансову безпеку підприємства із урахуванням впливу його інноваційного розвитку слід розглянути із різних сторін [3].

Враховуючи вплив особливостей інноваційного розвитку, слід розробити стратегію з забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства, головними напрямками якої є: (рис.1)



Розглянемо детальніше кожен з головних напрямів стратегічного забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства.

1. Формування системи ефективної кооперації для забезпечення виробничих циклів. У даному напрямі слід розробити системи управління впливу інноваційного розвитку на фінансово-економічну безпеку підприємства.

2. Фінансово-економічне стимулювання запровадження підприємствами інноваційних технологій. Мета даного напрямку полягає в активізації роботи в напрямі модернізації основних фондів підприємства. Слід виокремити такі заходи: - виділення коштів для здійснення фінансово-кредитної підтримки закупівлі інноваційних технологій для підприємства; - прийняття та достатнє фінансування програм інноваційного розвитку й енергозбереження; - формування інноваційних та інвестиційних проектів, які спрямовані на придбання чи створення нових технологій, статусу пріоритетних напрямів економіки з метою надання фінансово-кредитної підтримки проектів.

Рис.1. Головні напрями стратегічного забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства.

3. Формування та поширення знань між науково-дослідними інститутами та підприємствами. Слід надати дотації на створення нових робочих місць для аспірантів на підприємствах, які передбачають виконання інноваційних науково-дослідних робіт. Даний захід сприятиме підвищенню готовності підприємств співпрацювати із науковцями, науково-дослідними організаціями або самостійно здійснювати науково-дослідну діяльність.

4. Забезпечення ефективної системи моніторингу та планування інноваційного розвитку підприємства. Для цього необхідно розробити механізми постійного моніторингу на рівні інфраструктури інноваційного розвитку підприємства.

Таким чином, слід зауважити, що основною метою діяльності підприємства є створення інноваційної безпеки суб'єкта господарювання, яка є частиною його інноваційного розвитку та шляхом створення механізму інновацій створює дієву систему фінансово-економічної безпеки підприємства.

Література

1. Левицький, В. В., Суханова, І. Ю. особливості впливу інновацій на формування фінансовоекономічної безпеки діяльності підприємства [Електронний ресурс] - Режим доступу до ресурсу: [file:///F:/Vchnu_ekon_2014_3\(2\)__32.pdf](file:///F:/Vchnu_ekon_2014_3(2)__32.pdf)

2. Орлик О.В., Фінансово-економічна безпека підприємства та підходи до її забезпечення [Електронний ресурс] - Режим доступу до ресурсу: <http://dx.doi.org/10.18371/fcaptr.v2i19.57391>

3. Аванесова Н.Е., Валковська Г.І., Формування механізму стратегічного розвитку фінансово-економічної безпеки підприємства [Електронний ресурс] - Режим доступу до ресурсу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/1/124.pdf>

4. Подольчак, Н.Ю. Інноваційний розвиток як елемент економічної безпеки підприємства [Електронний ресурс] - Режим доступу до ресурсу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/No4/6-11.pdf>

Золотаренко Ю.В.,
здобувач ступеня магістра,
Дніпропетровський університет
імені Альфреда Нобеля

АНАЛІЗ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ТОВ «ГК-ГРУПП»

Дебіторська заборгованість являє собою невіднятний елемент збутової діяльності всіх підприємств. Однак, головною проблемою є збільшення розмірів простроченої дебіторської заборгованості, яка виникає за умов, коли підприємства-дебітори нехтують контролем своєчасного виконання своїх зобов'язань. Для уникнення даної проблеми важливим є впровадження управління дебіторською заборгованістю. Аналіз дебіторської заборгованості займає пріоритетне місце в процесі управління дебіторською заборгованістю.

ТОВ «ГК-ГРУПП» надає послуги консультацій, обстеження об'єктів з наступними рекомендаціями та послуги з проведення винищувально-профілактичних заходів в області дезінфекції, дезінсекції, дератизації об'єктів різної складності, підконтрольних об'єктів державної ветеринарної медицини та державної санітарно-епідеміологічної служби, а також санітарні послуги для автотранспорту, ж/д транспорту.

Підприємство існує з 2015 року та має статус суб'єкта малого підприємництва. На період дослідження виявлена незначна кількість клієнтів, з якими співпрацює ТОВ «ГК-ГРУПП».

Для проведення робіт Компанія «ГК-ГРУПП» використовує сучасне високопродуктивне обладнання провідних світових компаній (термомеханічні генератори, моторні обприскувачі ранцеві, пневматичні ранцеві обприскувачі), препарати (інсектициди, родентициди, дезінфекційні засоби), зареєстровані в Міністерстві охорони здоров'я України та Державному Департаменті ветеринарної медицини, високоефективні (безпечні для людини) препарати.

Мобільні підрозділи ТОВ «ГК-ГРУПП» забезпечують роботу у Запорізькій, Кіровоградській та Харківській, Херсонській, Одеській областях.

Виконавши аналіз структури дебіторської заборгованості підприємства, були виявлені незадовільні показники, які свідчать про наявність певних проблем. Для більш детального ознайомлення з показниками розглянемо таблицю.

Структура дебіторської заборгованості
ТОВ «ГК-ГРУПП» за 2015-2017 рр.

Розрахунки з дебіторами	2015 р.		2016 р.		2017 р.		Відхилення від 2015 р.	
	Сума, тис. грн.	%	Сума, тис. грн.	%	Сума, тис. грн.	%	± Δ	±, %
За товари, роботи, послуги	230,4	95,6	243,0	95,7	362,9	86,9	132,5	-8,7
З бюджетом	10,6	4,4	10,8	4,3	54,9	13,1	44,3	8,7
Всього	241,0	100	253,8	100	417,8	100	176,8	-

Протягом періоду, який аналізується, у структурі дебіторської заборгованості спостерігалися наступні зміни:

сума дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги за 2017 рік збільшилася на 132,5 тис. грн. в порівнянні з 2015 роком;

спостерігається зниження процентної частки дебіторської заборгованості за реалізовані послуги на 8,7 % за рахунок збільшення частки дебіторської заборгованості за розрахунками з бюджетом;

сума дебіторської заборгованості за розрахунками з бюджетом значно зросла у 2017 році відносно 2015 року на 44,3 тис. грн.

Таким чином, дослідивши структуру дебіторської заборгованості ТОВ «ГК-ГРУПП», можна припустити, що зріст дебіторської заборгованості за реалізовані послуги пов'язаний не тільки із збільшенням кількості замовників, але і з наявністю труднощів щодо управління дебіторською заборгованістю.

Стосовно збільшення дебіторської заборгованості за розрахунками з бюджетом, необхідно підкреслити, що причиною її виникнення є переплата по податках та інших платежах до бюджету.

Тобто більш детального дослідження потребує дебіторська заборгованість, яка виникає внаслідок реалізації послуг ТОВ «ГК-ГРУПП». Розглянемо аналіз її динаміки за період 2015-2017 рр. у вигляді таблиці.

Таблиця 2

Динаміка стану дебіторської заборгованості
ТОВ «ГК-ГРУПП» за 2015-2017 рр.

Показники	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Коефіцієнт відволікання оборотних активів у дебіторську заборгованість ($K_{в.о.а.}$)	2,06	4,29	3,99
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (K_o)	6,5	5,1	4,7
Період погашення дебіторської заборгованості (P_d)	55,4 дн.	70,6 дн.	77 дн.
Частка дебіторської заборгованості в загальному обсязі поточних активів фірми (D_a)	48,6%	23,3%	25%

Проаналізувавши дані таблиці, можна звернути увагу на наступне.

Збільшення показника $K_{в.о.а.}$ свідчить про зниження ліквідності підприємства. Тобто цей показник вказує, яка частка дебіторської заборгованості займає загальний об'єм оборотних активів. Найгірше значення спостерігається у 2016 р., але у 2017 р. спостерігається незначне покращення значення показника.

Зниження показника K_o характеризує зростання кількості неплатоспроможних клієнтів, а також наявність інших проблем збуту. В період з 2015р. по 2017 р. значення показника знизилось з 6,5 до 4,7 оборотів.

Показник P_d свідчить про неефективну стратегію кредитної політики підприємства. Адже його значення у 2016 та 2017 рр. перевищують встановлений максимальний термін кредитування покупців (60 днів).

Розглядаючи коефіцієнт D_a , важливо підкреслити той факт, що частка дебіторської заборгованості у загальному обсязі оборотних активів значно зменшилась в порівнянні з 2015 р., але це є очевидною умовою, спираючись на той

факт, що підприємство тільки розпочало свою діяльність у 2015 р., і для залучення нових клієнтів більша частина послуг надавалася у кредит. 25 % - значення показника за 2017 р. не можна назвати найгіршим, але прагнення до кращих значень завжди є актуальним.

Отже, за результатами проведеного аналізу дебіторської заборгованості ТОВ «ГК-ГРУПП» можна виділити найголовніше: підприємство має проблеми, пов'язані з управлінням дебіторською заборгованістю. Оскільки відсутні відомості, що свідчать про здійснення аналізу дебіторської заборгованості на підприємстві, пропонуємо впровадження дослідження структури і динаміки заборгованості. Отримані результати в подальшому можуть бути використанні для удосконалення процесу управління дебіторською заборгованістю.

Література

1. Белозерцев В. С. Розробка механізму управління дебіторською заборгованістю підприємства: концептуальний підхід / В. С. Белозерцев, В. О. Гуня // Економіст. – 2014. – № 3. – С. 57-60

2. Білик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств / М. Д. Білик // Фінанси України. – 2003. – № 12. – С. 24-36.

3. Лищенко О.Г. Аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством / О.Г. Лищенко, Г.М. Бескота // Держава і регіони: журнал. – Запоріжжя: Гуманіст. Ун-т “Запоріж. ін-т держ. та муніцип. упр.”, 2009.-№ 1. с. 114-117.

Іванова К. А.

здобувач ступеня бакалавра

Ткачук Н. М.,

к.е.н., доцент кафедри менеджменту, фінансів,

банківської справи та страхування

Хмельницький університет управління та права

м. Хмельницький, Україна

НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОДАТКІВ ТА ЇХ КЛАСИФІКАЦІЯ

Податки - дуже складна й надзвичайно впливова на всі економічні явища та процеси фінансова категорія. Це – обов’язковий елемент економічної системи будь-якої держави незалежно від того, яку модель економічного розвитку вона вибирає, які політичні сили перебувають при владі. Відсутність податків паралізує фінансову систему держави в цілому, робить її недієздатною і в кінцевому підсумку – позбавленою будь-якого сенсу.

Найбільшого розквіту податки отримують за умов розвинутої ринкової економіки. Саме вони стають об’єктивним елементом фінансових відносин між державою та юридичними й фізичними особами. Податки є ефективним знаряддям втілення державної політики з питань економіки та соціального розвитку. За допомогою податків здійснюється перерозподіл валового внутрішнього продукту в територіальному та галузевому аспектах, а також між різними соціальними групами. Цей перерозподіл згладжує вади ринкового саморегулювання, створює додаткові стимули для ділової та інвестиційної активності, мотивації до праці, підтримання рівня зайнятості. Враховуючи надзвичайно важливу роль і необхідність податків, вважаємо за необхідне зупинитися на підходах визначення їх сутності з позиції економічної категорії.

Витоки оподаткування сягають фактів стародавніх жертвопринесень, що практикувалися як майже добровільна данина вищим силам ще до виникнення християнства. З того часу багато вчених займалися дослідженнями податків, та намагалися по своєму трактувати визначення сутності податків. За висловом К. Маркса, “в податках втілено економічно виражене існування держави” [1, с. 308]. Д. Рікардо наголошував, що кожний новий податок є новим тягарем для виробництва і призводить до підвищення цін на товари [3]. Л. Штейн вбачає в податку правильний, визначений законом та стягуваний державою внесок, який приватне господарство віддає на потреби суспільства [4]. М. Фрідмен, трактує податки, як примусові збори, що стягуються на користь держави чи суспільства;

даючи власне визначення податку; він одним із перших наголошує на притаманному податку характері примусовості та відокремлює його від мит та інших державних доходів; пропонує податками вважати “примусові збори, що стягуються на користь держави чи суспільства” [5, с.157]. А. Сміт у своїй роботі "Дослідження про природу та причини багатства народів" (1770 р.) зазначав, що "податок – це тягар, що накладається державою у формі закону, який передбачає і його розмір, і порядок сплати" [2. с. 506]. Також він перший сформулював принципи оподаткування, які є актуальними й сьогодні [2] :

- рівний розподіл податків: податки повинні бути розподілені між усіма громадянами в однаковій пропорції, платежі кожного для спільної користі повинні відповідати його доходу ;

- визначеність податків: розмір податку, час і спосіб платежу повинні бути визначені законодавчо, відомими платникові і незалежними від податківців;

- зручність збору податків для платників;

- дешевизна збору податків: витрати на справляння податків мають бути мінімальними для держави;

- податки повинні стягуватися з чистого доходу, а не з капіталу, щоб джерело державних доходів не виснажувалось.

Узагальнюючи вищенаведені погляди й думки вчених-науковців відмітимо, що в світовій фінансовій науці розрізняють два системних підходи до трактування сутності категорії „податок”. Перший ґрунтується на визнанні необхідної обов’язковості податків, тому вони розглядаються у цій концепції одночасно в двох аспектах – цільовому і примусовому. Цей напрям фінансової думки базується на тезі, запропонованій ще Е.Саксом, - послух і примус є необхідними елементами податкової теорії [6]. В теоретичному трактуванні примусовий характер сплати обов’язкових платежів державі в обмін на суспільні блага у фінансовій літературі називають податком за А. Піґу [6].

На відміну від розуміння податку як примусу законослухняних платників-виконавців, другий напрям фіскальної теорії визначає податок як громадянський обов’язок. Податок, що сплачується на основі свідомого індивідуального вибору і власної оцінки характеру державної діяльності виборцем - податкоплатником, одержав назву „податку Кларка”, від імені американського економіста Едварда Кларка. Як бачимо, відбувається певна трансформація від розуміння податку як принципово обов’язкового платежу державі до розуміння його як усвідомленої необхідності.

Таким чином, податки, як економічна категорія, – це фінансові відносини між державою і платниками податків з приводу примусового відчуження частини

знову створеної вартості з метою формування централізованих фондів грошових ресурсів, необхідних для виконання державою її функцій [10].

В даний час податки класифікуються по багатьом ознакам. Так, за формою оподаткування податки поділяються на прямі та непрямі. Прямі податки встановлюються безпосередньо щодо платника, який сплачує їх до бюджету держави залежно від розміру об'єкта оподаткування (податок на доходи фізичних осіб, податок з прибутку підприємств, плата за землю тощо). Тобто це податки на окремі об'єкти майна (земля, природні ресурси тощо) або на доходи окремих осіб (фізичних і юридичних) [8]. Непрямі податки – це обов'язкові платежі які сплачуються платниками опосередковано через цінові механізми, причому сума податку не зменшує об'єкта оподаткування, а збільшує ціну товару. До непрямих податків відносяться ПДВ, акцизний податок, мито [10].

За економічним змістом об'єкта оподаткування податки поділяються на такі види: 1) податки на доходи та прибуток – обов'язкові платежі, які справляються з чистого доходу з юридичних і фізичних осіб в момент його отримання. Безпосередніми об'єктами оподаткування є заробітна плата і інші доходи громадян, прибуток або валовий дохід підприємств; 2) податки на споживання – обов'язкові платежі, які справляються в процесі споживання товарів, робіт та послуг, причому їх плата залежить не від результатів фінансово-господарської діяльності, а від розміру споживання; вони справляються у формі непрямих податків; 3) майнові податки – обов'язкові платежі, які справляються внаслідок наявності конкретного виду майна, що перебуває в приватній, колективній та державній формах власності. 4) ресурсні платежі або платежі рентного характеру – обов'язкові збори, які справляються в процесі використання ресурсів, які перебувають у державній формі власності [8].

За рівнем державних структур, що впроваджують податки, податки поділяються на такі види: 1) загальнодержавні – обов'язкові платежі, які встановлюються найвищими органами влади в державі і є обов'язковими до сплати за єдиними ставками на всій території України; ці податки можуть формувати дохідну частину як державного, так і місцевих бюджетів; 2) місцеві податки й збори – обов'язкові платежі, які встановлюються місцевими органами влади та є обов'язковими до сплати за встановленими ставками тільки на певній території; надходять виключно до місцевих бюджетів [10].

За джерелом сплати податки поділяють на такі групи: 1) податки, що включаються у виробничі витрати; 2) податки, що включаються у виручку від продажу; 3) податки, що сплачуються з прибутку або доходу; 4) податки, що сплачуються із заробітної плати.

Отже, підводячи підсумки, відзначимо, що податки – це дуже складна й надзвичайно впливова на всі економічні явища та процеси фінансова категорія. Об'єктивною реальністю є те, що за наявних економічних умов підприємницькі структури та громадяни повинні віддавати частку своїх доходів на загальнодержавні суспільні потреби, а натомість одержувати від держави безплатні блага та послуги. Еволюція податкових відносин знайшла своє відображення в існуванні різноманітних форм і видів податків. Для з'ясування місця та ролі кожного з них в суспільному виробництві важливою є класифікація, яка здатна сприяти досконалому відображенню специфічних особливостей окремих груп податків. Кожен вид податків має свої специфічні риси і функціональне призначення та займає окреме місце в податковій системі держави.

Література

1. Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М. : Госполитиздат, 1955. – Т. 7. – 615 с. – С. 308
2. Сміт Адам. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / Сміт Адам ; [пер. з англ. О. Васильєвої, ред. Є. Литвин]. – К. : Port-Royal. – 594 с.
3. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения / Давид Рикардо. – Государственное издательство политической литературы. – М., 1955. – 360 с.
4. Кулишер И. М. Основные вопросы международной торговой политики / И. М. Кулишер. 5-е изд., стеретип. – Челябинск: Социум, 2008. – 479 с.
5. Фридмен М. Современные косвенные налоги / М. Фридмен. – С. Пб., 1908. – 627 с.
6. Андрущенко В. Л. Фіскальне адміністрування як наука і мистецтво / В. Л. Андрущенко // Фінанси України. – 2003. – № 6. – С. 27–35.
7. Лобачева, Е. Н. Экономическая теория: учебник для бакалавров / Е. Н. Лобачева. - 3-е изд., пер. и доп. - М. : Издательство Юрайт, 2014. - 516 с.
8. Податкова система: Навчальний посібник / [Баранова В.Г., Дубовик О.Ю., Хомутенко В.П. та ін.]; за ред. В.Г. Баранової. – Одеса: ВМВ, 2014. – 344 с.
9. Десятнюк О. М. Прагматика розбудови податкової системи України в контексті нової концепції її реформування / О.М. Десятнюк // Становлення доктрини фінансової системи України: монографія; за ред. С. І. Юрія, О. М. Десятнюк. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 192с.
10. Фінанси: підруч. / за ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. – К.: Знання, 2008. – 611 с.

Ісаєнко Г.А.
здобувач ступеня бакалавра,
Обушний С.М.,
доцент кафедри фінансів та економіки
Київський університет імені Бориса Грінченка

АНАЛІЗ ЛІКВІДНОСТІ БАЛАНСУ ПІДПРИЄМСТВА

Найбільш простим методом оцінювання ліквідності і платоспроможності є аналіз ліквідності балансу, який ґрунтується на порівнюванні окремих груп активів підприємства різного рівня ліквідності із окремими групами джерел формування його капіталу різних термінів сплати боргів.

Аналізуючи ліквідність активів підприємства важливо пам'ятати, що їх відносять до тієї чи іншої групи не лише виходячи з їхньої здатності трансформуватися у грошові кошти, а й залежно від доцільності такого перетворення з одночасним забезпеченням стабільної господарської діяльності підприємства [4, с. 147].

Ліквідність підприємства як економічна категорія широко використовується у фінансово-економічному аналізі підприємства. Під ліквідністю будь-якого активу розуміють здатність його трансформуватися у грошові засоби, а ступінь ліквідності визначається тривалістю тимчасового періоду, протягом якого це трансформація може бути здійснена. Чим коротше період, тим вище ступінь ліквідності [2].

Виділяють поточну й перспективну ліквідність, розуміючи під поточною ліквідністю співвідношення найбільш ліквідних засобів (коштів і короткострокових фінансових вкладень) і її активів (дебіторської заборгованості), що швидко реалізуються, з короткостроковими пасивами.

Порівняння ж активів, які повільно реалізуються, з довгостроковими і середньостроковими пасивами відображає, на їх думку, перспективну ліквідність. При цьому поточна ліквідність асоціюється ними з платоспроможністю на найближчий період часу, а перспективна ліквідність є прогнозом платоспроможності [1].

При цьому потрібно застосувати системний підхід та в комплексі формувати політику управління ліквідністю, основними складовими якої є: управління платоспроможністю; управління ліквідністю активів; взаємопов'язане управління ліквідністю, доходністю та ризиком підприємства.

Управління активами за термінами погашення, управління вартістю ресурсів, які використовуються для забезпечення ліквідності, прогнозування потреби в ліквідних коштах [5].

На наступному етапі дослідження проведемо аналіз ліквідності балансу підприємств. У бухгалтерському балансі в активі засоби підприємства групуються за ступенем зростання їх ліквідності, в пасиві зобов'язання розміщені по мірі скорочення термінів (посилення, підвищення строковості) їх погашення. Якщо при такому порівнянні активів вистачає, то баланс - ліквідний і підприємство платоспроможне і навпаки [3]. Аналіз ліквідності проведемо на основі даних підприємства ПрАТ «УПСК» за 2016-2017 роки.

Усі активи підприємства залежно від ступеня їх ліквідності, тобто від здатності та швидкості перетворення в грошові кошти, можна представити у табл. 1.

Таблиця 1

Показники ліквідності підприємства ПрАТ «УПСК» за 2016-2017 рр.

Показники	Значення показників, %		Нормативне значення	Абсолютне відхилення
	2016 р.	2017 р.		2017 р. від 2016 р.
Коефіцієнт ліквідності загальної	12,47	15,3	1,7-2	1,23
Коефіцієнт ліквідності швидкої	12,37	15,19	0,6-0,7	1,23
Коефіцієнт ліквідності абсолютної	11,76	14,43	0,2-0,3	1,23

Узагальнюючи проведений аналіз показників ліквідності підприємства за 2016-2017 рр., можна зробити висновки, що коефіцієнт загальної ліквідності протягом досліджуваного періоду, в рамках нормативного значення. Це означає, що підприємство має достатню кількість оборотних коштів для покриття поточних зобов'язань.

Значення коефіцієнтів швидкої ліквідності значно перевищує нормативи, що свідчить про високий рівень ліквідності та платоспроможності підприємства, оскільки ліквідних ресурсів достатньо для погашення усіх поточних зобов'язань.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності протягом досліджуваного періоду, порівняно з нормативним значенням є вище норми, що свідчить про позитивну тенденцію до великої кількості оборотних коштів для покриття поточних зобов'язань.

Отже, за досліджуваний період підприємства ПрАТ «УПСК», цілком з впевненістю можна сказати, що підприємство є ліквідним і платоспроможним.

Література

1. Іонін Є. Є. Індикатори фінансової стійкості підприємства як інструмент ранньої діагностики банкрутства / Є.Є. Іонін // Фінанси, облік, банки. – 2016.

«Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи»

2. Коваленко Л.О. Фінансовий менеджмент / Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова // Знання. – 2005.

3. Міжнародний науковий журнал "Міжнародна наука". Серія: "Економічні науки" , О.В. Корнух, Ю.І. Соловйова, Удосконалення методичного підходу до оцінки нематеріальних активів при визначенні рівня ліквідності підприємства в умовах його інноваційного розвитку – 2017.

4. Пріб К. А. Діагностика в системі управління: навч. посіб. / К. А. Пріб, Н. І. Патика. – К.: «Центр учбової літератури», 2016.-432 с.

5. Щербань О.Д. Визначення ефективності використання фінансових ресурсів / О.Д. Щербань // Вісник економічного транспорту і промисловості. – 2013.

Кошова В.Р.,
здобувач ступеня бакалавра,
Рамський А.Ю.,
д.е.н., завідувач кафедри
фінансів та економіки
Київський університет імені Бориса Грінченка
м. Київ, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА В УКРАЇНІ

На сьогодні в Україні небагато фінансових посередників, хоча, за прогнозами, їх кількість і роль в економіці мають зрости. Протягом останніх декількох років фінансовий ринок України динамічно розвивається. Сукупні активи фінансових посередників збільшилися за останні 5 років у 5 разів приблизно до 50% від ВВП, а обсяги торгів на організованому фондовому ринку – більше ніж вдвічі і складають 4.2% від ВВП. Проте, загальний рівень розвитку фінансового ринку залишається досить низьким [1].

Доцільність розгляду даної теми полягає у тому, що необхідно чітко зрозуміти сутність, значення фінансового посередництва та проблеми, які виникають в цій сфері, для подальшого їх вирішення .

Дослідження фінансового посередництва як самостійного економічного явища має важливе значення, особливо в сучасних умовах України, коли значний вплив мають не лише внутрішні фактори розвитку фінансового ринку, а й зовнішні чинники – стабільність стану світового фінансового ринку.

Фінансові посередники відіграють важливу роль у функціонуванні грошового ринку, а через нього - у розвитку ринкової економіки, їх економічне призначення полягає в забезпеченні базовим суб'єктам грошового ринку максимально сприятливих умов для їх успішного функціонування.

Конкретні переваги фінансового посередництва виявляються у наступному:

- 1) можливості для кожного кредитора оперативно розмістити вільні кошти в дохідні активи, а для позичальника - оперативно мобілізувати додаткові кошти і так само оперативно повернути їх на висхідні позиції
- 2) скороченні витрат базових суб'єктів грошового ринку
- 3) послабленні фінансових ризиків для базових суб'єктів грошового ринку, оскільки значна частина їх перекладається на посередників
- 4) збільшенні дохідності позичкових капіталів, завдяки зменшенню фінансових ризиків, скороченню витрат на здійснення фінансових операцій та відкриттю доступу до великого, високодохідного бізнесу [2].

«Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи»

З'ясувавши сутність та значення фінансових посередників, необхідно розглянути їх місце і роль у сучасному механізмі трансформації заощаджень в інвестиції, який можна визначити як трирівневий, виділивши такі його етапи:

1. Формування інвестиційних заощаджень приватних осіб - інвесторів;
2. Формування довгострокових пасивів інституційних інвесторів;
3. Розміщення цінних паперів, випущених фінансовими посередниками, або укладення контрактів з інститутами довірчого управління (трастами) щодо управління капіталами [3].

Оскільки базові суб'єкти грошового ринку переважно є суб'єктами реального сектора економіки, то, створюючи для їх функціонування сприятливі умови, фінансові посередники позитивно впливають на кругообіг капіталу в процесі розширеного відтворення, розвиток виробництва, інших сфер економіки. Особливо важлива їх роль у переміщенні грошових заощаджень домашніх господарств в оборот ділових підприємств, оскільки ці заощадження є найбільшим джерелом інвестицій в економіку, проте вони перебувають у величезній кількості власників, індивідуальні розміри яких невеликі, отже перерозподіл їх без посередників технічно неможливий.

Однією із значних проблем, що виникають на перешкоді розвитку інститутів фінансового посередництва, стає незначні обсяги заощаджень в Україні. Сучасна багатогалузева і впливова система фінансового посередництва є характерною для країн зі стабільно високим рівнем середньодушового доходу. Для вирішення цієї проблеми Україні слід вжити великомасштабних заходів для підвищення життєвого рівня населення, їх доходів, а також доходів господарюючих суб'єктів, що потребує значних зусиль та тривалого часу [4].

Обсяги залучених фінансовим посередником капіталів характеризують його позиції серед компаній свого типу. Вони, конкуруючи між собою, намагаються поліпшити якість та доступність своїх послуг і забезпечити додаткові вигоди для акціонерів. Наявність такої внутрішньогрупової конкуренції змушує фінансових посередників зменшувати свої витрати на ведення бізнесу з метою зменшення вартості своїх послуг.

Також відбувається міжгрупова конкуренція. Намагаючись забезпечити для своєї групи конкурентні переваги, такі організації намагаються впливати на прийняття рішень та внесення змін у діюче законодавство (лобіювання). Державне регулювання фінансового посередництва справляє значний вплив на такі зміни. Приймаючи новий законодавчий акт держава може забезпечити конкурентні переваги фінансовим посередникам певної групи.

Стосовно ситуації в Україні, то найрозвинутішою складовою ринку залишаються комерційні банки при тому, що інші інститути та ринки дуже сильно

відстають у своєму розвитку. Така ситуація типова для країн із перехідною економікою і є результатом незавершеності законодавчого регулювання діяльності фінансових інститутів та ринків, а також непродуманості економічної політики, щодо приватизації, валютного регулювання, підтримання низької інфляції тощо.

Державне регулювання діяльності та конкуренція за інвестиційні заощадження населення між комерційними банками та небанківськими фінансовими інститутами сприяє не лише підвищенню якості й доступності фінансових послуг, а й запровадженню фінансових інновацій шляхом пропонування інвестору нових видів послуг, які забезпечують вищі доходи або є доступнішими для масового інвестора.

Таким чином, виходячи з прямого впливу держави на діяльність фінансових посередників, виникає необхідність вдосконалення державного законодавства з питань регулювання їх діяльності, створення умов для підвищення конкурентоспроможності фінансових посередників, а також виконання запропонованих заходів.

Література

1. Зимовець В. В. Фінансове посередництво : навч. посіб. / В. В. Зимовець, С. П. Зубик. — К. : КНЕУ, 2017. — С. 288
2. Корнєєв В. В. Модифікація форм фінансового посередництва в Україні / В. В. Корнєєв // Фінанси України. — 2013. — № 1. — С. 77—85
3. Бала О. Фінансове посередництво в Україні: сутність та види / О. Бала, О. Цізда // Науковий вісник НЛТУ України. — 2015. — Вип. 20.6. — С. 169—174
4. Дубина М. В. Удосконалення класифікації фінансових посередників в Україні [Електронний ресурс] / М. В. Дубина. — Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vcndtu/Ekon/2009_39/25.html

Кравець М.М.,
здобувач ступеня магістра

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

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПРАКТИКИ МОБІЛІЗАЦІЇ ДОХОДІВ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ

Вирішальне значення для ефективного виконання державним пенсійним страхуванням його функцій є його адекватне ресурсне забезпечення. Зважаючи на специфічні властивості державного пенсійного страхування, механізм мобілізації доходів Пенсійного фонду України впливає на всі економічні суб'єкти і характер їхніх відносин. Особливістю функціонування системи формування доходів Пенсійного фонду є її спроможність регулювати фінансові відносини учасників пенсійної системи не лише у період сплати внесків, а й у майбутньому. Сплачені внески формують пенсійні права застрахованих осіб, що, безумовно, позначатиметься на їхніх доходах і на фінансовому становищі Пенсійного фонду в майбутньому. Крім цього, від функціонування механізму формування доходів залежить забезпечення важливих критеріїв пенсійної системи – підтримання соціальної справедливості в державі та сприяння економічному зростанню [1].

Досліджуючи потенціал можливого збільшення єдиного соціального внеску, що спрямовується на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування варто, на нашу думку, дослідити зарубіжний досвід встановлення тарифів на державне пенсійне страхування. Справа в тому, що передбачені внески, будучи джерелом доходів Пенсійного фонду, одночасно слугують видатками для роботодавців і найманих працівників. В умовах послаблення митних обмежень на рух товарів, робочої сили і капіталу встановлення надмірно високих розмірів внесків в окремій країні порівняно з іншими державами спричиняє переміщення бізнесу до держав із більш прийнятним режимом сплати внесків на державне пенсійне страхування [3].

Заходи щодо оптимізації тарифів на державне пенсійне страхування передбачають і можливий перерозподіл навантаження між роботодавцем та працюючим з метою посилення мотивації в економічних суб'єктів до участі в державному пенсійному страхуванні й розширенні страхових прав. Серед усіх розвинених держав нескладно помітити групу тих держав, у яких встановлено внески на державне пенсійне страхування як для роботодавців, так і застрахованих

осіб на однаковому рівні. Представниками цієї групи є розвинені демократичні країни, в яких високий рівень життя населення та, відповідно, високий рівень заробітної плати працюючих (див. табл. 3.1). Порівняно з цими країнами в Україні набагато вищі ставки страхових внесків на державне пенсійне страхування, що сплачують роботодавці, й набагато менші – в працюючих. Стратегічно важливо у процесі реформування пенсійної системи України поступово змінювати структуру внеску на державне пенсійне страхування, що передбачатиме збільшення навантаження на працюючих осіб і зменшення навантаження на роботодавців. Це сприятиме наближенню до практики розподілу внесків між роботодавцями і найманими працівниками в європейських країнах. Так, застосування чинних ставок сплати єдиного соціального внеску (без урахування частини єдиного внеску, що спрямовують до Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві) призводить до співвідношення внеску роботодавця до внеску найманого працівника як 91:9 [2, с. 9-15].

Магістральним напрямком розширення бази нарахування внесків на державне пенсійне страхування, зважаючи на їхні економічні властивості, є збільшення реальної заробітної плати. Зважаючи на те, що функціонування економічної системи відбувається в умовах лібералізації умов зовнішньої торгівлі, на перший план виходить реалізація заходів, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності продукції та послуг, що виробляють в Україні. Тому, на нашу думку, єдиним способом вирішення цього складного завдання є реальне підвищення продуктивності праці застрахованих осіб у національній економіці [6].

Пріоритетним завданням у поповненні ресурсів Пенсійного фонду вважаємо зменшення частки тіньової економіки та легалізацію відносин на ринку праці в Україні. Нині рівень тінізації вітчизняної економіки є одним із найвищих в Європі. Так, за оцінками Світового банку та фондів Фрідріха Шнайдера й Андреса Буена, у середньому впродовж 2015–2017 рр. частка тіньової економіки в Україні становила 54,3%. Вищий рівень тіньової економіки був тоді лише в Грузії – 67,8%. Зазначимо, що за офіційними даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України рівень тіньової економіки у I кварталі 2018 року склав 33% від офіційного ВВП, що на 4 в.п.1 менше за показник I кварталу 2017 року. Незважаючи на відмінності в оцінках, очевидним є факт великого розміру тіньової економіки в нашій державі, адже її критичний рівень для економічної безпеки країни становить 30%. Значні масштаби тіньової економіки в Україні формують украй несприятливий фон для функціонування ринку праці [7].

Окремим напрямком підвищення прозорості функціонування Пенсійного фонду України є, на нашу думку, подання розгорнутої структури джерел формування пенсії для конкретного одержувача. В таких умовах одержувачі пенсій

матимуть повну інформацію стосовно того, яка частка отримуваних пенсій формується за рахунок власних надходжень Пенсійного фонду, а яку частку виплачують за рахунок інших джерел – асигнувань бюджетних програм, призначених для фінансування спеціальних пенсій, за рахунок коштів Державного бюджету, спрямованих на фінансування дефіциту пенсійного фонду, й за рахунок інших коштів або ж за рахунок безпосередньо роботодавців, на яких покладено обов'язок покривати видатки, пов'язані, зокрема, з достроковим виходом на пенсію [4, С. 205].

Література

1. Крюкова С. Екс-голова Держказначейства Тетяна Слюз: Владі потрібно чесно сказати про проблеми з бюджетом / Світлана Крюкова, Сергій Лямець: [Електронний ресурс]: Режим доступу : http://www.epravda.com.ua/publications/2015/07/4/383689/view_print.
2. Лібанова Е. Стратегічні пріоритети соціальної політики України на початку XXI століття / Елла Лібанова // Демографія та соціальна економіка. – 2010. – № 1 (9). – С. 9–22.
3. Новіков В. Соціальні наслідки євроінтеграції України. Система охорони здоров'я. [Валерій Новіков, Катерина Никонюк]. – К., 2014. – 16 с.
4. Пенсійна реформа в Україні: напрями реалізації : моногр. / Е. М. Лібанова, А. О. Бахмач, О. А. Васильєв та ін. / за ред. Е. М. Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, 2014. – 270 с.
5. Полікарпов В.Д., Федорищева О.А. Напрями реформування системи пенсійного забезпечення в Україні // Науковий вісник Херсонського державного університету. – Серія «Економічні науки». – 2018. – Випуск 28. – Частина 2. С. 133-135.
6. Соловьев А. К. Обоснование страхового механизма формирования пенсионных прав граждан / А. К. Соловьев // Финансы. – 2013. – 11. – С. 54–58.
7. Юрій С.І., Шаварина М.П., Шаманська Н.В. Соціальне страхування: підручник. – К.: Кондор. – 2004. – 464 с.

Кравців М.Б.,
здобувач ступеня магістра
Національний університет водного
господарства та природокористування
Костриченко В.М.
Науковий керівник – к.е.н., доцент

ОЦІНЮВАННЯ ТА ІДЕНТИФІКАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах нестабільності функціонування національної та світової економіки виникає необхідність розробки та реалізації нових ефективних інструментів забезпечення економічної стійкості підприємств. Для забезпечення стійкого розвитку та функціонування підприємства в тривалій перспективі необхідно здійснювати постійний моніторинг та оцінювання економічної стійкості підприємства.

Економічна стійкість трактується як забезпечення внутрішньої стабільності підприємства та гнучкості реагування на зовнішній вплив. Враховуючи, що підприємство є складною, динамічною, відкритою соціально-економічною системою, то стійкістю є її «здатність зберігати свій працездатний стан щодо досягнення запланованих результатів за наявності різних мінливих впливів» [1].

Оцінювання економічної стійкості представляє собою комплекс дій, які дозволяють встановити рівень, динаміку і тенденції зміни показників, що характеризують результати діяльності підприємства, тобто передбачає інтерпретацію показників, які описують економічне явище [2].

На сьогоднішній час не існує загальноприйнятої методики оцінювання економічної стійкості. Основні вимоги, які висуваються до інтегрованої комплексної оцінки, полягають в тому, що вона повинна бути загальновизнаною, а також повинно бути зрозуміло, які характеристики та в яких пропорціях зосереджені в ній.

Загальний інтегральний показник економічної стійкості підприємства оцінюється за п'ятьма складовими: фінансова, виробнича, маркетингова, інвестиційно-інноваційна, організаційно-кадрова. Інтегральний показник економічної стійкості визначається як сума середньозважених значень складових економічної стійкості.

Відповідно до рівня показника економічної стійкості підприємства визначається тип економічної стійкості: абсолютна стійкість, достатня стійкість, нестійкий економічний стан, низька стійкість, катастрофічна стійкість. Між типом

економічної стійкості та стадіями кризового процесу формуються певні взаємнокорелюючі зони, в яких фіксується відповідність між ними [2].

Типологія економічної стійкості корелює із рівнем показника економічної стійкості підприємства. Тому тип економічної стійкості можна визначати, встановивши його відповідність рівню загального інтегрального показника економічної стійкості підприємства за шкалою Харрінгтона [3]. Абсолютній економічній стійкості відповідає дуже високий рівень цього показника (1,00 – 0,80), достатній стійкості – високий рівень (0,63 – 0,80), нестійкому економічному стану – середній рівень (0,63 – 0,37), низькій стійкості – низький рівень показника (0,37 – 0,20), катастрофічній нестійкості - (0,20 – 0,00) дуже низький рівень інтегрального показника.

З метою апробації обраного методичного підходу нами проведені розрахунки показників економічної стійкості підприємства хлібопекарської галузі – ПАТ «Поліссяхліб» (табл.1).

Таблиця 1

Динаміка інтегрального показника економічної стійкості ПАТ «Поліссяхліб» за 2013-2017 рр.

Роки	Значення показників складових економічної стійкості				Інтегральний показник
	фінансова стійкість	виробнича стійкість	маркетингово-інвестиційна стійкість	кадрово-управлінська стійкість	
2013	0,479	0,392	0,402	0,341	0,404
2014	0,511	0,382	0,435	0,529	0,464
2015	0,626	0,370	0,538	0,585	0,530
2016	0,934	0,380	0,503	0,481	0,574
2017	0,987	0,396	0,475	0,451	0,577

Джерело: Розраховано автором за даними звітності підприємства.

За досліджуваний період інтегральний показник економічної стійкості ПАТ «Поліссяхліб» має зростаючу динаміку, однак сам його рівень відповідає нестійкому економічному стану. Проте, слід відзначити, що існує суттєва диференціація складових економічної стійкості: на дуже високому рівні знаходяться значення показника фінансової стійкості (абсолютна стійкість у 2016-2017 роках), досить низькою є виробнича стійкість (низький рівень стійкості). Спадною динамікою за 2016-2017 роки відзначились маркетингово-інвестиційна та кадрово-управлінська складові стійкості, значення показників яких відповідають нестійкому стану.

Процес оцінювання не завершується розрахунком загального інтегрального показника економічної стійкості підприємства. Наступним кроком має бути

встановлення відповідності рівня даного показника певній стадії кризового процесу: кризове явище, кризова ситуація, передкризовий стан, кризовий стан, криза. Така ідентифікація створює підґрунтя для прийняття підприємством якісних та ефективних господарських рішень.

Отже, підприємству, що має нестійкий економічний стан, який ідентифікується як передкризовий стан, слід впроваджувати інноваційні рішення щодо покращення виробничої стійкості. Це, в свою чергу, сприятиме росту маркетингово-інвестиційної стійкості за рахунок інновацій та інвестицій, а також суміжному впливу на зростання кадрово-управлінської та економічної стійкості підприємства в цілому.

Література

1. Василенко А.В. Менеджмент устойчивого развития предприятий: монография. / А.В. Василенко. – К.: Центр учебной литературы, 2005.- 648 с.
2. Kostrychenko V. Methodical imperatives in estimating of economic stability of the enterprise / V. Kostrychenko, M. Kravtsiv // International Journal of New Economics, Public Administration and Law. – № 1 (1) – Varna-Świnoujście, 2018. – 217 p. –Journal is Listed and Indexed in Googlee Scholar. – PP. 101-111.
3. Harrington, J. The desirability function // Industrial Quality Control.– 1965 – №21(10). – PP. 494 – 498.

Краус Н. М.

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

Краус К. М.

*к.е.н., доцент кафедри управління
Київський університет імені Бориса Грінченка*

ЯК ПРАЦЮЄ “ВІТРЯК ІННОВАЦІЙ”?

З метою забезпечення активної інноваційної діяльності підприємницьких структур України та їх адаптивної флексибільності, по-перше, потрібно створити сприятливе інституціональне середовище. По-друге, змінити структуру ментальності українського соціуму. По-третє, “вмонтувати” у внутрішнє культурно-ділове середовище підприємницьких структур “вітряк інновацій”. “Вітряк інновацій” ми пропонуємо розуміти як постійно функціонуючу відпрацьовану систему “народження” інноваційного товару/послуги, що супроводжується новими рішеннями в інноваційній діяльності з моменту появи інноваційної ідеї до практичного її втілення.

Дія “вітряка інновацій” повинна підсилюватися ефективним творчим кліматом, позитивною і сприятливою творчою атмосферою в трудовому колективі венчурного підприємства. Це, в свою чергу, підвищить якість інноваційної діяльності, що позитивно вплине на конкурентоспроможність інноваційної продукції/послуги інституту інноваційного розвитку на ринку інновацій [1, с. 14]. До діяльності “вітряка інновацій” повинні бути залучені всі працівники і підрозділи венчурного підприємства. Особистісними характеристиками персоналу мають бути творчість й креативність. “Вітряк інновацій” – це всеохоплююче управління якістю, що включає всі аспекти та послідовні етапи інноваційної діяльності підприємницької структури, увесь інноваційний ланцюг, що представлений на рис. 1.

Діяльність “вітряка інновацій” має відбуватися в рамках стандартів системи управління якістю, тобто: залучення всіх співробітників організації до діяльності з покращення якості, підвищення кваліфікації працівників-інноваторів; орієнтація на споживача; провідна роль керівника венчурного підприємства та застосування ним системного підходу до управління; отримання зразків щодо управління якістю, контакт між першою та другою стороною (постачальник – споживач), затвердження або реєстрація, що їх проводить друга сторона, сертифікація або реєстрація, що здійснює третя (незалежна) сторона; мінімізація ризиків; процесний підхід; постійне покращення; взаємовигідні ділові відносини з контрагентами.

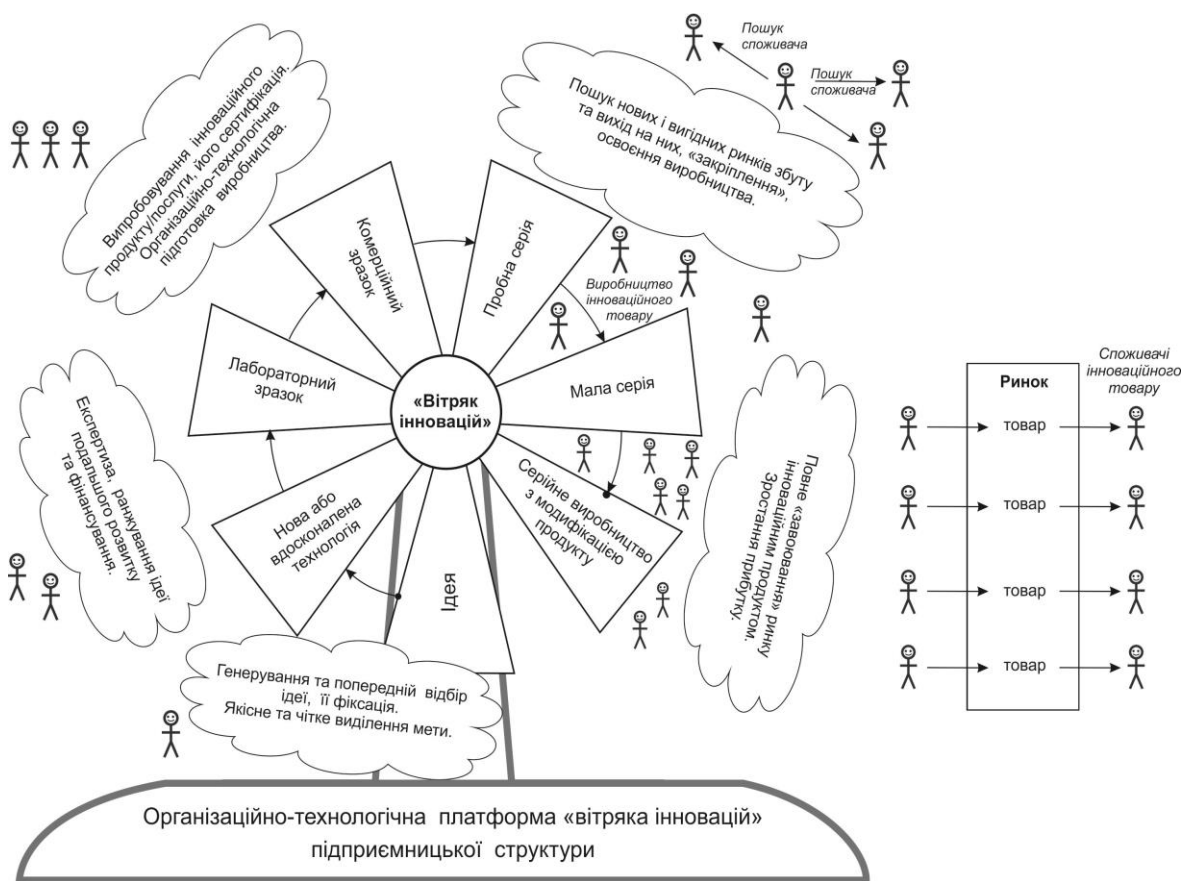


Рис. 1. Організація дії “вітряка інновацій” підприємницької структури за процесами інноваційної діяльності (розробка авторів).

В умовах жорсткої конкуренції, гарантії якості роблять вирішальний внесок щодо вибору споживачем інноваційної продукції/послуги тієї чи іншої підприємницької структури. Однією з таких гарантій і є наявність у підприємства (компанії, фірми) сертифікату на відповідність стандарту. Наявність сертифікату – це, перш за все, візитна картка інноваційного підприємства, яка гарантує, що всі інноваційні процеси, які відбуваються на підприємстві контролювані його управлінцями [2, с. 86].

Запропонований нами “вітряк інновацій” демонструє життєвий цикл інноваційного продукту/послуги. Він є базовим для всіх можливих створюваних новинок на венчурному підприємстві. “Вітряк інновацій” будь-якого успішного інноваційного проекту за життєвий цикл робить один оберт з моменту зародження ідеї до масового (комерційного) виробництва інноваційного продукту та появи даного продукту на ринку інновацій [3, с. 129]. Постійне перебування в русі “вітряка інновацій” говорить про наявність в ньому потужної рушійної сили на зразок розвинутої інноваційної інфраструктури, “дорожньої карти” створення інноваційного продукту/послуги та служби експлуатації, НТП, прагнення

учасників інноваційного бізнес-процесу до отримання максимального прибутку, конкуренції на ринку інновацій.

Інституціональне середовище, яке складається з неформальних обмежень, сприяє становленню особливих венчурних структур – мереж і хабів, похідних від цього середовища. Прикладом тут можуть слугувати інноваційні хаби, що створюються на спільній базовій технологічній платформі. Як зазначають окремі дослідники, інституціональне середовище з низьким рівнем інституціональної довіри, але з високою міжособистою персоніфікованою довірою, сприяє розвитку різних гібридних структур. Щоб отримати довіру працівника-інноватора, підприємницька структура повинна “зв’язати” себе певними принципами, обіцяючи (у явній чи неявній формі) керувати ними при просуванні під час непередбачених (ризикових) обставин.

Інституціоналізація взаємовідносин під час капіталовкладень в інноваційні проекти сприяє формуванню довіри, що ґрунтується на очікуванні надійності. Ця надійність проявляється в різних формах, втілюється в репутації й базується на інвестиційно привабливому іміджі підприємницької структури. Довіра обумовлюється потребою економічних агентів взаємодіяти з метою отримання вигод, тобто максимізації своєї загальної корисності і ґрунтується на їх семантичній та інноваційній активності [4, с. 215].

Набір таких принципів і є організаційною культурою. Підприємницькі структури сфери інновацій, що сформували високу організаційну культуру, одержують істотні вигоди у довгостроковій перспективі. На наш погляд, інституціональні можливості і довіра забезпечують сприйняття та реалізацію нововведень й формують інноваційне середовище підприємства, як один з компонентів його інноваційного потенціалу.

Література

1. Краус Н. М. Інституціоналізація інноваційної економіки: глобальні та національні тенденції : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. економ. наук: спец. 08.00.01 “Економічна теорія та історія економічної думки” / Н. М. Краус. – К.: Знання, 2017. – 40 с.

2. Kraus N. M. The market of innovations: factors, incentives, obstacles and perspectives for effective functioning / N. M. Kraus, K. M. Kraus // The USV Annals of Economics and Public Administration. – 2016. – Vol. 16. – Issue 1 (23). – С. 85–91.

3. Краус Н. М. Які зміни несе в собі “Індустрія 4.0” для економіки та виробництва? / Н. М. Краус, К. М. Краус // Збірник наукових праць. Формування ринкових відносин в Україні. – 2018. – № 9 (208). – С. 128–136.

4. Краус Н. М. Українсько-російсько-англійський термінологічний словник з економічної теорії: слов. для студ. ВНЗ / Н. М. Краус, К. М. Краус; ВНЗ Укоопспілки “Полтав. ун-т економіки і торгівлі”. – К.: Центр учбової л-ри, 2015. – 326 с.

Кузбін Є.Б.,
здобувач ступеня магістра,
Сосновська О.О.,
к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів та економіки
Київського університету імені Бориса Грінченка
м. Київ, Україна

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА РЕГІОНУ ЯК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ДЕРЖАВИ

Проміжним рівнем, що поєднує економічну безпеку держави та підприємства є економічна безпека регіону. Вона являється перехідним етапом, що залежить від показників безпеки на макро- та мікрорівнях. Отже, актуальність дослідження зумовлена проблемою соціально-економічного розвитку окремих регіонів у зв'язку з їх відмінностями в географічному положенні, наявності різних видів ресурсів та промислово-виробничого потенціалу.

Підприємництво є однією з головних ознак ринкової економіки та основою розвитку народного господарства будь-якої країни. Підприємницька діяльність в Україні характеризується великою кількістю проблем, що пов'язані з застарілою технікою, низьким рівнем рентабельності, недостатньою інноваційною активністю, слабкою підтримкою держави, критичним рівнем кредиторської та дебіторської заборгованості, складним політичним та економічним становищем. Аналіз сучасних економічних реалій свідчить, що Україна має негативні тенденції на міжнародній арені, які ми можемо побачити у Таблиці 1.

Таблиця 1

Позиції України та деяких країн світу за Індексом глобальної
конкурентоспроможності

Позиції України та деяких країн світу за Індексом глобальної конкурентоспроможності	2012-2013 (з 144 країн)	2013-2014 (з 148 країн)	2014-2015 (з 144 країн)	2015-2016 (з 140 країн)	2016-2017 (з 138 країн)
Україна	73	84	76	79	85
Грузія	77	72	69	66	59
Туреччина	43	44	45	51	55
Росія	67	64	53	45	43
Польща	41	42	43	41	36

Джерело: [2].

Так, за 2016-2017 роки за Індексом глобальної конкурентоспроможності Україна посіла 85 місце з 138 країн. У порівнянні з попередніми роками позиція у глобальному рейтингу знизилась, але на противагу в Україні все одно з'являється все більше підприємств.

Економічна безпека регіонів нерозривно пов'язана з конкурентоспроможністю України на міжнародній арені. Економічна безпека регіону це – достатня забезпеченість територій необхідними ресурсами з метою формування сприятливого розвитку і зростання економіки на основі проведення виваженої регіональної, економічної і соціальної політики [3]. Економічну безпеку регіонів України характеризують такі основні дестабілізуючі фактори, як: виснаження виробничо-технічного потенціалу, погіршення екологічного стану, зростання безробіття, порушення рівномірності фінансового забезпечення тощо [1, с. 10].

Оцінити ситуацію в регіонах України можемо за регіональним рейтингом, який проводився відповідно до моделі Світового банку, Regional Doing Business 2018 або Рейтинг легкості ведення бізнесу. Відповідно рейтингу найбільш привабливими для ведення підприємницької діяльності є такі області України як Вінницька, Івано-Франківська та Житомирська. У опитуванні взяли участь 2500 компаній. Основними критеріями які враховувались при розробці рейтингу були:

- легкість створення підприємства та сплата місцевих податків;
- швидкість отримання дозволів на будівництво;
- оформлення земельної ділянки під об'єкт нерухомості;
- можливість під'єднання до електромережі, якість електронних сервісів.

Якщо порівняти лідерів нашого рейтингу з іншими містами світу, то створити підприємство в Кошице (Словаччина) можна за 19,5 днів, в Бразі (Португалія) – 6,5 днів, а в Житомирі – 7 днів. Щоб одержати дозвіл на будівництво, в Загребі (Хорватія) потрібно витратити 146 днів, в Алмати (Казахстан) – 123 дні, в Чернігові – лише 67 днів. Отже, сьогодні все більше людей можуть не боятися відкрити власну справу та зайнятися власним бізнесом.

Через нестабільно економічну та політичну ситуацію, яка склалася в країні проблема у забезпеченні економічної безпеки стала пріоритетним завданням для кожного рівня, так як економічна безпека підприємства залежить від економічної безпеки держави, регіону, адже вона ґрунтується на їхньому фінансовому, сировинному та виробничому потенціалі та перспективах розвитку.

Невизначеність зовнішнього середовища призводить до того, що на кожному з рівнів існують актуальні ризики та загрози, уникнути яких неможливо. Незалежно від того малий, середній чи великий бізнес кожний підприємець хоче знизити ризик та шукає різні методи та засоби, щоб уникнути максимальних втрат у матеріальному або вартісному виразі. Для кожного з них виникає питання, як

«Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи»

правильно налагодити процес, щоб отримати найбільший прибуток і при цьому зменшити ризик збитків. Тому потрібно шукати такі способи, що допоможуть управляти ризиками та мінімізувати їх наслідки.

Адже, управління ризиками в економіці будь-якої країни є одним із вирішальних факторів забезпечення її конкурентоспроможності в міжнародній економіці, особливо за умов її подальшої глобалізації. Посилення темпів глобалізації є найхарактернішою закономірністю розвитку сучасного світового господарства. За даних умов, забезпечення економічної безпеки регіонів є основою гарантування економічної безпеки держави, фундаментом розвитку підприємницької діяльності, вимогою соціально-економічного розвитку, підвищення конкурентоспроможності регіонів та країни в цілому.

Література

1. Отенко І.П. Економічна безпека підприємства / укл. І.П. Отенко, Г.А. Іващенко, Д.К. Воронков. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2012. – 256 с.

2. Позиція України в рейтингу країн світу за Індексом глобальної конкурентоспроможності 2016-2017 / Режим доступу – [Електронний ресурс]: 2017 <http://edclub.com.ua/analytika/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-1>

3. Чесноков А. В. Методи оцінки зовнішньоекономічної безпеки України / А. В. Чесноков // Вісн. Терноп. держ. екон. ун-ту. – 2006. – № 1. – с. 136.

Кучеровська В.О.,
здобувач ступеня магістра,
Обушний С.М.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів та економіки
Київський університет імені Бориса Грінченка
м. Київ, Україна

НОРМАТИВНО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ ФІНАНСУВАННЯ ЗАКЛАДІВ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

Однією з головних умов гармонійного розвитку освіти в будь-якій країні є належне фінансове забезпечення цієї системи в цілому. Покращення вже існуючого та розроблення нових наукових підходів зумовлене низкою причин: нормативним обмеженням навчальних закладів, недостатньо розвиненою інформаційно-технічною та матеріальною базами, корупційними діями і головне – недостатністю державного фінансування.

Фінансування системи освіти у радянські часи та у роки незалежності України здійснювалося за залишковим принципом. М. Курко стверджує, що сфера освіти розглядалася як необов'язкова стаття видатків, за рахунок якої вважалося можливим покращення ситуації в інших галузях [1, с. 3]. Дана позиція ґрунтується на небажанні щось змінювати у вже звичних і комфортних умовах системи освіти, відсутності зацікавленості у підвищенні кваліфікації та й в цілому у роботі, небажанні популяризування наукової та науково-дослідної роботи. У час реформаторських процесів в освіті та науці, фінансовій та економічній сфері проблема порядку фінансування закладів освіти є актуальним та нагальним питанням.

На думку Н. Бондарчука фінансування навчальних закладів повинно здійснюватися з розрахунку на кожну особу, що навчається, з наданням їй свободи вибору (окрім основної програми навчання) [2, с. 60]. Це й би підхід міг забезпечити об'єктивну конкуренцію на ринку освітніх послуг.

Проблеми порядку й умови фінансування закладів освіти та визначення шляхів покращення їх ефективності неможливо без аналізу нормативно-правового забезпечення фінансування даної сфери. Правові засади фінансування навчальних закладів закріплені у Конституції України, Бюджетному кодексі України, Законах України «Про освіту», «Про вищу освіту», «Про загальну середню освіту», «Про дошкільну освіту», «Про позашкільну освіту», «Про професійно-технічну освіту», «Про наукову та науково-дослідну діяльність», Державному бюджеті України на

поточні роки, Указах Президента України, постановах Кабінету Міністрів України та ін.

Порядок фінансування навчальних закладів формується на основі джерел фінансування. Вони у свою чергу є залежними від форми власності навчального закладу. Значна кількість видатків на систему освіти здійснюється саме місцевими бюджетами. З Державного бюджету України фінансуються заклади загальної середньої, професійно-технічної та вищої освіти, установи післядипломної освіти; позашкільні навчальні заклади, а також заходи з позашкільної роботи з дітьми та інші заклади та заходи в галузі освіти, що забезпечують виконання загальнодержавних функцій затвердженим Кабінетом Міністрів України. З бюджетів на місцях передбачається фінансування дошкільної освіти; закладів загальної середньої та професійно-технічної освіти; вищої та післядипломної освіти на умовах регіонального замовлення; позашкільної освіти.[3].

У Законі України «Про освіту» міститься положення, де визначений порядок фінансування закладів освіти відповідно до її видів. В ст. 61 вказано, що фінансування державних навчальних закладів та установ, організацій, підприємств системи освіти здійснюється за рахунок коштів відповідних бюджетів, коштів галузей народного господарства, державних підприємств і організацій, а також додаткових джерел фінансування [4].

Можна зробити висновок, що фінансування системи освіти в першу чергу залежить від джерела фінансування.

Основними джерелами фінансування є:

- ❖ кошти Державного бюджету, місцевих бюджетів, кошти центральних органів виконавчої влади (державні асигнування);
- ❖ кошти юридичних та фізичних осіб (комерційні асигнування).

Поміж цим, мають місце додаткові джерела фінансування: оплата за навчання, підготовку, підвищення кваліфікації та перепідготовку згідно з укладеними договорами; оплата за надання додаткових освітніх послуг; оплата за науково-дослідні роботи та послуги, що виконує заклад освіти на замовлення; прибуток від передачі в оренду приміщень та/або обладнання, доходи від реалізації внутрішньоствореної продукції, дотації з бюджетів, добровільні грошові внески, а також інші кошти.

В умовах економічної кризи в Україні, сфера освіти перебуває в стані повної соціальної незахищеності. Поданий вище порядок фінансування не забезпечує стабільності функціонування та розвитку навчальних закладів. А це вже стає причиною скорочення кількості закладів освіти незалежно від її видів. За останні роки можна відслідкувати позитивні тенденції у визначені порядку фінансування, це стало можливим завдяки реформуванню системи.

Фінансування навчальних закладів залежить від форм власності закладів освіти, ліцензування їхньої діяльності, стандартизації напрямів підготовки та спеціальностей, самостійності у плануванні діяльності та у використанні коштів.

До підходи для вдосконалення порядку фінансування навчальних закладів слід віднести:

- 1) затвердження границі мінімального розміру витрат державного та місцевого бюджетів на видатки у сфері освіти;
- 2) встановлення цільових податків для визначення частки податкових надходжень;
- 3) поширення автономії закладів освіти та можливостей у використанні коштів.

Аналізуючи зазначені вище підходи можна зробити наступні висновки: у першій позиції відсутні практичні підстави для реалізації (виконання даного підходу неможливе в умовах кризи в соціальній сфері); другий не має законних підстав, бо Бюджетний кодекс України передбачає формування бюджету за рахунок податків без наперед визначеного їх цільового призначення [3]; третій – найбільш реальний.

Такий процес забезпечення порядку фінансування, як благодійні внески, не варто обмежувати увагою, але для повного розуміння сутності слід звернутися до чинного законодавства. У Законі України «Про благодійну діяльність та благодійні організації» прописано, що освіта є однією з сфер для благодійності. Допомогу можна надавати у наступні способи:

- 1) безоплатна передача у власність навчальних закладів коштів чи іншого майна, права користування й інших речових прав на майно і майнові права, а також доходів від майна і майнових права;
- 2) безоплатне надання послуг на виконання робіт;
- 3) публічний збір благодійних пожертв;
- 4) управління благодійними ендаментами;
- 5) виконання заповітів, заповідальних відказів і спадкових договорів для благодійної діяльності;
- 6) проведення благодійних аукціонів, не грошових лотерей, конкурсів та інших благодійних заходів, що не заборонені законом (ч. 1 ст. 6 Закону України «Про благодійну діяльність та благодійні організації») [5].

Даний нормативно-правовий акт дає повне розуміння, що благодійна діяльність якнайкраще впливає на розвиток освіти, це і підвищення кваліфікації для навчально-педагогічного складу, і перепідготовка існуючих кадрів, і нові програми з контролю якості освіти. Звичайно, ми маємо розуміти, що дана

діяльність не має певної періодичності та не є масовою, тому покладатися лише на неї не слід.

Фінансування закладів освіти за рахунок благодійної неможливе без аналізу постанови Кабінету Міністрів України № 1222 від 04.08.2000 р. щодо затвердження порядку отримання благодійних (добровільних) внесків і пожертв від юридичних та фізичних осіб бюджетними установами і закладами освіти, охорони здоров'я, соціального захисту, культури, науки, спорту та фізичного виховання для потреб їх фінансування. Згідно з цим положенням бюджетні установи можуть спрямовувати благодійні внески навчальним закладам для потреб їх фінансування з уточненням або без конкретизації напрямів видатків чи цільового спрямування [6]. Ще одним цікавим моментом є те, що за відсутності цільового призначення благодійного внеску, керівництво закладу має право перерозподілити отримані кошти на власний розсуд. При цьому дана сфера не є особливо популярною через відсутність мотивації благодійників, це зумовлено неналежною підтримкою на законодавчому рівні. Норми Податкового кодексу не мають жодних виключень до оподаткування благодійної допомоги.

Нормативно-правові засади, що окреслюють порядок фінансування закладів освіти в Україні, є ключовими напрямками розвитку соціально-економічної сфери держави та є залежними від джерел. В умовах сьогодення необхідне удосконалення правових засад альтернативних джерел фінансування закладів освіти шляхом закріплення на законодавчому рівні механізмів мотивації.

Література

1. Курко М.Н. Нормативно-правове забезпечення фінансування вищої освіти в Україні / М.Н. Курко // Радник: Український юридичний портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://radnuk.info/statti/255-finpr/14856-2011-01-19-04-03-09.html>
2. Бондарчук Н.В. Нормативно-правове забезпечення бюджетного фінансування освіти в Україні / Н.В. Бондарчук // Університетські наукові записки. – 2008. – № 3 (II). – С. 58–60.
3. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2010. – № 50–51. – Ст. 572
4. Про освіту: Закон України від 23.05.1991 № 1060-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1060-12/page2>
5. Про благодійну діяльність та благодійні організації : Закон України від 05.07.2012 № 5073-VI // Відомості Верховної
6. Порядок отримання благодійних (добровільних) внесків і пожертв від юридичних та фізичних осіб бюджетними

Лесінська В.С.,
здобувач ступеня магістра,
Вареник В.М.,
*к.е.н., доцент кафедри міжнародних
фінансів, обліку та оподаткування
Університету ім. А.Нобеля
м. Дніпро, Україна*

АНАЛІЗ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

На сьогоднішній час дебіторська заборгованість є одним з найбільших негативних явищ в економіці України. Між українськими підприємствами існує велика заборгованість, яка призводить до сумнівно відомої кризи неплатежів. Криза неплатежів, в свою чергу, призводить до гальмування розвитку ринків, на яких працюють підприємства, платіжна криза є значною проблемою у національній економіці в цілому.

Дебіторська заборгованість в сучасному економічному житті є невід'ємним елементом відносин між підприємствами, оскільки існують різні умови постачання та купівлі товарів. Для продовження виробничого циклу кожне підприємство бажає поскоріше реалізувати свою продукцію, однак у контрагентів може не бути у повному обсязі вільних грошових коштів, таким чином виникає своєрідна форма кредитних відносин – дебіторська заборгованість.

У П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» дебіторська заборгованість визначається як сума заборгованостей дебіторів підприємству на певну дату. При цьому дебіторами є всі юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів [1]. Актуальним для кожного підприємства є належна організація обліку дебіторської заборгованості, що сприяє посиленню контролю за своєчасним здійсненням розрахунків та попередженням виникнення безнадійних боргів.

Та для того, щоб облік на підприємстві був відповідний, потрібно проводити аналіз всіх ділянок бухгалтерського обліку та дебіторської заборгованості зокрема. Аналіз стану дебіторської заборгованості починають із загального оцінювання динаміки її величини загалом і за статтями.

Для аналізу складу і структури дебіторської заборгованості використовуємо дані табл. 1. Як бачимо, у структурі дебіторської заборгованості найбільшу питому вагу становить заборгованість покупців, і на кінець аналізованого періоду її частка ще збільшилася з 67,79 до 76,84%. Разом з тим слід звернути увагу на зменшення заборгованості інших дебіторів (з 23,83 до 13,7%), (найбільш суттєвими статтями

іншої дебіторської заборгованості є "Розрахунки з бюджетом та позабюджетними фондами", "Розрахунки за відсотками нечисленними").

Таблиця 1

Структура дебіторської заборгованості

Назва	На початок періоду		На кінець періоду		Зміни, тис.грн
	тис.грн	%	тис.грн	%	
Покупці та замовники	4 819 178	67,79	5 826 187	76,84	+1 007 009
Аванси видані	595 636	8,38	717 562	9,46	+121 926
Інші дебітори	1 693 832	23,83	1 038 940	13,7	-654 892
Всього ДЗ	7 108 646	100	7 582 689	100	+474 043

Для аналізу дебіторської заборгованості підприємства використовують певні показники:

1) частка дебіторської заборгованості (ЧДЗа) в загальному обсязі активів розраховується за формулою:

$$ЧДЗ_a = \left(\frac{ДЗ}{А}\right) \times 100;$$

$$ЧДЗ_a = \left(\frac{7108646}{10835218}\right) \times 100 = 65,61\%$$

де ДЗ - дебіторська заборгованість;

А - активи організації.

2) частка дебіторської заборгованості (ЧДЗоа) у вартості оборотних активів розраховується за формулою:

$$ЧДЗ_{oa} = \left(\frac{ДЗ}{ОА}\right) \times 100;$$

$$ЧДЗ_{oa} = \left(\frac{7108646}{7766657}\right) \times 100 = 91,52\%$$

де ОА - оборотні активи.

3) період обороту (ПО) дебіторської заборгованості розраховується за формулою:

$$ПО = \left(\frac{ДЗ \times Д}{В}\right);$$

$$ПО = \left(\frac{7108646 \times 365}{15000000}\right) = 172,98$$

де Д - тривалість аналізованого періоду, дні;

В - виручка.

4) частка сумнівної заборгованості (ЧСЗ) в складі дебіторської заборгованості розраховується за формулою:

$$ЧСЗ = \frac{СДЗ}{ДЗ};$$

$$ЧСЗ = \frac{2653428}{7108646} = 0,37\%$$

де СДЗ - сумнівна дебіторська заборгованість.

Цей показник характеризує якість дебіторської заборгованості. Тенденція його зростання свідчить про зниження ліквідності. Даний показник використовується в процесі внутрішнього аналізу дебіторської заборгованості.

5) відношення дебіторської заборгованості до обсягу продажів (КДЗ) розраховується за формулою:

$$КДЗ = \frac{ДЗ}{В};$$

$$КДЗ = \frac{7108646}{15000000} = 0,47$$

Даний показник дає інформацію про те, яка величина неоплаченої продукції припадає на 1 грн. Продажів.

З метою управління ліквідністю корисно згрупувати дебіторську заборгованість за строками її платежу. За боргами, нереальними для стягнення, у визначеному порядку формують резерв за сумнівними боргами. За наявності необхідних документів безнадійні борги погашають шляхом списання на збитки підприємства як дебіторську заборгованість, щодо якої закінчився термін позовної давності.

Проаналізуємо дебіторську заборгованість за даними, наведеними в табл. 2.

Таблиця 2

Дебіторська заборгованість, згрупована за термінами настання платежу

Вид ДЗ	Всього	За термінами платежу			
		до 90 днів	Від 91 до 180 днів	від 181 до 365	Більше 1 року
ДЗ, тис. грн всього	6 908 646	3 800 730	633 395	2 246 356	228 165
В т.ч.: покупці та замовники	4 819 178	2 800 178	239 000	1 700 000	80 000
аванси видані постачальникам	395 636	526	589	296 356	98 165
інші дебітори	1 693 832	1 000 026	393 806	250 000	50 000
%	100,00	55,01	9,17	32,52	3,3

Можна зробити висновок про те, що в аналізованій компанії найбільшу питому вагу (близько 55%) має заборгованість, яка повинна бути погашена протягом найближчих 90 днів. Разом з тим період погашення більше половини зобов'язань за виданими авансами перевищує термін півроку і більше.

Рахунки, які покупці не оплатили, називають сумнівними боргами (безнадійними). Безнадійна заборгованість – це заборгованість, що відповідає одній з таких ознак:

1. заборгованість за зобов'язаннями, щодо яких минув строк позовної давності;
2. прострочена заборгованість померлої фізичної особи;
3. прострочена заборгованість осіб, які у судовому порядку визнані безвісно відсутніми, оголошені померлими;
4. заборгованість фізичних осіб, прощена кредитором;
5. актив у вигляді корпоративних прав або не боргових цінних паперів, емітента яких визнано банкрутом або припинено як юридичну особу у зв'язку з його ліквідацією;
6. прострочена заборгованість фізичної або юридичної особи, не погашена внаслідок недостатності майна зазначеної особи, за умови, що дії щодо примусового стягнення майна боржника не призвели до повного погашення заборгованості;
7. заборгованість, стягнення якої стало неможливим у зв'язку з дією обставин непереборної сили, стихійного лиха (форс-мажорних обставин), підтверджених у порядку, передбаченому законодавством;
8. заборгованість суб'єктів господарювання, визнаних банкрутами у встановленому законом порядку або припинених як юридичні особи у зв'язку з їх ліквідацією.

Отже, організація обліку дебіторської заборгованості на підприємстві будь-якої форми власності має дуже важливе значення, оскільки сприяє упорядкуванню інформації, її прозорості та достовірності даних із розрахункових операцій з дебіторами.

Література

1. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства Фінансів України №237 від 08.11.1999р.

МЕТОДИ ОЦІНКИ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Сучасний етап суспільно-економічного розвитку характеризується глобалізацією економіки, міжнародною інтеграцією, підвищенням рівня невизначеності, посиленням конкуренції в усіх сферах економічної діяльності, що породжує низку загроз стану соціально-економічного розвитку окремих суб'єктів підприємництва та країни в цілому і призводить до зниження рівнів ефективності виробництва, його конкурентоспроможності та конкурентоспроможності продукції, нераціонального використання всіх видів ресурсів, зниження рівня рентабельності, платоспроможності та фінансової стійкості підприємств. Однією з основних умов, що забезпечують успішне функціонування та розвиток як суб'єктів підприємництва, так і економіки взагалі, є забезпечення фінансової безпеки економічних систем на різних рівнях управління.

Поява та еволюція понять «безпека» і «фінансова безпека» обумовлені об'єктивними чинниками суспільно-економічного розвитку. Фінансова безпека є самостійним об'єктом управління на мікро- та макроекономічному рівнях і може бути визначена наступним чином: фінансова безпека суб'єкту підприємництва як економічної системи – це кількісно та якісно детермінований рівень його фінансового стану, що забезпечує стабільну захищеність пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру.

Результати проведеного дослідження показують, що в особливостях дослідженнях фінансової та фінансово-економічної безпеки є достатня кількість проблем, які частково досліджені і потребують поглибленого вивчення окремих питань, зокрема щодо вдосконалення категоріального апарату, формування системи управління фінансовою безпекою суб'єктів підприємництва та розробки методичного підходу до оцінки та прогнозування рівня фінансової безпеки суб'єктів підприємництва.

В наукових працях вчених розглянуто різні види методичних підходів до оцінки рівня фінансової безпеки підприємства, які різняться між собою набором окремих одиничних показників, що використовуються. Склад одиничних показників визначається пріоритетністю фінансових інтересів конкретного

суб'єкта господарювання та конкретним змістом, що вкладається автором в поняття «фінансова безпека».

За проведеними дослідженнями методичних підходів авторів до оцінки рівня фінансової безпеки суб'єктів підприємництва можна виділити наступні методи кількісного визначення рівня фінансової безпеки суб'єктів підприємництва.

Індикаторний метод визначення рівня фінансової безпеки суб'єктів підприємництва. Цей метод передбачає визначення рівня фінансової безпеки на основі розрахунку показників, що характеризують фінансовий стан підприємства, а саме, оцінку ліквідності та платоспроможності; фінансової стійкості; ділової активності та рентабельності, рівня кредитоспроможності підприємства. Отримані фактичні значення показників порівнюються із встановленими нормативними значеннями та за отриманими відхиленнями фактичних значень показників від нормативних проводять ідентифікацію фінансового стану підприємства. Однак не завжди даний підхід характеризує реальний стан суб'єкта, оскільки не враховується вплив зовнішнього середовища і дані показники доцільно аналізувати в динаміці, що ускладнює процес ідентифікації фінансового стану.

Інтегральна оцінка фінансового стану з використанням моделей оцінки схильності підприємства до банкрутства (модель Альтмана, модель Ліса, метод Таффлера, метод Спрингейта та ін.) та моделей безпосередньої оцінки фінансової безпеки (рейтингова модель, експрес оцінки фінансової безпеки, метод Депаляна та ін.). Даний підхід має ряд переваг до яких відносять: незначна кількість показників, що забезпечує низьку трудомісткість та точність отриманих розрахунків, інформація для розрахунку є доступною. Проте в більшості цих моделей основна увага концентрується на певному факторі, що викликає певні суперечності. Розрахунки за різними моделями визначення рівня банкрутства підприємства можуть давати різні результати. Це пов'язано із коректністю використання моделей. Для українських підприємства бажано використовувати методіку, яка запропонована українським вченим О. Терещенком [1]. Метод розрахунку інтегрального показника рівня економічної безпеки суб'єктів підприємництва запропоновано і в працях інших вчених. Наприклад, В.В. Лойко пропонує визначати рівень фінансової безпеки підприємства на основі формування системи одиничних показників вимірювання функціональних складових. Основою формування системи одиничних показників є ідея збалансованої системи показників. У відповідності з цим підходом оцінка функціональної складової за допомогою системи збалансованих показників дозволяє в повному обсязі визначити стан складової економічної безпеки. Використання головної ідеї збалансованої системи показників полягає у формуванні положень стратегічно

безпечного розвитку підприємства на основі визначеного в ході загальної оцінки рівня економічної безпеки і можливих загроз [2].

Ресурсно-функціональна оцінка стану фінансової безпеки суб'єктів підприємництва проводиться на основі оцінки рівня використання фінансових ресурсів, а також оцінку рівня виконання функцій забезпечення фінансової ефективності діяльності підприємства, його фінансової усталеності і незалежності. Такий підхід є найбільш вживаним, адже фінансова безпека оцінюється на базі сукупного критерію, що визначається з урахуванням усієї діяльності підприємства.

Експрес-аналіз рівня фінансової безпеки суб'єктів підприємництва використовують бальну оцінку або метод балів. В основі визначення класу (рівня) безпеки лежать граничні значення показників та їхній рейтинг. Якщо показник має значення вище нормального, то йому присвоюють I клас, нижче нормального, але вище критичного - II клас, нижче критичного - III клас. Загальна оцінка рівня фінансової безпеки суб'єктів підприємництва подано у балах. Бали становлять суму добутків рейтингу кожного показника на клас. За даної методики враховуються такі показники: коефіцієнт покриття, коефіцієнт автономії, коефіцієнт забезпечення матеріальних запасів, коефіцієнт оборотності активів, коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості. Даний метод є зручним оскільки передбачає розрахунок незначної кількості показників, кожен показник має певні межі при визначенні класу. Однак виходячи з визначення поняття фінансова безпека підприємства необхідно розширити набір показників щоб врахувати всі сторони діяльності підприємства.

Основним критерієм оцінки рівня забезпечення фінансової безпеки суб'єктів підприємництва можна вважати чистий прибуток. На основі цього критерію можна будувати всю систему показників (індикаторів), які характеризують стан фінансової безпеки суб'єктів підприємництва. Індикатори, або показники фінансової безпеки, виступають як кількісні характеристики стану фінансової діяльності, які відібрані для характеристики фінансової безпеки суб'єктів підприємництва. У визначення рівня фінансової безпеки суб'єктів підприємництва важливу роль відіграють не самі показники, а їх порогові значення, тобто граничні величини, недотримання значень яких призводить до якісних змін економічної системи. Якщо весь комплекс показників знаходиться в межах допустимих значень, тоді можлива реальна фінансова безпека.

Література

1. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств .- К.: КНЕУ, 2000.- 412с.
2. Лойко В.В. Моніторинг рівня економічної безпеки промислового підприємства. / В.В. Лойко // Ефективна економіка. – 2015. - № 8 - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.economy.nayka.com.ua/

Лойко Є.М.,

студентка 3 курсу спеціальності «Маркетинг»

Пилипенко А.І.,

кандидат технічних наук, доцент,

завідувач кафедри математичних методів та статистики

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

ДИНАМІКА СПОЖИВАННЯ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ У ДОМОГОСПОДАРСТВАХ УКРАЇНИ

Питома вага витрат на продукти харчування у загальних споживчих витратах домогосподарств України склала у 2017 р. 47,9 % [1]. Це найбільш вагома стаття витрат у бюджетах українських родин.

За рівнем доходів домогосподарства України поділено на 10 децильних груп. До першої групи віднесено домогосподарства із найнижчим рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів (у 2017 р. – до 1920,0 грн. у місяць). До десятої децильної групи віднесено домогосподарства із найвищим рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів (у 2017 р. – понад 5160 грн. у місяць). За результатами проведеного аналізу розподілу населення України за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів (табл.1) можна зробити наступні висновки.

Таблиця 1

Динаміка розподілу загальних доходів домогосподарств України за децильними (10%) групами за період 2016-2017 рр., %

Загальні доходи за децильними групами	Розмір доходів на одну особу, грн.	2016	2017	Відносне відхилення 2017/2016, %
Перша (з найменшими доходами)	1920,0-2280,0	4,8	4,6	- 4,17
друга	2280,1-2640,0	6,3	5,9	- 6,35
третья	2640,1-3000,0	7,1	6,9	-2,82
четверта	3000,1-3360,0	7,9	7,8	-1,26
п'ята	3360,1-3720,0	8,6	8,6	-
шоста	3720,1-4080,0	9,4	9,5	1,06
сьома	4080,1-4440,0	10,5	10,5	-
восьма	4440,1-4800,0	11,8	11,9	1,01
дев'ята	4800,1-5160,0	13,6	13,7	0,73
десята (з найвищими доходами)	понад 5160,1	20,0	20,6	3,0

Примітки:

1 – офіційні дані за 2014-2017 рр. наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя;

Джерело: складено автором за даними [1]

За досліджуваний період (2016-2017 рр.) кількість домогосподарств із найменшим рівнем доходів скоротилася на 4,17%, а кількість домогосподарств з найвищим рівнем доходів зростає на 3,0 %. Чисельність населення із середньодушовими доходами еквівалентними загальними доходами у місяць нижчими законодавчо встановленого прожиткового мінімуму склала у 2017 р. 2,4 % від загальної чисельності населення.

За результатами проведеного аналізу економічних депривацій (позбавлень) міського та сільського населення України за період 2016-2017 рр. можна зробити наступні висновки. Кількість домогосподарств, які відмовлялися собі у покупці найнеобхідніших недорогих продуктів харчування із-за нестачі коштів дорівнювала у 2017 р. 8,7 % від загальної кількості міських домогосподарств та 9,8 % від загальної кількості сільських домогосподарств. Таким чином можна зробити висновок, що сільські люди більше потерпають від нестачі коштів.

Порівняльний аналіз розподілу споживання продуктів харчування в залежності від доходів у домогосподарствах України за 2016-2017 рр. дозволив зробити наступні висновки (табл.2).

У групі домогосподарств із найменшими доходами за досліджуваний період (2016-2017 рр.) зросло споживання риби на 11,11 %, олії на 7,69 %, фруктів на 9,52 %, цукру на 4,55 %, хліба на 4,0 %, картоплі на 1,75 %, яєць на 6,25 %. Зменшилось споживання м'яса та м'ясопродуктів на 3,03 %, молока та молочних продуктів на 2,19 %, овочів на 1,51 %. У домогосподарствах 10 децильної групи, з найвищим рівнем доходів, за той же період зросло споживання фруктів на 7,32 %, м'яса та м'ясопродуктів на 5,45 %, риби та рибопродуктів на 6,67 %, цукру на 3,13 %. Споживання інших продуктів у домогосподарствах 10 децильної групи харчування зменшилось.

Порівняльний аналіз споживання продуктів харчування у домогосподарствах першої та десятої децильних груп у 2017 р. дозволив зробити наступні висновки. Найбільше позитивне відхилення у споживанні продуктів харчування у домогосподарствах з найвищими доходами у порівнянні із домогосподарствами з найнижчими доходами мають наступні групи продуктів: фрукти - 91,30 %, м'ясо та м'ясопродукти – 81,25 %, молоко і молочні продукти - 64,93 %, риба і рибопродукти – 60,0 %, овочі – 53,85%, цукор – 43,48 %. Менший рівень відхилення у споживанні продуктів харчування домогосподарствами 10 децильної групи у порівнянні із 1 децильною групою мають: яйця – 23,53%, картопля – 13,79%, хліб

– 12,82 %, олія – 7,14%. Таким чином можна зробити висновки про те, що домогосподарства із вищим рівнем доходів споживають більше м'яса, риби, молока, фруктів, овочів та цукру, ніж домогосподарства із нижчим рівнем доходів. Таких продуктів як яйця, хліб, картопля та олія домогосподарства із високим та низьким рівнем доходів споживають майже однаково.

Таблиця 2

Динаміка розподілу споживання продуктів харчування в домогосподарствах України в залежності від доходів за 2016-2017 рр.
(у середньому за місяць у розрахунку на 1 особу, кг)

Назва продуктів харчування	Перша децильна група (з найменшими доходами)			Десята децильна група (з найбільшими доходами)			Відхилення даних десятої групи від першої за 2017 р. , %
	2016	2017	Відхилення, %	2016	2017	Відхилення, %	
М'ясо і м'ясопродукти	3,3	3,2	- 3,03	5,5	5,8	5,45	81,25
Молоко і молочні продукти	13,7	13,4	- 2,19	23,7	22,1	- 6,75	64,93
Яйця, шт.	16	17	6,25	21	21	-	23,53
Риба і рибопродукти	0,9	1,0	11,11	1,5	1,6	6,67	60,0
Цукор	2,2	2,3	4,55	3,2	3,3	3,13	43,48
Олія	1,3	1,4	7,69	1,7	1,5	- 11,76	7,14
Картопля	5,7	5,8	1,75	7,1	6,6	- 7,04	13,79
Овочі	6,6	6,5	- 1,51	10,6	10,0	- 5,66	53,85
Фрукти	2,1	2,3	9,52	4,1	4,4	7,32	91,30
Хліб	7,5	7,8	4,0	9,0	8,8	- 2,22	12,82

Примітки:

1 – офіційні дані за 2014-2017 рр. наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя;

Джерело: складено автором за даними [1]

Аналіз даних про вміст вуглеводів у спожитих у домогосподарствах однією особою продуктах харчування у 2017 р. за вимогами, передбаченими для працездатного і непрацездатного населення [2] показав, що домогосподарства 1-6 децильних груп споживають вуглеводів менше встановленої норми.

Література

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Статистична інформація. Доходи та умови життя: [Електронний ресурс] – Режим доступу до: www.ukrstat.gov.ua.
2. Про затвердження набору продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення: Постанова Кабінету Міністрів України №780 від 11.10.2016: [Електронний ресурс] – Режим доступу до: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/780-2016-%D0%BF>

Лойко Д. М.,
*кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри теоретичної та прикладної економіки
Чернігівського національного технологічного університету (Україна)*

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СПОЖИВЧОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Дослідження споживчого сектору економіки є актуальними для багатьох країн світу і для України також. Більшість досліджень вчених присвячено дослідженням споживчого ринку, а не споживчого сектору економіки. Споживчий сектор є динамічним та його параметри мають велику кількість змін. Тому дослідження саме споживчого сектору економіки України є актуальними.

Споживчий сектор економіки України є складним і неоднорідним за своєю структурою. У ньому відображається багатоаспектність потреб кожного споживача окремо та суспільства в цілому. Багатоаспектність споживчого сектору економіки характеризується як складом потреб, які він задовольняє, так і складом галузей, які забезпечують населення різними товарами та послугами. До споживчих потреб можна віднести наступне: забезпеченість продовольчими та непродовольчими товарами, медичними, освітніми, соціокультурними, правовими, консультативними та іншими послугами життєзабезпечення. Підприємства, які забезпечують задоволення потреб населення відносяться до різних видів діяльності: сільського господарства, харчової, легкої, медичної, фармацевтичної, освітньої та інших. Необхідно зауважити, що останні десятиріччя характеризуються динамічною зміною споживчих уподобань населення. Тому споживчий сектор є індикатором соціально-економічної ефективності інноваційної діяльності підприємств.

Необхідно зауважити, що останні десятиріччя характеризуються динамічною зміною споживчих уподобань населення. Тому споживчий сектор є індикатором соціально-економічної ефективності інноваційної діяльності підприємств.

До стратегічних інноваційних пріоритетів у споживчому секторі економіки України доцільно віднести наступні: забезпечення населення якісними товарами першої необхідності – продуктами харчування та одягом і взуттям; поліпшення медичного обслуговування населення; реформування житлово-комунального господарства, впровадження програм енергозбереження; покращення системи освіти; підвищення рівня надання побутових послуг населенню; розширення та технологічне перетворення внутрішнього та зовнішнього туризму.

Пріоритетним напрямом розвитку споживчого сектору української економіки є збільшення виробництва продукції для внутрішнього споживання та експорту та

«Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи»

зменшення обсягів імпортованих товарів низької якості. Для підвищення конкурентоспроможності вітчизняного споживчого сектору необхідно стимулювати розвиток вітчизняного виробництва споживчих товарів, а саме продукції підприємств харчової та легкої промисловості. Багато вітчизняних підприємств не мають достатніх обсягів фінансування для розробки та впровадження інновацій, які є рушійною силою сучасного виробництва. При виробництві продукції у харчовій промисловості особлива інноваційна увага приділяється не тільки удосконаленню та модернізації різних параметрів виробничих процесів, а й інноваціям у галузі пакування харчової продукції. Винахід вакуумного пакування харчових товарів надав можливість продовжити термін зберігання та придатності продуктів харчування. У сфері виготовлення одягу та взуття основа уваги винахідників спрямована на створення нових видів матеріалів для виготовлення одягу й взуття, які є найбільш ергономічними за багатьма параметрами. Впровадження результатів нанотехнологій дозволили змінити властивості вже існуючих матеріалів для виготовлення одягу та взуття і зробити ці вироби більш комфортними та безпечними для людини. Інновацій у легкій промисловості стосуються не тільки матеріалів для виготовлення моделей одягу та взуття, а й процесу розробки цих моделей – дизайну, технологій та організаційних процесів. Можна вважати, що інновації впроваджуються у всі складові бізнес-процесів.

Для вивчення та стимулювання попиту населення на споживчі товари вітчизняного виробництва доцільно залучати маркетингові відділи як виробничих так і торгівельних підприємств. Підприємства торгівлі безпосередньо контактують із споживачами, тому можуть бути не тільки посередниками між виробниками та споживачами в процесі реалізації товарів, а й навпаки, зворотнім зв'язком між уподобаннями споживачів і плануванням виробництва продукції підприємствами. Таким чином підприємства торгівлі можуть значно впливати на формування попиту населення на ті чи інші споживчі товари зв'язком вчасного вивчення уподобань споживачів та передачі замовлень для задоволення цих уподобань виробникам.

Розвиток франчайзингу у споживчій сфері також надав би можливість більш повного задоволення споживачів необхідними товарами. Поширення сітєвих фірмових магазинів сприяв би більш повному задоволенню споживачів у виборі товарів брендових марок.

Сучасний стрімкий розвиток торгівлі різноманітними товарами через мережу Інтернет значно змінює організаційні параметри торгівлі. Зростання рівня комп'ютерної грамотності населення та розвиток інфраструктури для надання комунікаційних послуг сприяє поширенню Інтернет-торгівлі для різних верств

населення. В теперішній час сільське населення має рівну можливість із міським населенням користуватися послугами Інтернет-магазинів, що значно розширює коло споживачів.

Потрібно враховувати також чинник глобалізації, яка суттєво впливає як процес виробництва споживчих товарів так і на процес їх споживання та, навіть, на поведінку споживача. Глобалізація має як позитивний так і негативний вплив на формування попиту на споживчі товари та на формування потреб споживачів. Уніфікація та більш тісне переплетення національних культур формують нову соціокультурну реальність, яка в свою чергу впливає на споживачів не окремої країни, а й на всіх споживачів світу. Процес глобалізації за рахунок взаємовпливу культур різних країн приводить до збіднення культури окремої країни та формування колективної ідентичності, що сприяє виробництву уніфікованих товарів, які майже однаково сприймаються людьми у різних країнах [1].

За проведеними дослідженнями домогосподарства України витрачають на споживання 93 % своїх ресурсів [2]. Найбільш вагомою статтею споживчих витрат домогосподарств залишаються продукти харчування, на які домогосподарства України витратили у 2017 р. 50,9% своїх доходів. На одяг та взуття у 2017 р. домогосподарства України витратили 5,3 % від загальної сукупності витрат. На непродовольчі товари і послуги у 2017 р. витрачено 38,8 % від загальних витрат домогосподарств. Таким чином можна зробити висновок, що домогосподарства України витрачають свої доходи та заощадження на споживання, що робить домогосподарства біднішими. Доцільно збільшувати обсяг пропозиції вітчизняних товарів на внутрішньому ринку за доступними цінами, що дозволить домогосподарствам України зменшувати суми коштів на споживання та накопичувати ресурси.

Реформування економіки та використання позитивного досвіду інших країн у регулюванні споживання домогосподарствами товарів та послуг надасть можливість спрямувати розвиток споживчого сектора економіки України на більш ефективне задоволення потреб споживачів в умовах глобалізації світової економіки.

Література

1. Лойко В.В. Міжнародний поділ праці – матеріальна основа розвитку світового господарства // Глобалізація сучасної економіки: монографія/ [Федоренко В.Г., Грищенко І.М., Воронкова Т.Є., Денисенко М.П., Лойко В.В., Патица Н.І., Палиця С.В., Пінчук Ю.Б., Федоренко С.В., Махія Р.А., Грищенко А.І., Янковець Т.М., Шацька З.Я., Лойко Д.М., Приходько Д.О., Пясківська М.С.]; за ред. В.Г. Федоренка, І.М. Грищенка, Т.Є. Воронкової. – К.: ТОВ «ДСК центр», 2016. – С. 19-24.

2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Статистична інформація. Доходи та умови життя: [Електронний ресурс] – Режим доступу до: www.ukrstat.gov.ua.

Маляр С.А.,

здобувач ступеня магістра

Лойко В.В.,

д.е.н., професор кафедри фінансів та економіки

Київський університет імені Бориса Грінченка, м. Київ

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ОБ'ЄКТІВ ЖИТЛОВОГО ФОНДУ МІСТА КИЄВА

Житловий комплекс міста Києва станом на 1.01.2018 р. склав 11453 багатоповерхових житлових будинків [1]. Підвищення рівня комунальних послуг в м. Києві призвело як до зростання обсягів надходжень від утримання будинків і споруд та прибудинкових територій у 2017 р. на 47,06 % у порівнянні із 2016 р. так і до зростання заборгованості населення за комунальні послуги відповідно у 2,2 рази. Київською міською радою була прийнята низька рішень щодо підвищення ефективності використання майна територіальної громади міста Києва шляхом сприяння створенню ОСББ.

Київ – столиця України і один із найбільших у Європі діловий, фінансовий, промисловий, туристичний, культурний та комерційний центр. Київ – центр прийняття політичних та економічних рішень щодо розвитку України. Після здобуття незалежності України економіка Києва була перебудована.

Економіка Києва представляє собою систему, яка складається із певних підсистем: фінансово-комерційної, транспортної, промислово-виробничої, будівельної, туристичної, культурної обслуговуючої, комунально-житлової інфраструктури. За статистичними даними у Києві постійно проживає 6 % населення країни. Економіка Києва найбільша серед суб'єктів адміністративного господарювання за валовим внутрішнім продуктом, який складає 18 % від ВВП країни. Темпи вкладення капітальних інвестицій в економіку Києва за останні роки є нерівномірними: у 2016 р. спостерігалось зростання на 20,6 % у порівнянні із попереднім 2015 р. У 2017 р. темпи вкладення капітальних інвестицій уповільнилися на 27,83 % у порівнянні із попереднім 2016 р. (рис. 1).

У столиці працюють 763 промислових підприємства. Обсяг реалізованої продукції зростає: у 2017 р. збільшився на 8,27 % у порівнянні із рівням 2016 р. У промисловому секторі м. Києва зайнято 114,7 тис. працюючих [2]. Обсяг капітальних інвестицій в економіку м. Києва у 2017 р. зменшився на 27,7 %, що обумовлено як об'єктивними так і суб'єктивними причинами. Для підвищення рівня інвестиційної привабливості економіки м. Києва доцільно розробити Стратегію щодо створення позитивного інвестиційного іміджу суб'єктів економіки м. Києва.

«Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи»

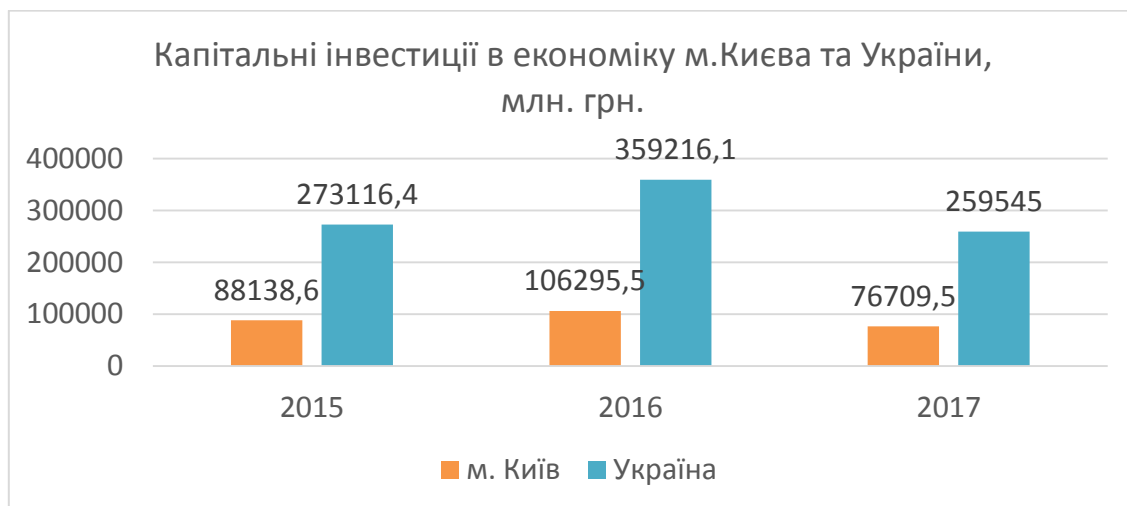


Рис. 1. Динаміка обсягів капітальних інвестицій в економіку м. Києва за 2015-2017 рр., млн. грн.

Обсяги будівельних робіт у м. Києві мали позитивну тенденцію до зростання. Темпи приросту будівництва склали 29,76 % за 2017 рік (рис. 2).



Рис. 2. Динаміка обсягів будівельних робіт за 2015-2017 рр., млрд. грн.

Житловий комплекс м. Києва станом на 1.01.2018 р. склав 11453 багатоповерхових житлових будинків. Київською міською радою була прийнята низька рішень щодо підвищення ефективності використання майна територіальної громади м. Києва шляхом утворення ОСББ (рис.3).

Підвищення рівня комунальних послуг в місті Києві призвело як до зростання обсягів надходжень від утримання будинків і споруд та прибудинкових територій у 2017 р. на 47,06 % так і до зростання заборгованості населення за комунальні послуги відповідно у 2,2 рази.

«Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи»

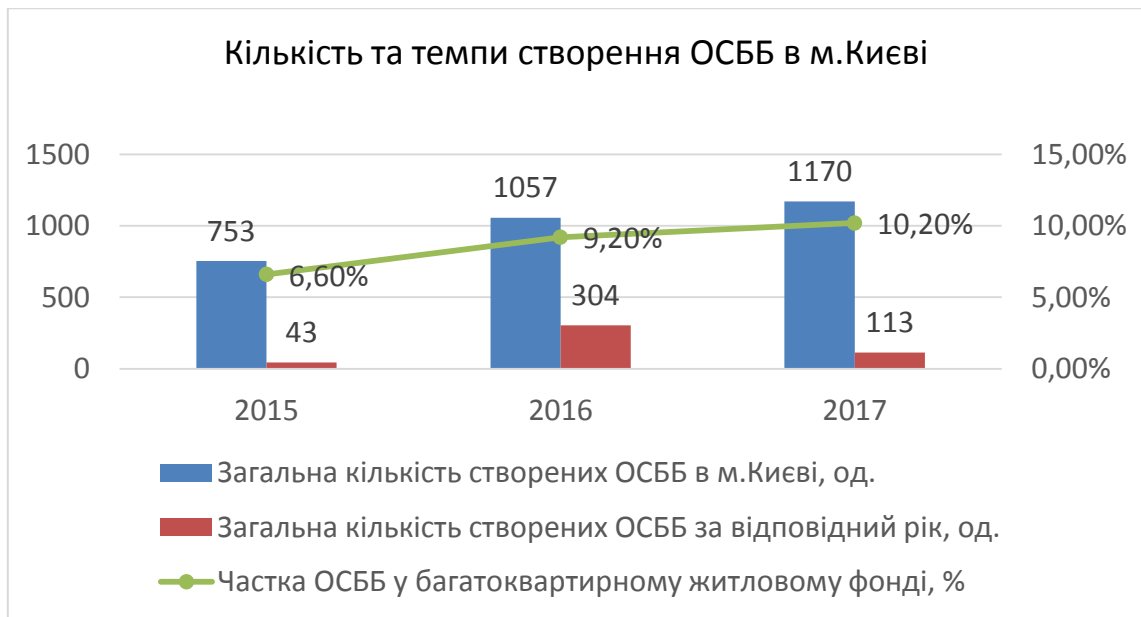


Рис. 3. Темпи створення ОСББ у місті Києві у 2015-2017 рр.

Житловий фонд міста Києва станом на 1.11.2018 р. налічував 11453 багатоповерхівок, 103-ветхих і 2 аварійних житлових будинки. За аналізом розподілу загальної площі житлового фонду місті Києва за формами власності обслуговуючих житлових організацій станом на 01.10.2017 р. (рис.4) можна зробити наступні висновки.

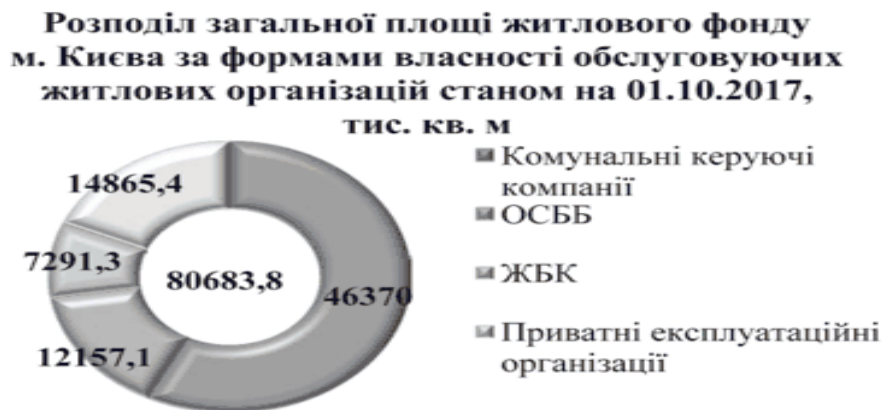


Рис. 4. Розподіл загальної площі житлового фонду міста Києва [1].

Комунальні керуючі компанії складають 57,47 % із загальної кількості компаній, ОСББ – 15,07 %, ЖБК – 9,04 % та приватні експлуатаційні організації – 1,86 %. За останні три роки новостворених ОСББ значно збільшилося.

Література

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Статистична інформація. - [Електронний ресурс] – Режим доступу до: www.ukrstat.gov.ua.
2. Про програму економічного і соціального розвитку м. Києва на 2018-2020 рр.: Рішення Київської міської ради № 1042/4049 від 21 грудня 2017 р. // Хрещатик. – № 138 (5051) - 30.12.2017.

«Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи»

Миколаєнко А. Ю.

здобувач ступеня бакалавра

Казак О. О.,

к.е.н., старший викладач

Київський університет імені Бориса Грінченка

м. Київ, Україна

ДЕФІЦИТ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ

Бюджет є досить складною та вирішальною ланкою фінансової системи держави, важливим та унікальним інструментом державної фінансової політики, який чинить вагомий вплив на економічне становище країни; чинник, що прискорює або гальмує економічний розвиток. Бюджетний дефіцит використовується різними державами задля збалансування доходів та витрат та для залучення додаткового фінансування державних витрат при проведенні фінансової політики в умовах обмеженості ресурсів. Його розміри зростають залежно від складності економічної ситуації та фінансової політики уряду щодо шляхів подолання негативних наслідків, джерел фінансування відновлювальних процесів. Відкритість економічних систем, фінансова глобалізація вносять корективи в умови, особливості та чинники, що зумовлюють формування бюджетного дефіциту. Дослідження ролі бюджетного дефіциту в системі фінансово-економічного розвитку ставить нові питання в контексті потреб посткризового відновлення економіки України та країн – членів ЄС [6].

Тема є актуальною на сьогодні, адже Україна прагне вступити до Європейського Союзу, а тому слід подолати дисбаланс між видатками та доходами. Знайти методи вирішення проблем фінансування державного дефіциту та державного боргу, який щороку демонструє зростання своїх обсягів .

З моменту незалежності в Україні спостерігається стабільний дефіцит державного бюджету, що тягне за собою проблеми функціонування багатьох сфер економіки держави. Дефіцит державного бюджету та будь-які методи його покриття призвели до формування боргу держави, який є тягарем для розвитку економіки України, а також зменшує інвестиційну привабливість.

Наявність у країні дефіциту державного бюджету спричиняє посилення інфляційних процесів, кризу у сфері державних фінансів, грошової системи, збільшення залежності від позичальників і, як наслідок, погіршення соціально-економічного стану в суспільстві.

Досить багато вітчизняних та іноземних науковців у своїх працях описують проблеми щодо управління та фінансування державного бюджетного дефіциту, розглядають причини його виникнення, досліджують шляхи й умови досягнення балансу між доходами та видатками держави. Напрацювання щодо дефіциту бюджету можна знайти у працях І. Лютого, О. Барановського, І. Алексеєва, Ю. Архангельського, Т. Богдана, В. Базилевича, Л. Гордєєва та інших. Але з огляду на те, що методи подолання бюджетного дефіциту, які використовуються, не є успішними, виникає потреба у постійному дослідженні даної проблеми і пошуку шляхів її вирішення.

Протягом останніх років Україні притаманна стабільна дефіцитність бюджету, причинами якого є, насамперед, недостатні надходження у державний бюджет з боку населення та інвесторів, через присутність економічної кризи, постійними інфляційними процесами та нестабільною політичною ситуацією.

Починаючи з 2013 по 2018 роки спостерігається дефіцитність (від'ємне сальдо), дані показники відображаються у таблиці 1. Зазначимо, що показники на 2018 рік є запланованими показниками згідно Закону України «Про Державний бюджет України на 2018 рік»

Таблиця 1

Динаміка дефіциту Державного бюджету України 2013-2018 рр млн грн

Рік	Доходи, млн. грн	Видатки, млн. грн	Кредитування , млн. грн	Сальдо(дефіцит бюджету), млн. грн	Сальдо у % до ВВП
2013	339180	403403	484,7	-64705,7	4,45
2014	357084	430218	4919,3	-78053,3	4,98
2015	534695	576911	2950,9	-45166,9	2,28
2016	616275	684743	1661,6	-70129,6	2,94
2017	793265	839243,7	1870,9	-47849,6	1,6
2018	917879,4	991700	6828,7	-80649,4	-

Джерело : складено автором на основі [1,2]

Виходячи з даних у табл. 1, бачимо, що обсяги від'ємного сальдо зростали у період 2013-2014 років, а саме: з 64705,7 млн грн у 2013 році до 78053,3 млн грн у 2014 році, аналогічна тенденція спостерігається у 2017-2018 роках.

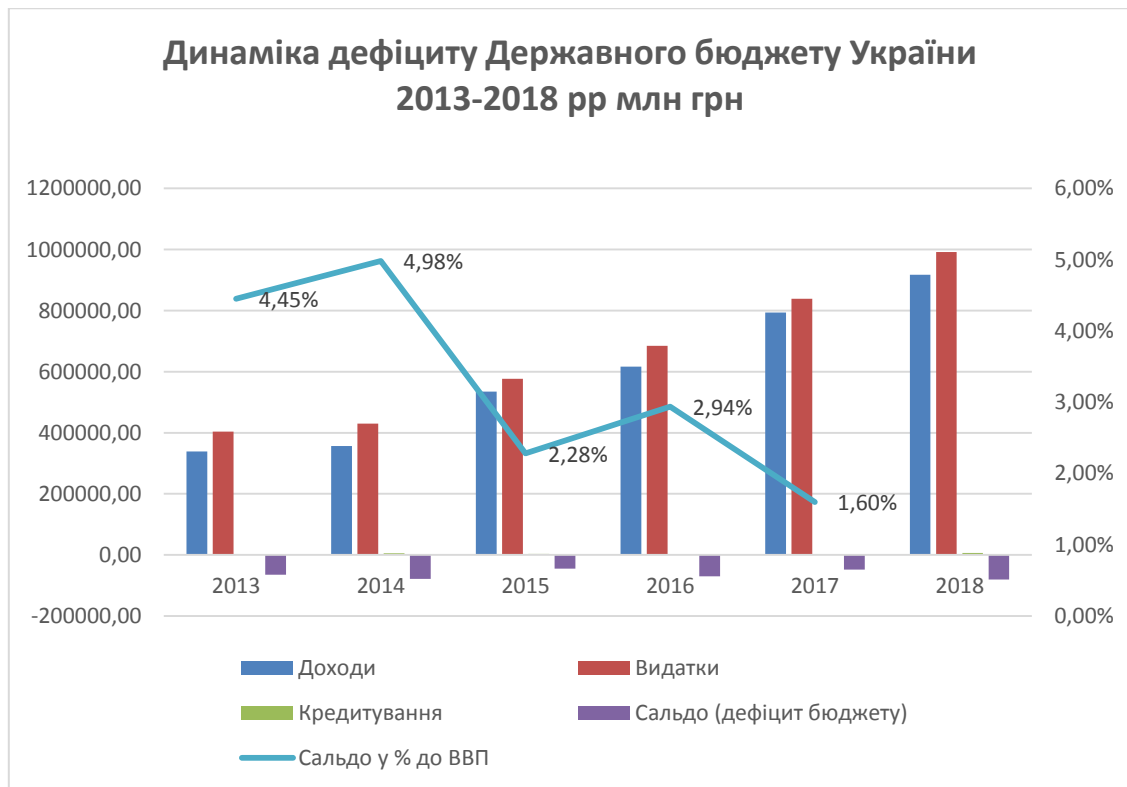


Рис. 1. Динаміка дефіциту Державного бюджету України за 2013-2018 рр млн грн.

Аналізуючи результати таблиці можна зробити висновок щодо дефіциту бюджету України у період 2013-2018 рр.: дефіцит стрімко зростає через державні запозичення, що, у свою чергу, збільшує обсяги державного боргу. Для подолання дисбалансу, органам державного управління слід вжити заходів, які б позитивно вплинули на зменшення видатків та зростання доходів.

Аналізуючи дані з рис.1 бачимо, що у 2013-2014 роках дефіцит державного бюджету становив 4,98% від ВВП, тоді як за Маастрихтською угодою державний дефіцит бюджету країни, яка прагне вступити до Європейського Союзу, має обмеження у розмірі 3% від ВВП, а державний борг не більше 60% від ВВП країни. Хоча такий норматив є досить умовним, тому що межа безпеки бюджетного дефіциту залежить від особливостей конкретної країни у тій чи іншій економічній ситуації [7, с. 109].

Протягом 2015-2017 роки показник % від ВВП стрімко знижується, проте бюджетний дефіцит зростає. Виникнення і зростання дефіциту бюджету зумовлене економічними кризами, економічною нестабільністю, неконтрольним зростанням видатків на адміністративні цілі та інших. На рівні держави бюджетний дефіцит покривається державними внутрішніми та зовнішніми позиками, а також за допомогою грошової емісії. Постійне нагромадження заборгованості перетворюється на державний борг.

До основних причин бюджетного дефіциту відносять: певну політику уряду, який проводить значні структурні зрушення в народному господарстві; негативні, руйнівні наслідки непередбачених подій, таких як війна, катастрофа, стихійні лиха, економічну кризу.

На сьогодні основними умовами формування державного дефіциту в Україні є наступні:

- спад виробництва та зниження ефективності його роботи;
- зростання інфляційних процесів;
- дисбаланс між доходами та видатками бюджету;
- нестабільною ситуацією як політичною, так і економічною;
- присутність тіньової економіки;
- зменшення інвестиційної привабливості;
- важкий фінансовий стан підприємств;
- витрати на соціальну підтримку учасників АТО та волонтерів. (Згідно даним на 2017 рік, видатки на охорону здоров'я та реабілітацію учасників АТО склали 3,3 млрд грн.);
- безпека та охорона країни на окупованих територіях.

З огляду на сучасний стан економіки України в цілому та бюджетного фінансування зокрема, виникає потреба у здійсненні системи заходів та проведенні активної фінансової політики, що застосовується у світовій практиці методів боротьби з дефіцитом. Позитивний вплив на оптимізацію бюджетного дефіциту вчинять наступні заходи [4] :

- пошук реальних резервів збільшення доходів бюджету, створення платникам податків сприятливих умов для розвитку своєї діяльності, збільшення об'єктів оподаткування.
- припинення пасивного стискання видатків на соціогуманітарну сферу;
- досягнення довіри суспільства до політики держави, насамперед у бюджетній сфері, через забезпечення повної відкритості формування та використання бюджетних коштів.
- зменшення тіньової економіки та обмеження коштів, які виводяться з нашої країни в офшорні зони (за період незалежності з України в офшорні зони було виведено близько 200 млрд дол. США);
- посилення відповідальності політичних керівників усіх ланок управління за нецільове використання бюджетних коштів;
- удосконалення системи податкового контролю, підвищення його ефективності;
- ліквідація необґрунтованих економічних та соціальних пільг.

Література

1. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс] <https://www.minfin.gov.ua/news/bjudzhet>
2. Офіційний сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс] <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Закон України «Про Державний бюджет України на 2018 рік» <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2246-19?lang=en>
4. Андрушко О. Шляхи зменшення дефіциту державного бюджету України [Електронний ресурс] / Андрушко О. – Режим доступу до ресурсу: <http://naub.oa.edu.ua/2014/shlyahy-zmenschennyadefitsytu-derzhavnoho-byudzhetu-ukrajiny/>
5. Посібник «Молодий вчений». Дефіцит державного бюджету України та проблеми управління ним. Волошанюк Н.В., Мавдрик О.О [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/5/119.pdf>
6. Кучер Г. В. Бюджетний дефіцит у системі фінансово-кредитного розвитку економіки [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2017-11_0-pages-335_340.pdf
7. Адонін С.В. Особливості дефіциту державного бюджету України на сучасному етапі / Адонін С.В., Ізюмська В.А. // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2015. – С. 108-111.

Назаренко Н.В.,
здобувач ступеня магістра,
Рамський А.Ю., д.е.н.,
завідувач кафедри фінансів та економіки
Київський університет імені Бориса Грінченка
м. Київ, Україна

ДОСЛІДЖЕННЯ ДОТРИМАННЯ БАНКАМИ УКРАЇНИ ЕКОНОМІЧНИХ НОРМАТИВІВ КАПІТАЛУ

Висвітлено суть регулювання механізму забезпечення капіталом, вітчизняних та іноземних банків в Україні, виділено специфікацію структур елементів регулятивного капіталу, запропоновано дієві і гнучкі рекомендації щодо оптимізації розміру та рівня іноземного капіталу в банківській системі України.

Мета – визначити оптимальну структуру регулятивного капіталу вітчизняних та іноземних банків, що діють на території України, з метою забезпечення ефективності банківської діяльності.

Регулятивний капітал впливає на визначення однієї із основних функцій банківського капіталу. Регулятивна функція банківського капіталу виражається в встановленні розміру власного капіталу, що регулюються наглядовими органами і визначають рівень його надійності.

Визначення індикатору нормативів капіталу, дає можливість не допустити високої мінімізації власного капіталу, заради максимізації доходів, регулювати інверсію банкрутства та захист інтересів вкладників і кредиторів.

Тракування регулятивного капіталу на превеликий жаль, виявляється досить сумнівним, враховуючи, що одним із складових елементів регулятивного капіталу є кошти, залучені на умовах субординованого боргу. Субординований борг є позиченим капіталом, залученим у вигляді звичайних незабезпечених боргових капітальних інструментів, що повертаються інвесторам в період до десяти років.

Регулятивний капітал банку знаходиться у власному розпорядженні і при здійсненні операцій та послуг, виходячи із вимог регулюючого органу, мінімізуючи негативний вплив банківських ризиків та підтримання фінансової стійкості й ефективності банківської діяльності, сприяючи захисту інтересів акціонерів, вкладників та кредиторів банку.

Забезпечення безперервної діяльності банку, нейтралізація неочікуваних збитків покривається за рахунок регулятивного капіталу, а складові елементи його тримаються як резерв. Регулюючими органами встановлюються мінімальні вимоги

до розміру регулятивного капіталу, банківські установи дотримуються принципу високих гарантій в процесі своєї діяльності.

Структура банківського капіталу та порядок його визначення в усіх країнах світу має свої відмінності. Світова практика регулювання банківської діяльності розроблені і затверджені Комітетом з банківського нагляду. Мета його діяльності – забезпечення стабільності міжнародної фінансової системи Базельським комітетом ухвалена угодою про єдині міжнародні стандарти достатності капіталу. Укладена Угода про капітал містила такі основні постулати: «капітал банку складається з основного та додаткового; капітал потрібен для покриття кредитного ризику, який визначається за допомогою вагових коефіцієнтів ризику; мінімальне значення достатності капіталу, тобто співвідношення між капіталом банку та його активами, зваженими за ступенем ризику, не має перевищувати 8%» [5, с. 3].

Капітал першого рівня включає: перманентний акціонерний капітал, тобто випущені і повністю сплачені звичайні акції; безстрокові привілейовані акції без виплати дивідендів; розкриті резерви (додатковий сплачений капітал, який включає премію на акції, які утворюються за рахунок перевищення ринкової вартості випущених в обіг акцій над їх номіналом, а також частину нерозподіленого прибутку, переведену в капітальні рахунки; нерозподілений прибуток; загальний резерв на покриття непередбачених збитків та інші резерви, які створюються банком у відповідності з національним законодавством). Капітал другого рівня включає: деякі види резервів (нерозкриті резерви, резерви з переоцінки активів та ін.); деякі види цінних паперів і боргових зобов'язань, випущені банком.

В основу базельської методики покладено принцип достатності капіталу, зміст якого полягає в тому, що розмір власного капіталу банку повинен відповідати розміру активів з урахуванням ступеня їх ризику. Таким чином, при розрахунку мінімально необхідного розміру капіталу банку необхідно враховувати якість банківських активів з врахуванням пов'язаного з ними ризику. При цьому кожен елемент активів належить до відповідної категорії і зважений у відповідності із завчасно встановленою шкалою коефіцієнтів.

При розрахунку загальної суми регулятивного капіталу банку на додатковий капітал (капітал другого рівня) накладаються певні обмеження. При визначенні розміру регулятивного капіталу банку загальний розмір основного та додаткового капіталу банку додатково зменшується на суму відвернень.

Зокрема, достатність капіталу вітчизняних та іноземних банків обчислюється за допомогою нормативів:

мінімального розміру регулятивного капіталу (H1);

адекватності регулятивного капіталу / платоспроможності (H2);

співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів (НЗ). Банки тісно пов'язані з нашим повсякденним життям та діяльністю. Оплата заробітної плати, сплата рахунків, покупка житла, накопичення заощаджень та вилучення позик все це пов'язано з операціями з банками. Підприємства також покладаються на банківську систему для врегулювання своїх операцій та задоволення інших фінансових потреб. Банки також взаємодіють між собою в міжнародній мережі для надання фінансових послуг своїм закордонним та місцевим споживачам. Зв'язки між банками та той факт, що банківська стабільність, по суті, заснована на довірі громадськості, означає, що проблеми одного банку можуть легко поширюватися на інші банки та фінансові установи. Будь-який великий зрив банківських операцій вплине на суспільство в цілому. Таким чином, стабільність банківської системи є важливою для мінімізації масштабного економічного та соціального впливу, який може спричинити проблеми в галузі.

НКМА забезпечує загальну стабільність та ефективну роботу банківської системи шляхом регулювання банківського та депозитного бізнесу та нагляду за індексами. НКМА несе відповідальність за сприяння належним стандартам поведінки, заохоченню здорової та розсудливої ділової практики та запобіганню незаконним, непорядним або неналежним практикам у банківській сфері. НКМА отримує регулятивні повноваження згідно з Постановою про банкрутство.

Висновок. Таким чином, регулятивний капітал банківських установ відіграє важливу роль не лише у діяльності самого банку, а й сприяє проведенню аналізу та нагляду за роботою банківської системи органами банківського нагляду. Підтримуючи на відповідному рівні розмір регулятивного капіталу, банківські установи мають змогу контролювати та запобігати ризикам, які виникають у процесі проведення активних і пасивних операцій. У свою чергу Національний банк України вживає необхідних заходів для підтримання ліквідності банківських установ та забезпечення фінансової стійкості банківської системи України.

Література

1. Динаміка дотримання банками України економічних нормативів 2009 рік / www.bank.gov.ua
2. Закон України «Про банки і банківську діяльність» № 2121-III від 07.12.2000 / www.rada.gov.ua
3. Інформація щодо стану здійснення тимчасової адміністрації у банках України станом на 20.05.2009 р. / www.bank.gov.ua
4. Інструкція «Про порядок регулювання діяльності банків в Україні», затверджена постановою Правління НБУ № 368 від 28.08.2001 / www.rada.gov.ua

Поповенко Т.В.,
здобувач ступеня бакалавра,
Обушний С.М.,
доцент кафедри фінансів та економіки
Київський університет імені Бориса Грінченка

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЇЇ ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Банки, як регулятори грошового обігу й посередники в акумуляції та перерозподілі грошових потоків, відіграють важливу роль в економічних перетвореннях України. Їх діяльність впливає на формування і розвиток практично всієї системи відносин в країні. Без стабільного, надійного та сильного банківського сектора не може нормально функціонувати економіка країни. Ринкова економіка вимагає від українських комерційних банків підвищення ефективності управління банківською діяльністю. Важлива роль у реалізації цієї задачі відводиться аналізу банківської діяльності. Його результати обґрунтовують зміни стратегічних і тактичних планів розвитку банку, управлінські рішення; сприяють здійсненню контролю за їхнім виконанням; виявляють резерви підвищення ефективності проведення активних і пасивних операцій; оцінюють результати діяльності банку в цілому та його окремих підрозділів [1].

Основними особливостями сучасного аналізу є всебічне вивчення фінансово-господарської діяльності банків, використання системного підходу до різних видів аналізу та виявлення резервів розвитку суб'єкта господарювання з метою ефективного використання наявних ресурсів.

Огляд методичної літератури з аналізу банківської діяльності та знайомство з діючою практикою свідчить, що сьогоднішній день не існує єдиної конкретної системи показників, яка б в узагальнюючому вигляді характеризувала фінансовий стан банку. Кожний банк використовує самостійно розроблені методики, що включають в себе різні показники, які суттєво відрізняються.

Більшість методик поєднує 4 групи показників, що дають можливість оцінити фінансовий стан банку виходячи із:

- оцінки фінансової стійкості;
- оцінки ділової активності;
- оцінки ліквідності;
- оцінки ефективності управління.

Оціночні показники представляють собою коефіцієнти, що розраховуються на основі даних Балансу банківської установи та Звіту про прибутки і збитки.

Аналіз балансів дозволяє контролювати ліквідність банків, здійснювати управління фінансовою стійкістю. Керівництво банку, використовуючи звіти інших банків, знайомиться зі станом їхніх справ при встановленні кореспондентських відношень, наданні міжбанківських кредитів тощо. Національний банк України рекомендує при проведенні узагальнюючої оцінки фінансового стану банківської установи використовувати загальновідому систему «CAMEL».

Для аналізу фінансового стану АТ «Альфа-банк» ми використали один з видів оцінки - оцінка ліквідності.

Ліквідність комерційного банку - це можливість та здатність банку виконувати свої зобов'язання перед клієнтами та різними контрагентами в періодах, що аналізуються. Ліквідність є однією з ключових складових фінансового стану, оскільки стан ліквідності банку відображає його здатність задовольняти передбачені та непередбачені потреби у фінансуванні. Будь-яке реальне чи уявне зниження рівня ліквідності може негативно вплинути на довіру суспільства до банку та призвести до значного відпливу депозитів та вкладів [3].

Відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність» з метою захисту інтересів клієнтів та забезпечення фінансової надійності банків Національний банк України встановив обов'язкові для всіх банків економічні нормативи, зокрема:

Норматив миттєвої ліквідності (Н4) визначається як співвідношення високоліквідних активів до поточних зобов'язань банку. Він характеризує мінімальний обсяг високоліквідних активів, необхідний для забезпечення виконання поточних зобов'язань протягом одного операційного дня.

Норматив поточної ліквідності (Н5) визначається як співвідношення активів з кінцевим строком погашення до 31 дня до зобов'язань банку з кінцевим строком погашення до 31 дня. Цей норматив характеризує мінімально необхідний обсяг активів банку для забезпечення виконання поточного обсягу зобов'язань протягом одного календарного місяця.

Норматив короткострокової ліквідності (Н6) визначається як співвідношення ліквідних активів до зобов'язань з кінцевим строком погашення до одного року. Він визначає мінімально необхідний обсяг активів для забезпечення виконання своїх зобов'язань протягом одного року.

У табл. 1 відображені нормативи ліквідності «Альфа-Банку» станом на 01.04.2018 р.

Таблиця 1
Нормативи ліквідності «Альфа-Банку»

Н4	Н5	Н6
56,37	60,94	69,21

Банківські нормативи повинні відповідати таким нормам:

Н4, норматив миттєвої ліквідності: не менше 20%;

Н5, норматив поточної ліквідності: не менше 40%;

Н6, норматив короткострокової ліквідності: не менше 60% [2].

На рисунку 1 показано наскільки відповідає стан показників «Альфа-Банку» нормативам НБУ.



Рис. 1 Відповідність стану нормативів "Альфа-Банку" нормативам НБУ.

Виходячи з даних таблиці та рисунку, бачимо, що станом на 01.10.2018 р. банк виконав нормативні вимоги НБУ щодо ліквідності і забезпечував активами свою здатність погашати будь-які вимоги по своїх зобов'язаннях перед клієнтами, що розмістили свої гроші в цьому банку на поточних, вкладних, депозитних рахунках, а також перед кредиторами по господарській діяльності та акціонерами.

Це особливо важливо в сучасних умовах, коли загострилося суперництво банків і небанківських фінансово-кредитних установ, що виконують різні операції по залученню вільних грошових ресурсів підприємств і населення.

Література

1. Антонова А. О. Аналіз фінансової діяльності комерційних банків / А. О. Антонова // Управління розвитком. - 2014. - № 4. - С.28-30. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz_2014_4_13

2. Офіційне інтернет-представництво Національного банку України - [Електронний ресурс] . – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/control/uk/index>

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>

Петінова М.А.,

*студентка магістратури I курсу
за спеціальністю «Фінанси, банківська
справа і страхування»*

Кравченко О.О.,

*д.е.н., професор кафедри «Фінанси і кредит»
Державний університет інфраструктури та технологій
м. Київ, Україна*

ПРОБЛЕМИ ІДЕНТИФІКАЦІЇ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ДІАГНОСТИКА ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА»

Проблема забезпечення виживання підприємств усіх форм власності значно загострюється в умовах нестабільної економіки. Це обумовлює необхідність постійного відстеження змін, які відбуваються у зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємств, для своєчасного реагування на них. Одним із таких інструментів є діагностика, яка представляє собою комплексний аналіз показників, що характеризують діяльність підприємства, з метою виявлення існуючих проблем, уточнення їхніх причин, визначення наслідків вже прийнятих управлінських рішень та оцінювання перспектив розвитку.

Термін «діагностика» (від грець. *diagnosis* – розпізнавання) прийшов в економічну практику з медицини, в якій він означає визначення хвороби шляхом всебічного обстеження хворого. В економіці у ролі хворого виступає суб'єкт господарювання (підприємство, регіон, держава), змістом діагностики є дослідження його фінансово-економічного стану, а лікування – це комплекс заходів щодо покращення ситуації.

Серед науковців не існує єдиного підходу до змісту поняття «діагностика». Так, у фінансовій науці діагностика розглядається як частина фінансового аналізу, в якій акумулюються знання про фінансовий стан об'єкта дослідження, причини і перспективи його зміни. Економічна діагностика – це механізм виявлення «ознак захворювання» підприємства, вид і ступень важкості «економічної хвороби» причини її виникнення.

Навіть з позицій економіки немає єдності у підходах у трактуванні поняття «діагностика». У Великому енциклопедичному словнику діагностика визначається як встановлення і вивчення ознак, що характеризують стан організмів, машин, систем, для передбачення можливих відхилень і запобігання порушень нормального режиму їх роботи, діяльності. І.О. Бланк зазначає, що діагностика є вихідним пунктом системи управління, яка визначає її як регулярну оцінку параметрів за даними фінансового обліку на базі стандартних процедур.

«Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи»

Особливо цікавим є підхід, запропонований Л.А. Костирко, яка зазначає, що метою застосування діагностики в економічній сфері є дослідження закономірностей, тенденцій і оцінки змін, їхнього впливу та розробка рекомендацій для прийняття управлінських рішень щодо різних економічних процесів. Вона запропонувала чотири концептуальні напрями тлумачення поняття «діагностика», а саме аналітична, інформаційна, антикризова і консультаційно-радна. Розглянемо їх більш докладно.

При першому підході – аналітичному – діагностика розглядається в контексті управління і поведінки об'єкта (суб'єкта господарювання) у певний часовий проміжок. У такому сенсі діагностика має чітку антикризову спрямованість.

При другому підході – інформаційному – спостерігається певне ототожнення діагностики із фінансовою експертизою, що проводиться для раннього виявлення недоліків, а також збоїв у роботі підприємства, які можуть бути небезпечними з точки зору загострення неплатоспроможності.

Третій напрямок – антикризове спрямування діагностики – характерний та достатньо широко застосовується у вітчизняній та міжнародній практиці антикризового управління і має назву комплексної діагностики неплатоспроможних підприємств.

При четвертому напрямку – консультаційно-радному – система діагностики на підприємстві у певному сенсі прирівнюється до інформаційних систем економічного орієнтування, головною метою створення яких є забезпечення необхідною інформацією процес прийняття оперативних і стратегічних рішень. Такі системи мають локальний характер і охоплюють різні бази даних (або знань).

Незважаючи на різні підходи, загальноприйнятим є розуміння, що діагностика є дослідницьким процесом, кінцевим результатом якої має стати розробка комплексу заходів щодо підвищення ефективності виробничо-економічної та фінансової діяльності підприємства. Метою діагностики є виявлення резервів і шляхів підвищення ефективності системи управління підприємством. Відповідно предметом діагностики є аналіз результатів виробничо-економічної та фінансової діяльності, оцінка їхньої ефективності.

Основними «симптомами» необхідності проведення діагностики є такі: (а) у підприємства з'явилися непередбачені витрати; (б) управлінська звітність, а також весь документообіг робиться фінансовим відділом виключно для власника, а інші служби і керівники не можуть бачити звітність у повному обсязі; (в) наростання невирішених проблем у виробничо-економічній та фінансовій діяльності; (г) відсутня чітко сформульована та затверджена стратегія розвитку і відповідний масив контрольних показників; (д) підприємство розвивається швидкими темпами, але постійні витрати і комерційні витрати ростуть швидше; (е) на підприємстві не

проводиться підвищення кваліфікації та атестація персоналу, особливо менеджерів середнього та вищого рівнів. Тоді в результаті діагностики мають бути вирішені такі задачі: ідентифікація реального стану виробничої, економічної та фінансової діяльності підприємства; дослідження діяльності підприємства у порівнянні з відомими аналогами чи нормативними величинами (базовими характеристиками); виявлення змін у стані підприємства, результативності його діяльності у просторово-часовому аспекті; визначення основних факторів, які призвели до змін у стані об'єкта та врахування їхнього впливу; прогнозування тенденцій (можливостей) розвитку підприємства.

Думки науковців щодо функцій діагностики на підприємствах також значно розходяться. Так, одні дослідники зазначають, що діагностика має три основні функції, а саме оціночну (визначення стану об'єкта дослідження – підприємства), діагностичну (виявлення можливості зміни поточного стану (покращення або погіршення), пошукову (визначення можливих заходів щодо покращення стану підприємства). Інші дослідники виділяють ширше коло функцій діагностики, а саме аналітичну, контрольну, стимулюючу, індикативна, прогнозну, управлінську функції. При цьому зазначається, що аналітична функція є традиційною прогнозною на базі ретроспективної оцінки вже досягнутих результатів діяльності, а дозволяє підприємству самостійно регулювати внутрішні темпи зростання для досягнення запланованих обсягів виробництва продукції та бажаного рівня фінансового добробуту. Економічна діагностика як функція управління передбачає оперативне втручання в ситуацію при виявленні відхилень від контрольних (нормативних) значень визначеної множини показників з метою забезпечення оптимального функціонування підприємства у короткостроковій та цілеспрямованого розвитку у довгостроковій перспективі.

Оскільки діагностика за своєю суттю є дослідницькою діяльністю, то механізм проведення діагностики має включати такі етапи: (1) визначення концептуальних засад діагностики (дослідження можливостей використання окремих методик і моделей діагностики); (2) попередній збір даних (визначення фактів) про діяльність підприємства у попередні періоди часу; (3) аналіз даних із застосуванням визначених аналітичних процедур; (4) складання висновків і формування звіту із зазначенням виявлених проблем виробничо-економічної та фінансової діяльності, а також заходів щодо їхнього вирішення.

Запропонована схема реалізації процесу діагностики дозволяє чітко структурувати процес аналізу виробничо-економічної та фінансової діяльності на підприємстві, формулювати завдання окремих етапів діагностики, а також необхідну і достатню інформацію для прийняття коректних управлінських рішень для підвищення ефективності діяльності та подолання виявлених кризових явищ.

КАПІТАЛІЗАЦІЯ БАНКІВ УКРАЇНИ ТА МОЖЛИВОСТІ ЇЇ НАРОЩЕННЯ

Проблеми зростання банківського капіталу, нарощення їх ресурсної бази, концентрації банківського капіталу є актуальними. Вирішенню даних проблем присвячено багато праць як вітчизняних, так і зарубіжних авторів. На сьогодні можна констатувати, що в економічній літературі не наведено однозначного тлумачення терміна «капіталізація банку». Так, Д. Розенберг розглядає поняття капіталізації як суму всіх грошей, інвестованих у банк його власниками [1]. Інший зарубіжний вчений, а саме Д. Пірс визначає капіталізацію як загальний обсяг і структуру акціонерного капіталу банку [2].

Збільшення рівня капіталізації банків України повинне бути основною складовою у стратегії їхнього зростання. Рівень капіталізації банківських установ в Україні визначається величиною власного (статутного) капіталу. Цей підхід є найбільш прийнятним з огляду на те, що українські банки не є активними учасниками фондового ринку. Слід відмітити, що за період 2016-2018 років спостерігається позитивна динаміка власного капіталу банків України (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка капіталу банків України у 2016-2018 роках

Показник	01.02.2016	01.02.2017	01.02.2018
Власний капітал (млн.грн)	115387,00	120038,00	156506,00
Темп росту, %	134,02	104,03	130,38
Статутний капітал (млн.грн)	236260,00	413333,00	496541,00
Темп росту, %	130,47	174,95	120,13
Співвідношення статутного і власного капіталу, %	204,75	344,34	317,27

З наведених даних спостерігаються позитивні тенденції у динаміці власного капіталу комерційних банків України, проте їм не притаманна стабільність розвитку.

Проблема недостатньої капіталізації супроводжує їх функціонування з перших етапів розвитку вітчизняної банківської системи. Уже в 1993 році банки банкрутували, навіть повністю не сформувавши статутний капітал. З 1995 року Національний банк України посилив вимоги до розміру капіталу банків, а з 2000 року ввів класифікацію банків за рівнем капіталізації, поділивши банки на 4 групи [3].

Досліджуючи рівень капіталізації конкретного банку, необхідно проводити аналіз не лише кількісних показників обсягу статутного та власного капіталу, а й оцінювати якісні, які характеризуватимуть структуру власного капіталу та достовірну оцінку окремих його складників. У кризові періоди банківські установи використовують штучне нарощення обсягів капіталу для відповідності нормативним вимогам НБУ. Таке завищення рівня капіталізації є фіктивним і за умови тимчасового використання може вважатися нешкідливим. Проте системне завищення показника капіталізації свідчить про наявність у банку реальної потреби збільшення власного капіталу та в довгостроковій перспективі може стати підставою для погіршення фінансової стабільності банку [5].

З огляду на те, що 40% української економіки перебуває у «тіні», занадто низька капіталізація вітчизняних банків, може призвести до того, що вони стануть неконкурентоспроможними порівняно з іноземними. На жаль, певна «ізолюваність» України від загальносвітових тенденцій розвитку процесів транснаціоналізації не дає їй можливості бути повноцінним суб'єктом, а не об'єктом, міжнародної фінансової діяльності. Присутність іноземних банків може призвести до відтоку частини капіталів за кордон, ускладнення банківського нагляду за операціями банку з боку уповноважених державних органів управління, ймовірність посилення іноземного контролю над банківською системою України, що може негативно позначитись на рівні її економічної безпеки. Особливо гостро це може проявитися в процесі поглинання іноземними банками–гігантами неконкурентоспроможних українських банків з поступовим захопленням всього банківського ринку, так як це сталося в Польщі, Литві, Латвії, банківську систему яких поглинули великі австрійські та німецькі банки.

Розв'язання цієї проблеми можливе не лише за рахунок прибутків банків та додаткових внесків акціонерів, а й за умови довіри суспільства до вітчизняних банків як до надійних грошово-кредитних установ [4].

Для збільшення капіталізації банки класично використовують такі методи:

1) реінвестування прибутку;

- 2) залучення субординованого боргу;
- 3) вихід на первинний та вторинний ринки цінних паперів;
- 4) злиття і поглинання;
- 5) залучення іноземного капіталу та ін.

Визначення показників, що свідчать про достатність банківського капіталу та надійність банків, дають змогу оцінити наявний та необхідний рівні капіталізації банківської системи країни. Національний банк України проводить заходи щодо зростання капіталізації вітчизняних банків шляхом прийняття відповідних нормативно-правових актів, які визначають рекомендований розмір економічних нормативів, що визначаються відношенням до регулятивного або статутного капіталу [5].

В тих умовах, в яких на сьогодні опинилася банківська система України, найоптимальнішим шляхами зростання рівня капіталізації банків є збільшення показника адекватності капіталу через консолідацію банківської системи України. Цей напрямок передбачає створення банківських об'єднань та злиття банків. Це дало б можливість підвищити стійкість та стабільність усієї банківської системи. Проте це не можливо здійснити без відповідних заходів НБУ, зокрема підвищити розмір мінімального статутного капіталу, а також проводити більш жорстку політику відносно регулювання значень економічних нормативів діяльності комерційного банку. Звичайно крім об'єктивних причин, що заважають процесу консолідації банків, існують і суб'єктивні причини такі як небажання головних акціонерів зливатися з іншими банками, адже частіше всього банк в основному обслуговує особисту фінансову діяльність певної фінансової групи, яка і є її головним акціонером. Шляхом виходу з цієї ситуації є створення банківських об'єднань на зразок фінансових та банківських холдингових груп, банківських корпорацій. Вони зберігають право володіння та управління, а також пропорційного розподілення прибутку. З іншого боку консолідація банківської системи не вплине на рівень конкуренції, адже процентна політика комерційних банків майже повністю залежить від політики НБУ [4].

Варто відмітити, що у європейській практиці стимулювання процесів злиття та поглинання дуже поширене, особливо в кризових умовах. У результаті використання такого варіанту проблемні банки перетворюються на фінансово-стійкі та сильні. При цьому, з боку держави не потрібно буде виділяти кошти на порятунок неплатоспроможних банків та на виплату вкладів [6].

Отже, можна зробити висновок, що підвищення рівня капіталізації вітчизняних банків підвищить їх конкурентоспроможність на світовому фінансовому ринку і забезпечить фінансову стабільність всієї економіки України на шляху інтеграції.

Література

1. Тригуб, О. В. Сучасні підходи до управління власним капіталом банку / О. В. Тригуб, Р. С. Миколаєнко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 4. – С. 154–161.
2. Пасічник І.В. Капіталізація як метод підвищення надійності банку / І.В. Пасічник, Я.О. Адамський // «Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики»: збірник наукових праць. – ХННІ ДВНЗ «УБС» (Харків). – 2016. - Випуск №2 (21). - С. 23-31.
3. Фірман, Р.В. Аналіз капіталізації комерційних банків України та шляхи її нарощення / Р.В. Фірман // Економічний форум. – 2014. -№3. –С.241-247.
4. Каба О.В. Проблема капіталізації банків на шляху інтеграції фінансово-кредитної системи України Електронний ресурс : http://www.rusnauka.com/5._NTSB_2007/Economics/20371.doc.htm
5. Юнко О.М. Капіталізація вітчизняних банків: стан та перспективи зміцнення / О.М. Юнко, Л.Б. Возна // Гроші. Фінанси та кредит.- 2017.-№19. – С.476-482.
6. Неізнана О.В. Проблеми капіталізації банківської системи України і рекомендації щодо їх вирішення / О.В. Неізнана, Г.О. Верич // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: «Економіка і менеджмент». – 2016. - №22 - С. 141-145.

Петрюк Д.С.,

студентка групи ФіКб-1-15-40д.

Науковий консультант:

Краус Н.М.,

д.е.н., доцент, професор кафедри фінансів та економіки

Київський університет імені Бориса Грінченка

м. Київ, Україна

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Інституціональне середовище економіки України характеризується досить високим рівнем нестабільності й невизначеності. Це спричинено досить некоректною стратегією переходу економіки України від командно-адміністративної до ринкової, а відповідно й кардинальними змінами в інституціональній структурі господарства країни. З огляду на це, актуальними є питання ефективної підтримки та сприяння розвитку підприємницьких структур сфери інновацій. Домінуюча роль у цьому процесі відводиться існуючим формальним і неформальним інституціям [1, с. 168; 2, с. 100].

Під інноваційним розвитком загальноприйнято розуміти сукупність безперервно здійснюваних у просторі та часі якісно нових, прогресивних змін. Інноваційний розвиток вітчизняних підприємств можна оцінити за рівнем впровадження інновацій. Інновації є результатом інтелектуальної діяльності людини, її творчого процесу, відкриття, винаходу та раціоналізації у вигляді нових чи відмінних від попередніх об'єктів. Інновації характеризуються введенням на ринок принципово нових (суттєво удосконалених) продуктів (послуг) інтелектуальної діяльності людини, які мають більш високий науково-технічний потенціал, новими споживчими якостями. Інновація – не кожна новація чи нововведення, а тільки така, яка суттєво підвищує ефективність діючої системи, виробництва, продукту [3, с. 24; 4, с. 30].

Основними джерелами фінансування інноваційної діяльності України є:

- кошти державного бюджету;
- власні кошти підприємства;
- кредити, кошти іноземних інвесторів;
- кошти з інших джерел [5, с. 54; 6, с. 20].

На сьогодні, стан інноваційної діяльності в Україні більшістю експертів-науковців визначається як кризовий і такий, що не відповідає сучасному рівню інноваційних процесів в країнах, для яких інноваційний розвиток є пріоритетним завданням економічної стратегії. Так, останні офіційні статистичні дані, що

«Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи»

представленні в таблиці 1, свідчать про поступове зниження інноваційної активності підприємств в такій важливій галузі національної економіки, як промисловість.

Таблиця 1.

Інноваційна активність промислових підприємств України з 2011 по 2017 роки (складено авторами на основі джерел [7; 8, с. 45; 9, с. 29, 58, 98, 115])

Показники	Роки							
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Кількість підприємств, що займались інноваційною діяльністю: всього, од.	1857	1470	1359	1193	1118	1472	1396	1370
% від загальної кількості промислових підприємств	18,0	15,1	13,7	11,9	11,2	14,2	13,0	12,8
Кількість підприємств, що впроваджували інновації: всього, од.	1506	1120	958	810	999	1186	1160	1145
% від загальної кількості промислових підприємств	14,6	11,5	10,0	8,2	10,0	11,5	10,8	10,7

В Україні досі не створено жодного інвестиційного банку довгострокового кредитування, не виконується рішення щодо створення Державного банку реконструкції та розвитку. Обсяги інвестицій, які надходять в Україну залишаються низькими, а їхня структура не дає можливості говорити про їхній інноваційний характер.

Обмежені можливості залучення державних ресурсів
Дефіцит власних ресурсів суб'єктів економіки
Нерозвиненість інституційних інвесторів (банків, страхових компаній, інвестиційних фондів і компаній, фондового ринку)
Нерозвиненість інноваційної інфраструктури
Відсутність дієвої правової бази залучення коштів іноземних інвесторів, в т.ч. венчурного фінансування

Основні проблеми фінансування інноваційної діяльності в Україні подано на рисунку 1.

«Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи»

Рис. 1. Основні проблеми фінансування інноваційної діяльності в Україні [10, с. 52; 5, с. 54]

Зважаючи на вище вказане, найбільш ефективним засобом для вдосконалення розвитку інноваційної діяльності підприємств і переходу на якісно інший рівень розвитку української економіки в майбутньому може стати інноваційна активність самих підприємств, цілеспрямована зміна українського законодавства на підтримку малого та середнього бізнесу в області стимулювання нововведень у вигляді інвестицій з коштів бюджету та надання пільг у сфері оподаткування, успішне дослідження і використання творчих ідей, нововведення, перетворення в економічній, технічній, соціальних та інших областях, пов'язане з новими ідеями, винаходами, відкриттями.

Література

1. Краус Н. М. Інвестування венчурних малих підприємств як об'єктивна потреба інноваційної економіки / Н. М. Краус // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 3 (153). – С. 166–174.
2. Краус Н. М. Бізнес-ангелівське інвестування як перспективне фінансове джерело ризикового підприємництва в Україні / Н. М. Краус // Інституційні чинники розвитку підприємницьких структур : кол. моногр. / за ред. д. е. н., проф. О. О. Непочатенко. – Умань : Видавничо-поліграфічний центр “Візаві”, 2013. – С. 98–105.
3. Луциків І.В. Інноваційна діяльність в Україні: реалії, сьогодення та перспективи розвитку / І.В. Луциків // Інноваційна економіка. – 2010. – № 4. – С. 23–26.
4. Амоша О. І. Інноваційний шлях розвитку України: проблеми та рішення / О. І. Амоша // Економіст. – 2005. – №6. – С. 28-34.
5. Шайдюк І.Є. Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності малих підприємств в Україні / І.Є. Шайдюк, Ю.І. Черкасова // Экономический нобелевский вестник. – 2010 – С. 53-54.
6. Краус Н. М. Моделі фінансово-кредитного забезпечення інноваційного розвитку в контексті інституціональної невизначеності / Н. М. Краус // Фінансове забезпечення інноваційного розвитку національної економіки : кол. моногр. / за заг. ред. к. держ. упр., доц. Ніколаєвої О. М., к. е. н., доц. Храпкіної В. В.; Макіїв. екон.-гуманітарний ін-т. – Донецьк : Дмитренко Л. Р., 2014. – С. 15–24.
7. Статистична інформація [Електронний ресурс] // Державний комітет статистики України : офіц. веб-сайт. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Назва з екрана. – Дата перегляду: 12.11.2018.
8. Борщ Л. М. Інновації і інвестиції в реальному секторі економіки: перспективи розвитку / Л. М. Борщ // Економіка ринкових відносин. – 2008. – № 22. – С. 44 – 52.
9. Краус Н. М. Інноваційна діяльність та венчурний капітал в системній модернізації національної економіки : монографія / Н. М. Краус, О. М. Шевченко. – Полтава : Дивосвіт, 2013. – 184 с.
10. Леоненко П. М. Фінансове забезпечення інноваційної діяльності в Україні за технологічними укладами / П. М. Леоненко, Н. М. Краус // Фінанси України. – 2016. – № 4 (245). – С. 50–64.
11. Краус Н. М. Реалізація інноваційного проекту підприємницькою структурою в рамках дії “вітряка інновацій” / Н. М. Краус, К. М. Краус // Економіст. – 2016. – № 2. – С. 4–8.

Полегешко Ю.П.

здобувач ступеня бакалавра

Васечко Л.І.

к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів та економіки,

Київський університет імені Бориса Грінченка

м. Київ, Україна

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

На сьогоднішній день підприємства перебувають в умовах складної ринкової економіки, в яких діють певні вимоги, яких необхідно дотримуватися для досягнення стійкого фінансового стану розвитку його економіки в цілому. Саме тому для розвитку підприємства та забезпечення його фінансової стійкості та автономії керівництво має вміти аналізувати як поточний фінансовий стан підприємства, так і минулі його показники, що характеризують, наскільки воно є успішним, прибутковим та фінансово стійким. Слід вчасно звертати увагу на динаміку та тенденцію окремих фінансових показників діяльності підприємства, загалом на такі як показник фінансової стійкості, який відображає його фінансову незалежність.

За допомогою аналізу фінансового стану підприємства керівництво підприємства має змогу оцінити на готових результатах ефективність тієї чи іншої політики, що застосовує в діяльності суб'єкта господарювання, встановити доцільність управління та використання ресурсів на підприємстві за досліджуваний період та чи відповідають вони вимогам ринку. Саме аналіз показників фінансової стійкості дає уявлення про рівень платоспроможності, а отже і рівень успішності підприємства.

Фінансова стійкість — це надійно гарантована платоспроможність, рівновага між власними та залученими засобами, незалежність від випадковостей ринкової кон'юнктури і партнерів, довіра кредиторів і інвесторів та рівень залежності від них, наявність такої величини прибутку, який би забезпечив самофінансування. [1, с. 216]

Метою та основним завданням проведення аналізу фінансової стійкості підприємства є визначення платоспроможності підприємства у разі певних несприятливих умов та впливу негативних чинників та факторів, які завжди мають місце при функціонуванні підприємства в тому чи іншому економічному середовищі. [2]

Існує безліч методик розрахунку фінансової стійкості підприємства а також є ряд різних взаємозалежних один від одного показників та коефіцієнтів для розрахунку фінансової стійкості, але в даній роботі буде застосовано основні з них:

«Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи»

коефіцієнт автономії, фінансової залежності, концентрації позикового капіталу, маневреності власного капіталу та коефіцієнт фінансової стійкості.

Для кращого розуміння проведення методики дослідження фінансової стійкості підприємства проведемо аналіз фінансової стійкості на прикладі ПрАТ «УПСК» використовуючи дані їх офіційної фінансової звітності з обраними нами основними коефіцієнтами для розрахунку фінансової стійкості, які відображені у таблиці 1. [4; 5, с. 61; 7, с.217-219].

Таблиця 1

Аналіз фінансової стійкості ПрАТ «УПСК» за період 2016-2017рр.[4]

Назва показника	Норм. значення	2016	2017	Абсолютне відхилення (2017/2016)
Коефіцієнт автономії	Від 0,5	0,59	0,56	-0,03
Коефіцієнт фінансової залежності	1,67-2,5	1,67	1,76	0,07
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,4-0,6	0,40	0,43	0,03
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	До 1	0,76	0,82	0,06
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,7-0,9	0,96	0,96	0

Джерело: авторська розробка

Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності) — показник, що показує, яку частину загальних вкладень у підприємство складає власний капітал. Даний показник є індикатором фінансової незалежності підприємства від інших джерел фінансування, що надходять ззовні. Розраховується як відношення власного капіталу до підсумку пасиву балансу[3]. В даній компанії значення коефіцієнту знаходиться в допустимих нормативних значеннях, що свідчить про те, що частка загальних вкладень у підприємства достатня для того, щоб не залежати від інших зовнішніх джерел фінансування, що є ознакою певної автономії та незалежності підприємства від інших суб'єктів господарювання.

Показник фінансової залежності відображає фінансову стійкість та вказує на здатність компанії до проведення якісної прогностичної діяльності в довгостроковій перспективі. Він розраховується як співвідношення пасиву балансу до власного капіталу [7, с.61]. За даними таблиці 1 цей показник також знаходиться в межах нормативного значення, що свідчить, що компанія якісно проводить прогностичну діяльність в довгостроковій перспективі та є досить фінансово стійкою в даний час.

Коефіцієнт концентрації позикового капіталу характеризує питому вагу частки власників підприємства в загальній сумі коштів, що були вкладені в нього. Розраховується як співвідношення позикового капіталу до підсумку пасиву балансу. В аналізованій нами компанії його значення коливається в межах норми, що вказує на те, що питома вага частки власників знаходиться в балансі з

«Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи»

загальними грошовими коштами підприємства і не впливають на фінансову діяльність негативно.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу відображає яка саме частка коштів використовується для фінансування поточної діяльності, а яка залишається ліквідною. Визначається як відношення суми власних обігових коштів підприємства до суми власного капіталу. [6]. В прикладі аналізу ПрАТ «УПСК» було визначено, що даний коефіцієнт показує баланс між коштами для поточної діяльності та ліквідними активами, що є позитивним для зростання ліквідності власного капіталу підприємства.

Коефіцієнт фінансової стійкості — це індикатор, що вказує на спроможність підприємства виконувати свої зобов'язання в довгостроковій перспективі. Він розраховується співвідношенням суми власного капіталу і довгострокових зобов'язань до суми пасиву балансу. [5, 6]. В даному випадку коефіцієнт показує, що страхова компанія є наразі платоспроможною, а довгострокові зобов'язання повністю покриваються.

Висновки: Отже, з проведеного нами аналізу фінансової стійкості на прикладі ПрАТ «УПСК» у період 2016-2017 рр. можна зробити висновки, що всі підраховані коефіцієнти фінансової стійкості знаходяться в межах нормативного значення, що свідчить про належний рівень фінансової незалежності досліджуваної нами страхової компанії, а отже і загальний фінансовий стан знаходиться у задовільному стані. Поточний фінансовий стан є досить стабільним, власний капітал є досить ліквідним, а компанія є фінансово незалежною від зовнішніх джерел фінансування. Це свідчить про наявність якісного проведення прогнозної діяльності в довгостроковій перспективі.

Література

1. Грабовецький Б. Є. Економічний аналіз: Навчальний посібник. — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 256 с.
2. Дегтярьова В.М. Фінансовий аналіз: навчально-методичний посібник / В.М. Дегтярьова, К.Ю. Мамченко. — Донецьк: ДонДУУ, 2011.- С.186-187.
3. Єпіфанова, І. Ю. Є67 Фінансовий аналіз та звітність : практикум / І. Ю. Єпіфанова, В. В. Джеджула. — Вінниця : ВНТУ, 2017. — 143 с.
4. Офіційна фінансова звітність ПрАТ «УПСК»: Форма №1 Баланс – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://upsk.com.ua/dbs.8.files/upload/file/ofinform/balans2017.pdf>
5. Слободян Н. Г. Аналіз і прогнозування фінансової стійкості підприємства в сучасних умовах: методологія і практика / Слободян Н. Г. // Економічний аналіз : Зб. наук. праць. – 2014. – Т. 18, № 2. – С. 239 – 245.
6. Словник економічних показників / [Електронний ресурс] – <https://www.finalon.com/slovník-ekonomichnikh-pokaznikiv>
7. Ярошевич Н. Б. Фінанси підприємств: навчальний посібник / Н. Б. Ярошевич. — К.: Знання, 2012. — 341 с.

ДОСВІД КИТАЮ ДЛЯ РЕФОРМУВАННЯ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ УКРАЇНИ

Сільські території є важливою інфраструктурною складовою економіки України. За сьогоденних умов господарювання більшість сільських територій України характеризується низьким рівнем соціально-економічного розвитку. Сучасний стан житлово-комунальної інфраструктури в Україні, зокрема у сільській місцевості, характеризується низьким рівнем ефективності її діяльності, дефіцитом бюджетних коштів на її розвиток, повільним темпом узгодження нормативних актів, повільним впровадженням інновацій, особливо в області технологій, що зберігають ресурси, низьким рівнем демонополізації і створенням конкурентного середовища. Зволікання реформ в галузі житлово-комунальної інфраструктури призводить до погіршення її стану і розвитку кризової ситуації в країні. Зволікання із реформуванням житлово-комунальної інфраструктури приводить до погіршення її стану та розвитку кризової ситуації в країні. Все це вимагає пошуку нових ідей в галузі державно-підприємницького партнерства розвитку житлово-комунальної інфраструктури сільських територій.

Аналіз наукових досліджень, проведених вченими у галузі реформування житлово-комунальної інфраструктури, дозволяє зробити висновок про те, що в наукових колах думки вчених з питання ефективних заходів реформування житлово-комунального господарства розходяться. Це обумовлює необхідність проведення подальших наукових досліджень і вироблення практичних рекомендацій щодо поліпшення ефективності функціонування житлово-комунальної інфраструктури України. Описана ситуація вимагає вивчення і застосування закордонного досвіду реформування житлово-комунальної інфраструктури.

Аналіз даних статистики щодо рівня сплати комунальних послуг мешканцями міст та сіл дозволив зробити наступні висновки. Підвищення рівня оплати за надані комунальні послуги призвело до зростання заборгованості населення. Наприклад, у м. Києві 2017 р. відбулось зростання обсягів надходжень від утримання будинків і споруд та прибудинкових територій на 47,06%, а заборгованість населення за комунальні послуги зросла у 2,2 рази [1]. Динаміку структури сукупних доходів та витрат домогосподарств, які проживають у міських

поселеннях та сільській місцевості наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка сукупних ресурсів та витрат домогосподарств України
за період 2016-2017 рр.

Показник	2016			2017			Відхилення даних 2017 від 2016 рр., %		
	усі домогосподарства	у міських поселеннях	у сільській місцевості	усі домогосподарства	у міських поселеннях	у сільській місцевості	усі домогосподарства	у міських поселеннях	у сільській місцевості
Усього сукупних ресурсів, грн.	6238,8	6229,3	6258,4	8165,2	8214,0	8064,8	30,83	31,86	28,86
Усього сукупних витрат, грн.	5720,4	5813,8	5528,5	7139,4	7344,7	6717,0	24,81	26,33	21,49
Споживчі сукупні витрати, %	93,2	94,0	91,5	92,9	94,4	94,1	-0,32	0,43	2,84
у тому числі на житло, електроенергію, газ та інші види палива, %	16,0	16,6	14,8	17,0	17,7	15,3	6,25	6,63	3,38

Джерело: складено автором за даними [1]

За результатами проведених досліджень щодо динаміки сукупних ресурсів та сукупних витрат домогосподарств, які проживають у міських поселеннях та у сільській місцевості можна зробити наступні висновки. Сукупні ресурси місцевих домогосподарств зросли за 2016-2017 рр. на 31,86 %, а домогосподарств сільської місцевості тільки на 28,86 %. Різниця у прирості сукупних ресурсів склала 3 %. За досліджуваний період витрати міських домогосподарств зросли на 26,33 %, а сільських домогосподарств на 21,49 %. Різниця у зростанні витрат склала 4,84 %. Різниця між зростанням доходів та витрат у міських домогосподарствах склала 5,53 %, а у сільських домогосподарствах – 7,37 %. Можна зробити висновок, що сільські домогосподарства отримали у 2017 р. менше сукупних ресурсів, ніж міські

«Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи»

на 3 %, але ресурси витрачають більш заощадливо, різниця у витратах склала 4,84 %. Споживчі сукупні витрати у сільських домогосподарств зростали більш швидкими темпами, ніж у міських. Різниця склала 2,41 %. На житло, газ, електроенергію та інші види палива сільські домогосподарства витратили у 2017 р. на 2,4 % менше, ніж міські. Зростання споживчих витрат на енергоресурси та сплату комунальних послуг у сільських домогосподарствах відбувалось повільніше, ніж у міських. Різниця темпів приросту витрат на комунальні послуги між сільськими та міськими домогосподарствами склала 3,25 % у 2017 р. у порівнянні із даними 2016 р. Таким чином, можна зробити загальний висновок, що сільські домогосподарства отримують менше загальних сукупних ресурсів, у тому числі і грошових. Проте витрачають ці ресурси більш ощадливо, ніж міські домогосподарства.

Вивчення досвіду функціонування житлово-комунального господарства в Китайській Народній Республіці дозволяє зробити наступні висновки про те, що населення, яке мешкає як у містах, так і у селах не має заборгованості за житлово-комунальні послуги. Цей факт примусив вивчити досвід Китаю із цього приводу. Всі комунальні підприємства в Китаї є державними, послуги житлово-комунального господарства надаються тільки після їх попередньої оплати споживачем, політику цін і умови оплати регулює влада. Повна попередня оплата комунальних послуг (споживання води, електроенергії, газу та водовідведення) є досить прогресивним явищем [2]. Основна проблема недостатнього фінансування житлово-комунальної інфраструктури України - це накопичена і весь час зростаюча сума боргів несплати населення за надані послуги. У Китаї, завдяки іншій системі оплати комунальних послуг, такої проблеми не існує. Позитивним досвідом функціонування житлово-комунального господарства у Китаї є те, що оплата вартості за обслуговування житлового будинку вже включена в пакет комунальних платежів. Цей пакет комунальних платежів передбачає оплату охоронцям, прибиральникам, садівникам, ліфтерам, сантехнікам, електрикам, які обслуговують даний житловий будинок. Послуги з ремонту побутової інфраструктури в квартирі китайському споживачеві житлово-комунальних послуг окремо оплачувати не доведеться. Це є позитивним досвідом для українських споживачів. Розмір комунальних платежів в Китаї варіюється в залежності від району проживання, але цілком доступний для споживачів. Неплатників за спожиті комунальні послуги в Китаї немає, що не характерно для України. Практики виселення мешканців з їхніх квартир за наростання боргу із-за несвоєчасної оплати комунальних платежів в Китаї не існує. У житлових кварталах китайських міст мережі телефонізації та Інтернету розташовані таким чином, що проблеми з підключення телефону або Інтернету в будь-яку квартиру немає [2]. У будинках Китаю встановлені

автоматичні лічильники, які враховують витрати води, електроенергії, газу. Завдяки депозитній системі попередньої оплати житлово-комунальних послуг, і наявності електронних лічильників, споживач може витратити тільки стільки ресурсу, за скільки він сплатив. Закінчення оплати дозволяє автоматично відключати споживача від води, газу та електроенергії. Така система оплати житлово-комунальних послуг є досить прогресивною. У Китаї із-за різниці клімату в різних районах існує система центрального опалення в квартирах мешканців, яка представлена не розведенням системи водяного опалення за допомогою труб і батарей, як в квартирах українських споживачів, а теплою підлогою. Досвід китайських споживачів житлово-комунальних послуг показує, що тепла підлога в квартирі - це більш ефективна система обігріву квартири. Необхідно відзначити позитивний момент в досвіді китайських споживачів житлово-комунальних послуг - це те, що оплатити ці послуги можна в будь-якому магазині, банку і через Інтернет. Додаткової оплати за підключення Інтернету, телефону або інший комунальної послуги в Китаї не існує.

Вивчивши досвід функціонування житлово-комунальної інфраструктури в Китайській Народній Республіці можна зробити висновок про ефективність цього досвіду для застосування і реформування житлово-комунальної інфраструктури в Україні.

Створення сприятливих умов розвитку житлово-комунальної інфраструктури сільських територій за допомогою ефективних напрямів та інструментів та із використанням зарубіжного досвіду сприятиме сталому розвитку житлово-комунального господарства України.

Література

3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Статистична інформація. Доходи та умови життя: [Електронний ресурс] – Режим доступу до: www.ukrstat.gov.ua.

4. Танайсійчук О. ЖКХ по-китайски. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: radiovesti.ru/article/show/article_id/104839

Рябук К.П.,

студентка

кафедри «Економіки підприємства та управління підприємствами»

Дніпровського національного університету імені О.Гончара

м.Дніпро, Україна

Головко Л.С.,

старший викладач

кафедри «Міжнародна економіка і світові фінанси»

Дніпровського національного університету імені О.Гончара

м.Дніпро, Україна

ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ АГРОПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ З ОГЛЯДУ ВИРОБНИЦТВА ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Беззаперечним є той факт, що завдяки вигідному геополітичному розміщенню і наявності значних природних ресурсів, наша країна є державою з високим виробничим потенціалом в сільському господарстві, котре є одним із лідерів формування національного експорту. Варто зазначити, що на даному етапі в країнах Європейського Союзу великим попитом користується сільськогосподарська продукція України, що стала результатом саме органічного виробництва. Під цим терміном слід розуміти таку організацію виробництва, яка мінімізує використання штучних речовин і технологій, і дає змогу отримати максимально чистий та збагачений природними властивостями продукт. Тож в даній роботі були розглянуті перспективи та напрямки розвитку українського органічного сільськогосподарського виробництва та його експортний потенціал.

Актуальність теми. Як відомо, євроінтеграційні процеси, розпочаті в нашій країні, визначають напрямки розвитку й покращення функціонування окремих галузей національної економіки. До того ж, мова йде не лише про структурні й економічні зміни. Одним з найзначиміших та найважливіших аспектів для країн Євросоюзу є екологія і стан навколишнього середовища. Саме органічне виробництво є проявом екологізації виробництва, тож цілком зрозумілим є підвищений інтерес до імпорту у країни Європейського Союзу української органічної продукції і сировини для подальшого споживання або переробки. Тож, очевидно, Україна має доволі високі перспективи розвитку експортного потенціалу в цій сфері, що матиме значний вплив на посилення економічних зв'язків з ЄС та зростання національної економіки. Таким чином, проблема екологізації виробництва сільськогосподарської продукції є актуальною для всіх

високорозвинутих держав, адже вона втілює у собі ідею здорового способу харчування й, взагалі, життя.

Аналіз останніх досліджень. Дане питання було висвітлено в багатьох працях, статтях, монографіях вітчизняних і зарубіжних вчених, а саме: Воскобійник Ю., Стельмащук І., Claude A., Kumar Y., Lernoud J., Nieberg H., Shetty P., Schwarz G., Sanders J., Willer H. Також варто зазначити нормативно-правову базу органічного сільського господарства України – Закон України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини», що є основою технологічних і організаційних рішень у сфері органічного екологічно безпечного сільськогосподарського виробництва.

Метою роботи є обґрунтування проблем і перспектив розвитку експорту української органічної продукції до країн Європейського Союзу.

Виклад основного матеріалу. В ЄС найбільш перспективним напрямом агропромисловості є ринок екологічно чистих продуктів харчування, основними країнами-лідерами на якому є Німеччина, Данія, Фінляндія й Великобританія. В цих країнах показник сільського господарства, що здійснюється органічними методами, досягає 25%, а на деяких землях Австрії – 50%. Крім того, в країнах ЄС наявна тенденція до зростання кількості господарств і фермерств органічного землеробства.

Варто зазначити, що підходи до сутності органічного виробництва в Україні та країнах ЄС не є однаковими. Їх різниця полягає в тому, що Рада ЄС робить акцент не на виробництві органічної продукції, а саме на органічному виробництві. Тобто, європейське законодавство визначає не процедури, що пов'язані з отриманням якіснішої продукції, а систему господарювання, що сконцентрована на збереженні екологічно чистого навколишнього середовища, і, як наслідок, отримання якісної органічної продукції.

Проте, незважаючи на сутнісно правильний підхід до даного питання та зростаючий інтерес європейських споживачів до органічних продуктів, існують аспекти, що заважають й обмежують розвиток європейського ринку в цьому напрямі. Насамперед, це низькоякісні характеристики ґрунтів та широке використання в сільському господарстві інтенсивних технологій. Зважаючи на це, можна передбачити зростаючі перспективи України щодо зайняття свого сегменту на європейському ринку органічних продуктів.

На теперішній час в Україні площа сільськогосподарських угідь під органічним виробництвом становить 1% від загального обсягу сільськогосподарських угідь. За цим показником вона посідає 11 місце в світі. Всередині країни споживання даного виду продукції знаходиться на рівні 0,30 євро на душу населення. І все ж таки, розміри попиту на внутрішньому ринку є

незначними, тому рушійною силою розвитку органічного сектора України є збільшення обсягів експорту даної продукції закордон. На даний час держава експортує близько 80% вітчизняної органічної продукції.

Основними органічними продуктами, що експортуються в країни ЄС є органічне зерно, бобові, фрукти, овочі та продукти їх переробки. А також: насіння олійних культур, ягоди, ефірні олії, гриби, горіхи, концентрати фруктових соків. Протягом останніх років щорічна вартість всього обсягу експортованої української органічної продукції складала 40 млн доларов США. Приблизно 90% цієї продукції було експортовано саме в країни ЄС.

Щодо питання державної підтримки функціонування ринку органічної продукції можна сказати, що в Україні вона знаходиться на ранніх стадіях. Проте вже були розроблені державні цільові програми розвитку українського села, змістом яких було доведення частки органічної продукції в загальному обсязі сільськогосподарської продукції до 10%. Крім того, держава намагається реалізувати заходи щодо створення нормативно-правової бази, привабливої для інвестування грошей задля підвищення якості продукції та безперервності її постачання. В країнах ЄС також була розроблена низка інструментів підтримки органічного сільськогосподарського виробництва. В більшості випадків держава компенсує фермерам втрати, пов'язані з органічним виробництвом, а також надає додаткові субсидії.

Висновки. Отже, виходячи з усього вищесказаного можна стверджувати, що Україна є одним з найперспективніших експортерів органічної сільськогосподарської продукції, наймаштабнішим імпортером якої є країни Європейського Союзу. Нарощування обсягів експортування даної продукції є вигідним стратегічним кроком, оскільки її пропозиція на внутрішньому ринку набагато перевищує попит. Основними проблемами органічного сектору України та його експортного потенціалу є несприятливий інвестиційний клімат, неоптимізовані логістичні та торговельні процедури, а також політика державної підтримки, яка потребує вдосконалення. Ефективною рекомендацією щодо цього є детальне дослідження та перейняття досвіду розвинених європейських країн щодо інструментів підтримки органічного сектору та вибудовування тісного співробітництва між його складовими.

Література

1. Воскобійник Ю.П. Ємність ринку органічної продукції в Україні/ Ю.П. Воскобійник // Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки».
2. Державна цільова програма розвитку країнського села на період до 2017 року.
3. Закон України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини».
4. Органік в Україні / Федерація органічного руху України.
5. Стельмашук І.З. Розвиток органічного виробництва в Україні / І.З. Стельмашук // Агроінком. – 2013. - №4-6 – С. 26-29.

Сікора К. В.,
здобувач ступеня бакалавра,
Васечко Л. І.
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів та економіки,
Київський університет імені Бориса Грінченка
м. Київ, Україна

СТАН ВІТЧИЗНЯНОГО СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

На думку вітчизняних науковців страховий ринок є певною сферою фінансових відносин, де об'єктом купівлі-продажу виступає страховий захист і де формується попит і пропозиція на неї [1]. Окрім того, страховий ринок виступає складною багатофакторною, динамічною, відповідним чином структурованою системою економічних відносин, що виникають з приводу забезпечення потреби в страховому захисті[2, с. 32].

В свою чергу, Гаманкова О. О. окреслює страховий ринок як цілісне утворення, яке не може бути повністю віднесене до ринку фінансових послуг, оскільки та його частина, що пов'язана із торгівлею страховими капіталами, перебуває поза межами ринку фінансових послуг і належить до фінансового ринку [3, с. 106,107].

Зазначимо, що ринок страхових послуг є другим за рівнем капіталізації серед інших небанківських фінансових ринків. Так загальна кількість страхових компаній станом на 30.06.2018 року становила 291. Станом на 30.06.2018 року порівняно з аналогічною датою 2017 року, кількість компаній зменшилася на 9 страхових компаній, а станом на 30.06.2017 року порівняно з аналогічною датою 2016 року, кількість компаній зменшилася на 10 страхових компаній. Отож, в цілому кількість страхових компаній має тенденцію до зменшення [4].

Основні показники діяльності страхового ринку та його динаміка представлені в табл. 1.

Так, протягом періоду, що аналізували, кількість договорів, крім договорів з обов'язкового страхування від нещасних випадків на транспорті зросла на 137,9% у порівнянні з аналогічною датою 2016 р., у тому числі кількість договорів зі страхувальниками – фізичними особами зросла на 144,4%. Кількість договорів з обов'язкового особистого страхування від нещасних випадків на транспорті зменшилась на -1,6%.

Основні показники діяльності страхового ринку та його динаміка за період I півріччя 2016 – 2018 рр. [5, 6]

	I півріччя 2016	I півріччя 2017	I півріччя 2018	Темпи приросту I півріччя 2018/ I півріччя 2016 (%)
Кількість договорів страхування, укладених протягом звітнього періоду, тис. Одиниць				
Кількість договорів, крім договорів з обов'язкового страхування від нещасних випадків на транспорті, у тому числі:	16 375,6	35 847,8	38 956,5	137,9
- зі страхувальниками – фізичними особами	14 978,6	33 839,9	36 611,5	144,4
Кількість договорів з обов'язкового особистого страхування від нещасних випадків на транспорті	66 590,9	54 147,6	65 498,5	-1,6
Страхова діяльність, млн. грн.				
Валові страхові премії	16 327,0	21 222,8	23 425,3	43,5
Валові страхові виплати	3 954,5	4 783,9	6 070,2	53,5
Чисті страхові премії	12 982,0	13 509,5	16 746,8	29
Чисті страхові виплати	3 771,8	4 614,9	5 862,9	55,4

Обсяги валових страхових премій за I півріччя 2018 року збільшилися порівняно з I півріччям 2016 року на 43,5%, чисті страхові премії збільшилися на 29%. Обсяги валових страхових виплат за I півріччя 2018 року збільшилися порівняно з I півріччям 2016 року на 53,5%, чисті страхові виплати збільшилися на 55,4%.

Динаміка страхових премій за мінусом частки страхових премій, сплачених перестраховикам-резидентам, за I півріччя 2016-2018 рр. представлена в табл. 2.

Аналіз таблиці 2 показав що, приріст чистих страхових премій у I півріччі 2018 року (+25,9%) відбувся по більшості видів страхування, зокрема за рахунок суттєвого збільшення надходжень платежів зі страхування від нещасних випадків (77,7%), страхування відповідальності перед третіми особами (65,3%) і страхування медичних витрат (58,2%). Водночас, спад чистих страхових премій спостерігався зі страхування кредитів (-37,8%), авіаційне страхування (-31,5%), страхування фінансових ризиків (-3,7%) та інші види страхування (-2,1%).

Структура чистих страхових премій за I півріччя 2016-2018 рр. [5, 6]

Види страхування	I півріччя 2016	I півріччя 2017	I півріччя 2018	Темпи приросту I півріччя 2018/ I півріччя 2016 (%)
Автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, "Зелена картка")	4 142,6	4 626,0	5 647,6	36,3
Страхування життя	1 312,8	1 245,1	1 732,8	32
Страхування відповідальності перед третіми особами	586,2	622,9	968,9	65,3
Страхування майна	1 275,1	1 331,2	1 607,7	26,1
Страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ	800,5	716,4	961,3	20,1
Страхування фінансових ризиків	877,1	914,6	844,9	-3,7
Страхування вантажів та багажу	694,7	451,8	807,9	16,3
Страхування від нещасних випадків	351,4	436,4	624,5	77,7
Страхування медичних витрат	303,1	380,7	479,6	58,2
Авіаційне страхування	343,8	488,8	235,6	-31,5
Страхування кредитів	361,6	140,5	224,8	-37,8
Інші види страхування	777,8	657,5	761,5	-2,1
Всього	11 826,7	12 011,9	14 897,1	25,9

Отож, аналіз показав, що стан вітчизняного страхового ринку в сучасних умовах більш перспективний та розвинений, не дивлячись на те, що за останні роки кількість страхових компаній зменшилась, а кількість договорів і страхових премій зростає. З кожним роком страхові компанії підвищують свій рівень діяльності, судячи з розміру страхових премій, які сплачують фізичні та юридичні особи з метою захисту своїх майнових інтересів при настанні страхових випадків.

Література

1. Страхування: підручник / [Базилевич В. Д., Базилевич К. С., Пікус Р. В. та ін.] ; за ред. В. Д. Базилевича. – К. : Знання, 2008. – 1019 с.
2. Страхові послуги : підручник [у 2 ч. Ч. 1] / Базилевич В. Д., Пікус Р. В., Приказюк Н. В. та ін. ; за ред. В. Д. Базилевича. – К. : Логос, 2014. – 496 с.
3. Гаманкова О. О. Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика : монографія / О. О. Гаманкова. – К. : КНЕУ, 2009. – 283 с.
4. Статистика страхового ринку / [Електронний ресурс] – https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/2018_rik/I%20_piv_2018/sk_I_piv_%202018.pdf
5. Діяльність страхового ринку та його динаміка за 2016 р. / [Електронний ресурс] – <https://forinsurer.com/files/file00580.pdf>
6. Діяльність страхового ринку та його динаміка за 2017 – 2018 рр. / [Електронний ресурс] – <https://forinsurer.com/files/file00642.pdf>

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА СУЧАСНИХ ФОРМ ДИСТАНЦІЙНОГО БАНКІВСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ

Євроінтеграційні процеси в банківській системі України пов'язані з впровадженням норм Базель III ставлять перед банками питання прозорості, оптимізації, моніторингу та ефективного управління депозитним та кредитним портфелем [1], у тому числі й через впровадження сучасних інформаційних технологій.

Важливу роль у впровадженні сучасних інформаційних банківських технологій відіграє дистанційне банківське обслуговування, яке дозволяє збирати, систематизувати та швидко оновлювати дані клієнтів. Крім того, дистанційне банківське обслуговування дозволяє не тільки розширити клієнтську базу та скоротити банківські витрати, але і забезпечити впровадження інноваційних банківських продуктів та послуг для юридичних та фізичних осіб через дистанційні канали дистрибуції.

В умовах стрімкого розвитку інформаційних технологій, глобальна мережа дозволила усунути бар'єри між банком і клієнтом. Отже тепер, клієнти банківських установ мають можливість користуватися значним числом банківських послуг, використовуючи дистанційне банківське обслуговування.

Система дистанційного банківського обслуговування (ДБО) - це система, яка дозволяє фізичним особам та юридичним особам банку проводити операції знаходячись не у відділенні банку. Таке обслуговування відбувається з використанням комп'ютерного телефонного та мобільного зв'язку при підключенні до мережі Інтернет.

Система дистанційного банківського обслуговування включає наступні види: «Клієнт-Банк», «Інтернет-банкінг», «Мобільний-банкінг», термінальна мережа (банкомати, кіоски самообслуговування та торгівельні термінали) та обслуговування через контакт-центр банку (телебанкінг).

Система ДБО контакт-центр банку дозволяє фізичним та юридичним особам зателефонувавши в банківську установу, пройти процедуру ідентифікації та контролювати стан свого рахунку, здійснювати платежі, встановлювати ліміти.

Система ДБО через термінальну мережу призначена для обслуговування фізичних осіб. Вона має обмежений функціонал, основна маса її традиційних

послуг стосується зняття готівки, поповнення рахунків та грошових переказів. Додаткові налаштування термінальної мережі дозволяють здійснювати внесення та оновлення даних клієнта, зміну паролю, поповнення телефону, подачу заявки на оформлення банківського продукту.

Система дистанційного банківського обслуговування «Мобільний-банкінг» також призначена для обслуговування фізичних осіб та являє собою лайт-версію системи «Інтернет-банкінг». До найбільш розвинутих та розповсюджених форм ДБО належать системи «Клієнт-Банк» для юридичних осіб (ЮО) та «Інтернет-банкінг» для фізичних осіб (ФО).

Система «Клієнт-Банк» – одна з форм ДБО, що забезпечує клієнтам можливість дистанційного отримання фінансової інформації та управління банківськими рахунками. Ця система обслуговує юридичних осіб: корпоративних клієнтів та клієнтів середнього та малого бізнесу (СМБ), вона здатна забезпечити клієнтові - ЮО можливість оперативного управління особистими рахунками у банку, не виходячи з офісу чи свого будинку. Система «Клієнт-Банк» вимагає установки додаткового програмного забезпечення на комп'ютер клієнта, на якому і ведеться база даних.

Система «Інтернет-банкінг» - це система для фізичних осіб, що розроблена для надання можливості клієнтам самостійно здійснювати банківські послуги за межами відділень Банку. Використання системи «Інтернет-банкінгу» у банку, який обслуговує фізичних осіб, забезпечує конкурентні переваги для технологічно розвинутих банків. Банківські інтернет-технології забезпечують банкам адекватне та швидке реагування на запити клієнтів, забезпечення ефективного їх обслуговування, створення індивідуальних програм роботи з клієнтами та широту банківських продуктів. Система «Інтернет-банкінг» дозволяє контролювати та вести спостереження за власними рахунками навіть за межами України та ідеально підходить для надання послуг «у віддаленому режимі», оскільки не потребує присутності постачальника послуг і не супроводжується переміщенням матеріальних активів. Основні відмінності систем «Клієнт-Банк» та «Інтернет-банкінг» наведено в табл. 1. Найбільш перспективним видом ДБО виступає «Інтернет-банкінг». Інтернет-банкінг - його можна використовувати як за наявності комп'ютера, так і за допомогою звичайного мобільного телефону. Якщо звернути увагу на статистичні дані України, можна побачити, що активних користувачів вже понад 43% [4]. За оцінками ЮНКТАД (Конференція Організації Об'єднаних Націй з торгівлі та розвитку), в Західній Європі зростання користувачів Інтернет-банкінгу щорічно становитиме 20% на рік [5].

Таблиця 1

Порівняльна характеристика ДБО: «Клієнт-Банк» та «Інтернет-банкінг»

№	Ознака	Клієнт-Банк	Інтернет-банкінг
1	Користувачі	Юридичні особи	Фізичні особи
2	Мета	Дистанційне обслуговування існуючих клієнтів	Залучення нових клієнтів, дистанційне обслуговування та утримання (лояльність) існуючих клієнтів
3	Тип системи	Товста система або товстий клієнт, має прив'язку до комп'ютера та вимагає встановлення спеціального ПЗ, зв'язок потрібен тільки для передачі або прийому інформації	Тонка система або тонкий клієнт. вимагає мінімуму у вигляді ключового носія платіжки набираються прямо в Інтернет браузері, немає прив'язки до комп'ютера
4	Місце зберігання інформації	Інформація зберігається на жорсткому диску і програма періодично зв'язується з Вашим Банком (короткі сесії), отримуючи або відправляючи дані	Всі операції проводяться через Інтернет на сайті банку, там зберігається вся інформація і всі дані
5	Рівень захисту даних	Високий	Достатній
6	Тип захисту	Електронний цифровий підпис	Пароль та одноразовий пароль для проведення фінансових операцій
7	Функціонал	Розширений	Спрощений
8	Вартість послуги	Висока	Середня

Розроблено авторами на підставі джерел 2-3

Основні переваги «Інтернет-банкінгу» наведено в таблиці 2.

Таблиця 2

Переваги ДБО «Інтернет-банкінг» для банків та клієнтів

№	Для банків	Для клієнтів
1	Істотне розширення асортиментну лінійку	Цілодобовий доступ до здійснення операцій
2	Залучення нового сегмента клієнтів	Можливість здійснювати операції у будь-якому місці, маючи лише доступ до Інтернету
3	Зниження витрат банку, пов'язаних з обслуговуванням клієнтів	Низька вартість обслуговування або навіть безкоштовний сервіс
4	Розвантаження мережі філій та відділень	Оперативне отримання інформації
5	Забезпечення приблизно однакового рівня сервісу по всій мережі	Можливість налаштування власного інтерфейсу свого персонального кабінету

Розроблено авторами на підставі джерел 2-3

Слід зазначити, що широке розповсюдження дистанційного банківського обслуговування не означає повну відмову від мережі філій та відділень банку, бо при наданні високо-ризикових послуг необхідне особисте спілкування з клієнтами та ретельний їх відбір.

Література

1. Andriy Ramskyi, Valeria Loiko, Olena Sobolieva-Tereshchenko, Daria Loiko & Valeriia Zharnikova (2017). Integration of Ukraine into the European banking system: cleaning, rebooting and Basel III. *Journal of Banks and Bank Systems*, 12 (4), 163 – 174.
2. Дистанційне обслуговування в банках України: теорія і практика. Режим доступу: <https://news.finance.ua/ua/news/-/281378/dystantsijne-obslugovuvannya-v-bankah-ukrayiny-teoriya-i-praktyka> (дата звернення: 08.12.2018).
3. Аналіз роботи систем дистанційного обслуговування. Режим доступу: https://pidruchniki.com/15100827/finansy/analiz_roboti_sistem_distantiynogo_obslugovuvannya (дата звернення: 08.12.2018).
4. Електронна комерція в Україні. Режим доступу: https://pidruchniki.com/74055/marketing/elektronna_komertsiya_ukrayini (дата звернення: 08.12.2018).
5. Інтернет-банкінг як перспективний напрям розвитку ринку фінансових послуг. Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1217> (дата звернення: 08.12.2018).

Трембуляк О.М.,
здобувач ступеня бакалавра
Пінчук С.С.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів і кредиту
Державного університету інфраструктури та технологій

ОСОБЛИВОСТІ БЮДЖЕТНОГО ФІНАНСУВАННЯ ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Освіта та наука – це суспільні явища, які впливають на усю сферу економічного життя суспільства і є рушіями економічного зростання, підвищенням добробуту населення та розвитку науково-технічного прогресу, саме тому привертають постійну увагу, вимагають постійного розвитку та стабільного фінансування.

Реформування початкової школи, а саме формування української нової школи, що було розпочато в цьому 2018-2019 навчальному році, збільшили видатки з бюджету держави на 16 % тобто з 52,2 до 61 млрд. грн. З цих коштів певний відсоток піде на заробітні плати вчителям у школах, а от утримання технічних працівників, оплата комунальних послуг і видатки на утримання шкіл мають бути профінансовані із місцевих бюджетів. Крім того, на купівлю обладнання, меблів і збільшення енергоефективності шкіл, створення освітньої онлайн платформи та навчання вчителів за новим дежстандартом початкової школи виділили 1,3 млн. грн. У 2019 році на освіту виділять більше ніж 240 млрд грн, що на майже 13% більше, ніж цього року.

Щодо фінансування середньої спеціальної освіти, то теж наявні відповідні зміни через активну децентралізацію: понад 400 коледжів та технікумів I-II рівнів акредитації перевели у комунальну власність, а так і фінансуватись будуть з обласних бюджетів, ті які залишились у структурі університету – фінансуються ними. Для фінансування професійних технічних училищ, місцеві бюджети отримали субвенцію в сумі 101 млн. грн на поновлення технічно-матеріальної бази та 120 млн. грн на спеціальності, загальнодержавних значень.

Також зміни торкнулись і вищої освіти: для підвищення кваліфікації, підготовки кадрів у державному бюджеті 2018 року визначено 26,86 млрд. грн. (разом із стипендіями), що на 6 % менше ніж у минулому році. Таке зменшення пов'язано з тим, що фінансування коледжів і технікумів переважно здійснюється за рахунок місцевих бюджетів. У 2019 році в Україні з'явиться інститут освітнього омбудсмена, що буде захищати права здобувачів освіти, педагогічних і наукових працівників.

Що стосується видатків на науку, то у 2018 році заплановано виділити 7,36 млрд. грн., які розподіляться між 28 розпорядниками бюджетних коштів. Найбільше коштів спрямовано до Національної академії наук, Міністерства освіти і науки та галузевих академій, збільшився внесок за участь у програмі «Горизонт 2020» так як і українських проектів на даний час прийнятих до фінансування 114 українських проектів на суму 20,84 млн. євро, а у 2017 році – 90 проектів на 17,23 млн. євро., «Горизонт 2020» - найбільша програма ЄС з фінансування науки та інновацій, розрахована на 2014-2020 роки. Вона сконцентрована зробити Європу привабливою для найкращих, висококваліфікованих науковців, збільшити конкурентоспроможність європейського бізнесу та промисловості та за допомогою науки розв'язувати найбільші проблеми європейського суспільства.

Для Антарктичної станції «Академік Вернадський» збільшили фінансування з 59 до 72,3 млн. грн., ще 356 млн. грн. розділені між відомствами для оплати наукових досліджень та підготовки аспірантів.

Насправді, не достатньо молодих, енергійних спеціалістів, а навіть якщо вони приходять у науку, то не надовго, по-перше через заробітну плату на яку важко прогодувати сім'ю і вони шукають більш оплачувану роботу, а наукою в кращому випадку займаються як хобі, по-друге більшість науковців перебираються до закордонних наукових центрів, де матимуть необхідні матеріали, сучасне обладнання.

В загальній кількості від зайнятого населення України науковці становили 0,49% . На жаль, ми на рівні найменш розвинених у плані науки країн таких як Румунія – 0,46%, Кіпр-0,71% для порівняння у Фінляндії ця частка становить 3,2 %, Словенії - 2,27%.

Отже, можна сказати, що фінансування освіти і науки в Україні є доволі болючим питанням, але все ж з кожним роком воно збільшується. Виходячи з вищезазначеного можна зробити висновок про необхідність створення належних умов для подальшого залучення інвестицій з приватного сектора, створення дієвої системи фінансування враховуючи зарубіжний досвід і українські реалії, що сприятиме розвитку науково-технічного потенціалу, а заодно і економіки країни.

Література

1. Когут І., Стадний Є. Бюджет освіти та науки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://cedos.org.ua/uk/articles/biudzhet-osvity-ta-nauky-2018-shcho-proponuie-uriad>

Уварова Д.К
здобувач ступеня бакалавра
Київський національний університет
імені Вадима Гетьмана
м.Київ, Україна

THE RESPONSE OF EU TO FINANCIAL CRISIS: A COMPREHENSIVE OVERVIEW

After the financial crisis of 2007/2008, the world market figured out the necessity to stem the shortfall in the regulation in order to provide a more resilient and robust system, especially for banks. Through the years, the European Regulator tried to create a system able to face systematic risk and to preserve the stability of the banking system. Since the trigger of a bank may mean the bankruptcy of another, the Regulator issued directives, regulations, warnings and recommendation to avoid such a scenario. The purpose of this paper is to present a comprehensive description of the main steps and innovations to protect the financial system after the Lehman Brothers collapse. In order to provide a complete view of the issue, the first part of the thesis will briefly describe the history of banking regulation from Basel I, published in 1988, up to the latest document, i.e. “Basel III-Finalizing the post-crisis reforms”, also known in the banking industry as Basel IV [1]. The following sections will describe the Single Resolution Mechanism, the Single Supervisory Mechanism and the European System Financial Supervisors.

Historical Background

Banks are the milestones of our financial system. One of their main functions is collecting savers' money and allocate them across different borrowers; at the same time, they invest in long and short-term assets and issue different securities. Balthazar [7] asserts that in this way, collecting any surplus of money and making them run back in the economy, banks are the pillar of our economic society. Therefore, the reason why banks are considered to be so important is liquidity creation. Hence, it should be not surprising that they are subject to so much constraint and regulation, and more has to come. For this reason, banks need to be regulated. After the spread of several troubles in the banking sector in the early '70s, the Governors of the central bank of the G10 (Group of 10 countries) established the Committee on Banking Regulation and Supervisory Practices (thereafter "Basel Committee"). Capital adequacy and curbing the depletion of capital soon became the core of the Committee's activities. In 1988 the first Basel Agreement was published [1].

The first Basel agreement was mainly focus on Credit Risk, providing ways to determine the risk weighted assets (thereafter RWA) according to a standardized method

assigning different weights to each exposure. In 1996 Regulator defined a new paper, named “Market Risk Amendment” in order to account for Market Risk and to include it in Basel I [1]. The idea of Basel is to be sure that each banking institution is able to provide enough capital according to its level of risk: the ratio between the eligible capital and the RWA had to be at least a determined percentage. Basel I was not mandatory, but banks of the G10 were (morally) supposed to abide by the regulation. One of the biggest drawbacks of Basel I was clearly the lack of sensitivity for capturing the level of risk. In order to address these shortcomings, the BCBS drafted a new paper: Basel II is the second of the Basel Accords, initially published in June 2004 and updated in June 2006. As Basel I, also Basel II is a set of guidelines and recommendation. In Europe they were translated into Directive, the so called “CRD package” to implement Basel II. However, this framework turned to be not enough for facing the upcoming crisis: the excessive reliance on CRA¹ system and on internal models led to insufficient level of capital, and the financial crisis showed the weakness of the system. Finally, as noted before, the European Regulator applied Basel II through Directive, therefore not completely mandatory, but leaving high discretion to national authorities. In turn, this created huge discrepancies of regulations and requirements among member states. After the crisis of 2007/2008, European Union decided to face the crisis with a stronger system of regulation. Basel III has been transposed into CRD IV and CRR, the latter to be directly imposed by banking institution without any kind of discretion from the National Authorities. The main goal of CRR is not only to impose stricter requirements in order to better face upcoming economic downturns, but also to have more comparability in the banking industry. The structure of Basel III mirrors the one of Basel II, but introduces higher and stronger capital requirement, in order to render the system more resilient.

ESRB and ESFS

The European Systemic Risk Board (thereafter ESRB) was established in 2010 in order to ensure consistent application of EU rules and to spur dialogue between different authorities [5]. This body has macroeconomic functions, i.e. its tasks encompass the identification of the systemic risk and its sources, issuing warnings and recommendation and strongly cooperating with the International Monetary Fund and the Financial Stability Board. The ESRB is composed by the Governors of National Central Banks and the European Central Bank President and Vice-president, the European Commission and the Chairs and European Banking Authority (EBA), European Insurance and Operational Pensions Authority (EIOPA) and the European Securities and Market Authority (ESMA). It is important to stress that this entity does not have any legally binding powers but can issue warnings and recommendation (on macro-economic level) and member states and institutions are supposed to “carefully follow” these warnings [5].

¹ Credit Rating Agencies

The work of the ESRB is closely linked to the European System of Financial Supervisors (ESFS), composed by EBA, EIOPA and ESMA [4]. These three entities were funded in 2011 and they are usually referred as the European Supervisory Authority, and they strongly cooperate with the ESRB. Differently from the formed body, these three entities have microeconomic tasks. The main goal is the composition of a single harmonizing book in order to ensure a common playing field for all financial institutions. In general, their task is the development of a common harmonizing book, issuing binding RTS and ITS² and taking on direct supervision of all unregulated entities (Lamandini and Ramos 2016). The crucial aspect of the ESAs is that the day-to-day oversight remains at national level [5,6].

EBA is composed [5] by a Board of Supervisors (head of 28 national authorities and representative of ESRB, ESMA and EIOPA), a Resolution Committee³, Management Board, composed by a chairperson and six members of the Board of Supervisors. EIOPA and ESMA's governance structure mirrors the one of the EBA (except for Resolution Committee) but they are in charge for developing a single rulebook for Insurance and Securities Market, respectively. In order to protect institutions and individuals claiming to be jeopardized by the ESAs, the Regulator introduced a Board of Appeal.

SSM

The Single Supervisory Mechanism (thereafter SSM) is the first pillar of the Banking Union together with the Single Resolution Mechanism and the Deposit Guarantee Scheme, but the last one has not been approved yet. The SSM therefore is the system of prudential supervision of credit institution, composed by ECB and National Competent Authorities. The Supervisory Board within the ECB for the SSM is composed by Chair and Vice Chair, four representative of ECB and one representative of NCA (just of Euro area, the other NCA can participate as observers) [2]. Each decision of Supervisory Board is submitted to Governing Council of ECB.” The (micro prudential) main task⁴ of SSM is checking if the bank is following the regulation: therefore, it can authorize/withdraw the license of credit institution.

SSM can carry out also macro-prudential tasks⁵ but only after a proposal of NCA. Art.6 [2] defines the relationship between the ECB and NCA and “distributes” the activities listed in Art.4 and Art.5 between them: the NCA's task will cover those credit institutions considered to be less significant, while the others are left to ECB

² Regulatory and Implementing Technical Standards

³ Closely working with SRM, in case of bankruptcy

⁴ Art.4 SSMR (2)

⁵ Art.5 SSMR (2)

supervision⁶. ECB can anytime make use of investigatory powers (under SSMR) and ask NCA for more detailed information. Should an entity breach the acts under Art.4, the ECB can require the institution to raise Own Funds; to change management; to reduce dividend payment; to change strategy and business; to sell some areas of the business accounting for higher risk weighted assets.

As for the ESAs, the SSMR provides also a detailed section on how to appeal for review the decision of the SSM. In this context, in case of Act of ECB applying EU Law, the appeal can be done in front of EU courts; in case of Acts of NCA following ECB instruction, the act cannot be challenged- Unless the supervised entity is able to show to have been differently jeopardized with respect to its peers, in case of ECB applying EU soft law measure (applying Union Law Directives based on National Law), the supervised entity can appeal to Court of Justice of EU (in case this act is considered to be EU law) or to National Court (in case this act is considered National Law).

SRM

The Single Resolution Mechanism (thereafter SRM) is the second pillar of Banking Union. The SRM is in charge for “taking care of the banking institution” in case the SSM has not been able to correctly supervise it (or the institution has not correctly followed SSM instructions). It was established in 2014 and it works closely to BRRD (Banking Recovery and Resolution Committee). The SRM applies to all banks under the supervision of SSM and it is composed by Single Resolution Board and Single Resolution Fund [3]. The latter is under the control of the board and its main goal is to provide to the institution the necessary funds to continue its operation while it is restructured, whereas the Board is composed by Chair, Vice and four full time members and representative of National Resolution Authorities (NRA), with the European Commission and ECB as observer [3]. The task division of SRM mirrors the one of SSM, with SRM in charge for most significant entities, cross boarder groups and entities the ECB defined as significant important. When a bank institution is failed or likely to, and there is no possibility for private intervention and the resolution action is in the public interest, then the SRM can intervene for resolution. The main tools of the SRM are the sale of business (share, ownerships, participations), transferring assets to a bridge institution and the Bail-in⁷[3,6].

⁶ An institution is defined to be “significant” if It has a total value of assets above 30 bn euros, or the ratio total assets/GDP of the Member State is over 20% or the NCA consider this institution under the ECB’s supervision as it has high relevance for the domestic economy of the Member State

⁷ losses are imposed to shareholders according to a “picking order theory”. The key of the process is the Bail-In i.e. being sure that the bank can be save using internal sources. The losses are going to be absorbed first by the CET1, then the AT1, Tier2, and other subordinated debt instruments in order of seniority.

Conclusions

Should a new financial crisis begin, would the "renewed" banking system be able to contain it? This is a hard question. In the history of EU, all regulations were issued after some crisis in order to prevent any other problem in the future. In fact, BCBS was established after huge financial crisis, as the bankruptcy of a bank in West Germany, Bankhaus Herstatt and some turmoil in Latin America [1]. But Basel I was clearly full of shortfalls. Over the years, new rules were introduced and new crisis proved these rules to be inadequate. This is an hard challenge for Regulator and Market Players⁸.

The financial system is called again to face hard time and the new regulation and new requirements could be a strong challenge for them, nevertheless they are necessary to ensure a proper and smooth conduction of the business, nowadays a new tangled web of connections.

Література

1. Basel Committee Banking Supervision, 2018, History of Basel Committee, Basel: Banking for international settlement, Available at <https://www.bis.org/bcbs/history.htm>.
2. European Commission, Single Supervisory Mechanism}, Available at https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/banking-and-finance/banking-union/single-supervisory-mechanism_en
3. European Commission, Single Resolution Mechanism, https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/banking-and-finance/banking-union/single-resolution-mechanism_en
4. European Commission, European System Financial Supervisor, Available at: <https://www.esrb.europa.eu/home/html/index.en.html>
5. European Systemic Risk Board, Available at: <https://www.esrb.europa.eu/home/html/index.en.html>
6. Lamandini, M, Munoz, R., EU Financial Law: an introduction, CEDAM, Wolters Kluwer, 2016.
7. Laurent Balthazar, From Basel I to Basel III}, 2006, Palgrave Macmillan.

⁸ However, in November 2016 the EU Commission called for a new wave of regulation, in order to better define and include in CRR II and CRD V the new provision of Basel III and Basel IV.

Чернишенко А. Ю.,
здобувачка ступеня магістра,
Київський університет імені Бориса Грінченка
Казак О. О.,
к. е. н., ст. викл. кафедри фінансів та економіки
Київський університет імені Бориса Грінченка

ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В УКРАЇНІ

В умовах переходу України до ринкової економіки, зростає потреба в своєчасній і достовірній інформації для ухвалення обґрунтованих рішень. В цьому зв'язку зростає роль бухгалтерського обліку, звітності та економічного аналізу господарської діяльності всіх підприємств і організацій, незалежно від форм власності і виду діяльності. При управлінні господарської діяльності постійно потрібна інформації за всіма господарськими процесами та операціями, їх характером і обсягом, про наявність матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, про їх використання, про стан розрахунків з дебіторами і кредиторами та фінансові результати діяльності, а саме дані бухгалтерського обліку дозволяють дати таку комплексну оцінку діяльності підприємства і організації. Джерелом такої інформації є фінансова звітність.

Фінансова звітність є структурованим відображенням фінансового стану та фінансових результатів діяльності суб'єкта господарювання. Фінансові звіти також демонструють результати того, як управлінський персонал розпоряджається довіреними йому ресурсами. Для представлення такої інформації фінансові звіти повинні надавати наступні дані про суб'єкт господарювання, а саме про: активи, зобов'язання; власний капітал; доходи та витрати, у тому числі прибутки та збитки; внески та виплати власникам та грошові потоки. Ця інформація, разом з додатковою інформацією, що наводиться у примітках, допомагає користувачам фінансових звітів спрогнозувати майбутні грошові потоки суб'єкта господарювання [1].

Повний комплект фінансових звітів, які емітент повинен подати відповідно до чинного законодавства, регулюється безпосередньо МСФЗ та складається з наступних звітів:

- а) звіт про фінансовий стан на кінець періоду;
- б) звіт про сукупні прибутки та збитки за період;
- в) звіт про зміни у власному капіталі за період;
- г) звіт про рух грошових коштів за період;

г) примітки, що містять стислий виклад суттєвих облікових політик та інші пояснювальні примітки;

д) звіт про фінансовий стан на початок найбільш раннього порівняльного періоду, коли суб'єкт господарювання застосовує облікову політику ретроспективно або здійснює ретроспективний перерахунок статей своїх фінансових звітів, або коли він перекласифікує статті своїх фінансових звітів [2].

Варто зазначити, що МСФЗ – це стандарти виключно звітності, тобто заключного етапу бухгалтерської роботи. Вони не висувають ніяких спеціальних вимог до обліку і компанія має право вибирати будь-який доступний спосіб отримання міжнародної звітності.

Складаючи фінансову звітність за міжнародними стандартами вперше, керівники підприємств та бухгалтерські служби можуть стикнутися з рядом проблем основними з яких є наступні:

- відсутність кваліфікованих фахівців, які можуть розуміти і застосовувати МСФЗ. Причому мова йде не лише про підготовку звітності, а й про використання і розуміння її. Найбільш результативним методом навчання МСФЗ є навчання у процесі впровадження стандартів в конкретній компанії;

- виникнення додаткових витрат внаслідок потреби у придбанні нового програмного забезпечення, за допомогою якого складання звітності значно полегшило роботу персоналу та зменшило можливість допущення помилок;

- необхідність у зборі додаткової інформації, яку вимагають МСФЗ, включення до посадових обов'язків працівників підрозділів додаткових функцій;

- складність окремих стандартів. Найбільш важкі для сприйняття на сьогодні елементи МСФЗ – стандарти, присвячені відображенню у звітності фінансових інструментів, зокрема вкладень у цінні папери, похідних інструментів, дебіторської та кредиторської заборгованості.

Крім того, власнику або керівнику підприємства необхідно виробити правильну стратегію впровадження МСФЗ. Існує два основних підходи до вирішення питання про переведення фінансової звітності на міжнародні стандарти:

- трансформація бухгалтерської звітності, складеної відповідно до національних стандартів на звітність в стандартах МСФЗ;

- конверсія або ведення паралельно з національними стандартами управлінського обліку відповідно до МСФЗ.

Якщо говорити про трансформацію звітності з національних стандартів до вимог МСФЗ, то цей метод разом з перевагою відносної простоти має істотні недоліки. Як правило, трансформація робиться на кварталній або щорічній основі. Відповідно отримати інформацію на проміжних стадіях неможливо. Також даний спосіб, як правило, пов'язаний з використанням електронних таблиць для

трансформації, коректувальних проводок, розрахунків і т.д. Тому варто наголосити про можливість підвищеного ризику виникнення помилок (внаслідок людського фактору). З іншого боку, якщо підприємство веде управлінський облік досить детально і в нього немає потреби або обов'язку у представленні звітності за міжнародними стандартами інвесторам або кредиторам на кварталній чи місячній основі, то методика трансформації може бути застосована.

Повна конверсія або паралельний облік з точки зору зменшення ймовірності здійснення помилок та часу отримання результату у звітності, постійного інформування користувачів про результати є більш коректною. Для того, щоб впровадити паралельний облік, потрібні кошти на закупівлю додаткових інформаційних технологій, навчання або отримання послуг сторонніх спеціалістів чи наймання кваліфікованого персоналу, перебудова всієї системи обліку, який був би націлений на паралельний облік.

Значна кількість компаній готують фінансову звітність, переносячи дані бухгалтерського обліку вручну конвертують звітність відповідно до вимог міжнародних стандартів, але варто зазначити, що при великій кількості операцій конвертувати бухгалтерські дані досить проблематично, тому великі підприємства змушені використовувати спосіб трансляції.

У час нових інформаційних технологій серед програмного забезпечення існують продукти, які дозволяють скоротити тимчасові витрати по внесенню даних в систему. Таким чином, джерелом для формування звітності в кінцевому підсумку будуть служити одні й ті самі первинні бухгалтерські документи.

Зваживши переваги та недоліки кожного зі шляхів впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності (трансформації та конверсії), керівництво підприємства, не виключаючи отримання консультацій у провідних спеціалістів, повинно вибрати найоптимальніший. Але, навіть зробивши такий важливий крок, не варто очікувати на складання повноцінної звітності, яка відповідає всім встановленим для розкриття інформації вимогам у короткостроковій перспективі. Важливо розуміти, що цей процес є поступовим і вимагає особливої ретельності, якщо ціллю є створення якісно нової системи обліку.

Найбільш розповсюдженими причинами, через які підприємство складає звітність за МСФЗ є наступні:

1. Застосування стандартів публічними акціонерними товариствами відповідно до вимог Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку.
2. Подання звітності за міжнародними стандартами іноземним інвесторам за їх вимогою.

3. Представлення інформації про фінансовий стан відповідно до МСФЗ для покращення інвестиційної привабливості підприємства для залучення нових інвестицій або ведення діяльності закордоном.

4. За власною ініціативою керівництва підприємства, коли виникає потреба для цілей управління отримувати інформацію якісно нового рівня про фінансове положення підприємства, яку не дає національна система [3].

На сьогоднішній день в Україні відбувається тривалий процес адаптації системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності за допомогою стандартизації та гармонізації з МСФЗ. Реалізація Стратегії застосування МСФЗ в Україні, як одного з найважливіших нормативних документів, загалом показує позитивну тенденцію у формуванні та створенні законодавчо-нормативних, методологічних, методичних та організаційних передумов для застосування МСФЗ при складанні фінансової звітності суб'єктами господарювання. [4]

Проте, існують певні проблеми, які вимагають поточного та стратегічного вирішення. На даний час в Україні сформовано систему бухгалтерського обліку і звітності, яка відповідає міжнародним стандартам, враховує правові норми провадження підприємницької діяльності, методологічно та методично забезпечує збирання та накопичення інформації про фінансово-господарську діяльність суб'єктів господарювання в Україні. Це сприяє створенню умов для формування достовірної фінансової звітності, яка використовується власниками (засновниками), інвесторами, банківськими установами, працівниками для визначення рівня прибутковості, конкурентоспроможності, економічного потенціалу та інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання.

Проте, процес створення належних організаційно-правових умов для застосування міжнародних стандартів не може обмежуватися лише прийняттям відповідних законодавчо-нормативних актів, а перш за все, потребує перманентної скоординованої роботи органів державної влади, професійних організацій бухгалтерів та аудиторів, підприємств, установ, організацій та інших учасників зазначеного процесу.

Література

1. Діділовський О.М. Проблеми та перспективи застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні // Міжнародний збірник наукових праць. – Випуск 1(19) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://pbo.ztu.edu.ua/article/download/43237/39993>

2. Черняк А.С. Проблеми складання фінансової звітності // Економічні науки/Облік і аудит. – Випуск 1(24) [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/17_AND_2010/Economics/69143.doc.htm

3. Міжнародні стандарти фінансової звітності (версія перекладу українською мовою – 2016 рік) (архів) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.minfin.gov.ua/news/view/mizhnarodni-standarty-finansovoi-zvitnosti--versiia-perekladu-ukrainskoiu-movoiu---rik?category=dohidna-politika>

4. Стратегія застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні від 24.10.2007 р. №911-р. / Кабінету Міністрів України. – 25.09.2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/911-2007-%D1%80>

5. Б. Засадний. Сучасний стан застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/wp-content/uploads/2016/11/186-22-30.pdf>

Чуйко А. С.

здобувач ступеня бакалавра

Казак О.О.,

кандидат е. н., старший викладач кафедри фінансів та економіки

Київський університет імені Бориса Грінченка

м. Київ, Україна

ЕКОНОМІЧНА КРИЗА ЯК ФАЗА ЦИКЛІЧНОГО РОЗВИТКУ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Процес економічного зростання передбачає безперервний розвиток, але практика свідчить, що ця безперервність неоднорідна і має свої фази, стадії і особливості, а саме, періодично спостерігаються стадії: стабільного розвитку економіки, поживлення підприємницької діяльності; загострення всіх суперечностей суспільного відтворення, в тому числі між виробництвом та споживанням, попитом та пропозицією, з наступним застоєм у всіх галузях економіки.

Економіка будь якої країни проходить, періодично повторюючи періоди росту обсягів національного виробництва та їх скорочення. Ідентичність, динамка та стабільність процесу повторів проходження національною економікою певних станів дає можливість стверджувати про циклічність її розвитку. Економічний цикл – це сукупність певних станів національної економіки, що періодично повторюються (в деяких наукових колах його ще називають циклом ділової активності), а саме: здійснюється постійна зміна підйомів та спадів ділової активності, розширення та скорочення обсягів національного виробництва. [5]

Головною фазою циклу є криза (спад виробництва), оскільки вона представляє собою механізм руйнування старих пропорцій, що створює умови для майбутнього розвитку виробництва. Під час кризи знижуються товарні ціни на застарілу продукцію, падають процентні ставки, курси акцій, знижується прибуток компаній, що викликає хвилю банкрутств. Криза насамперед усуває свою безпосередню причину – перенакопичення капіталу, так як в фазі кризи економіка позбавляється від частини основного капіталу шляхом його знецінення і навіть знищення. Це стимулює початок масового оновлення виробничого капіталу на новій технічній основі. В результаті автоматично народжується новий попит.

Питання про кризи вивчали багато фахівців, але більшість їх праць присвячена вивченню питання поживлення підприємства вже після настання банкрутства. А питанню антикризового управління чи теоретичного узагальнення поняття криз присвячено не так багато праць, хоча, якщо більшість підприємців

будуть обізнані в цьому питанні це допоможе їх уникнути кризових процесів у їх діяльності. Для економічних процесів є характерним виникнення певних суперечностей чи простоїв. Кризові явища вже тісно переплелися з економічними процесами у будь-якому виді діяльності, вони можуть істотно вплинути на розвиток підприємства, на використання новітніх технологій, техніки, звичайно на зниження доходів та на інші економічні чинники. Метою даної статті є узагальнення теоретичних основ криз, їх видів та їх класифікацій для подальшого планування стабільності економічних процесів. Дана систематизація дасть змогу на перших етап кризового процесу виявити негативні аспекти та виробити стратегію подолання кризових явищ та у майбутньому підвищити ефективність діяльності суб'єкта господарювання.

Криза – це переломний етап функціонування будь-якої системи, коли вона піддається впливу ззовні або зсередини, що потребує від неї якісно нового реагування. [3]

Кризові явища та процеси можуть виникати в будь-якому виді економічної діяльності для того аби запобігти цьому необхідно знати класифікацію кризових явищ та основні засади та стадії їх управління.

Основні фактори, які можуть обумовити появу кризових яких наведено у рис.

1.



Рис. 1 Фактори, які обумовлюють появу та розвиток кризових явищ (систематизовано автором за джерелом [4]).

Відповідно коли виникає хоча б один з названих факторів, або їх сукупність на організації виникає процес кризових явищ. Загалом кризовий процес – це безперервний розвиток, який змінює, руйнує структура організації та повністю її

перебудовує. Але кризовий процес може бути викликаний навмисно для динамічного розвитку та перебудови організації, тому він може бути контрольованим та неконтрольований. Тривалість цього процесу залежить також від вище названих факторів, від самої структури підприємства та заходам, які застосовуються для подолання кризи. Виходячи з процесу кризи можна сформуванати структурно-логічну схему кризового стану, яка наведена на рисунку 2.



Рис. 2 Структурно-логічна схема кризового процесу [2].

Як видно з рисунку 2 спочатку на організації виникає стратегічна криза, вона пов'язана з тим, що спочатку на певній організації існує певний потенціал успіху, який забезпечує отримання прибутку, але з певним часом цей потенціал вичерпується і якщо не знайти альтернативну заміну, то норма доходу буде зменшуватися, що поступове приведе до цього етапу кризи.

Потім виникає криза збуту, вона тісно пов'язана зі стратегічною, так як кількість збуту колишнього продукту реалізації зменшується, а це дорівнює тому, що починають збільшуватися витрати на складування і виникає потреба у інвестуванні, особливо зовнішнього.

Далі виникає фінансова криза, яка вже пов'язана з нездатністю організації фінансувати власні потреби на реалізацію продукту, виплату заробітних плат, закупівель та інших витрат, виникає в наслідок недостатнього інвестування та невиконання антикризових заходів для подолання цього процесу на перших двох етапах, і вже на останньому етапі, через недостатність фінансів, зменшення продуктів реалізації виникає банкрутство організації, а на цьому етапі вийти з кризи практично нереально.

Для того аби визначити момент та час застосування антикризових заходів або для недопущення цього процесу на організації треба орієнтуватися які існують стадії кризи, наведені на рисунку 3.

Потенційна криза характеризується тим, що не існує конкретних симптомів, які б вказували на початок кризового процесу, можливо спостерігати зменшення

ефективності виробництва та скорочення джерел і резервів розвитку, але не завжди ці ознаки показують на початок кризового процесу. На цій стадії подолати кризу досить легко, існує 2 шляхи: стратегічне управління, яку полягає у реконструкції та перегляді стратегії управління організацією та тактичний, він характеризується зменшенням затрат та підвищенням продуктивності виробництва.

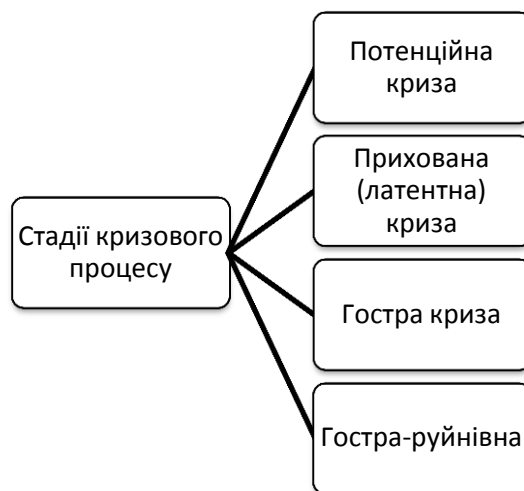


Рис. 3 Стадії кризового процесу
(систематизовано автором за джерелом [1]).

Друга стадія – це прихована (латентна) криза, її розпізнати також складно, для її розпізнання використовують різні спеціальні методики, вони також допомагають при виборі попереджувальних заходів. Це криза, яка почнеться незабаром.

Третя стадія - гостра криза, її ще можна подолати, але її вплив вже досить відчутний для організації. На її подолання в організації ще є достатня кількість потенціалу та ресурсів, але час на прийняття заходів обмежений. У цьому випадку вже не допоможе реструктуризація, як на минулих двох етапах, вже необхідно використовувати оперативні заходи, загалом відбувається погашення затрат за рахунок резервів організації.

Якщо не подолати кризу на перших трьох етапах виникає остання стадія – гостра-руйнівна криза, яка вже завершується ліквідацією організації. Цю стадію подолати нереально, так як вимоги, які необхідно виконати для її подолання значно перевищують потенціал організації. Також її подолання неможливо через брак часу та використання неконструктивних заходів або відсутності відповідних заходів ще на перших стадіях.

Отже, якщо ігнорувати початкові стадії кризового процесу можуть призвести до банкрутства організації. Таким чином тільки комплексний підхід певних

превентивних заходів допоможе запобігти такому процесу, або тримати його в межах норми. Тобто формувати певні дії для запобігання цьому процесу необхідно на початкових стадіях шляхом створення системи антикризового управління. А головна мета від цього управління у підприємця повинна бути не запобігання кризовим процесам, а створення всіх умов аби мінімізувати можливі ризики та запобігти майбутнім втратам.

Література

1. Процес розвитку кризи [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.frontmanagement.org/fomants-1868-1.html>
2. Структурно-логічна схема кризового процесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.frontmanagement.org/fomants-1868-1.html>
3. Чернявський А.Д. Антикризове управління підприємством [Електронний ресурс] / А. Д. Чернявський. – 2005. – Режим доступу до ресурсу: http://www.dut.edu.ua/uploads/1_920_18216339.pdf.
4. Шморгут Л. Г. Менеджмент організацій [Електронний ресурс] / Л. Г. Шморгут. – 2011. – Режим доступу до ресурсу: https://pidruchniki.com/1584072022161/menedzhment/menedzhment_organizatsiy.
5. К.В. Смірнова, Н.І. Богдан. Економічний цикл та його сутність. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://jvestnik-sss.donnu.edu.ua/article/download/2241/2275>

Шевчук О Л.,

здобувач ступеня магістра

Краус Н. М.,

д. е. н., проф. каф. фінансів та економіки

Київський університет імені Бориса Грінченка

м. Київ, Україна

СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Нинішній етап розвитку економіки України та її інтеграція до світового економічного середовища ставить перед вітчизняними підприємствами необхідність пошуку нових методів взаємодії з зовнішнім оточенням. Аналізуючи світовий досвід, можна стверджувати, що ефективним механізмом для подолання проблем адаптації в мінливе зовнішнє середовище, забезпечення конкурентоспроможності та фінансової стійкості підприємства на довгостроковий період є використання стратегічного підходу.

Сучасні організації змушені функціонувати у середовищі, яке змінюється надзвичайно швидко. Це стає очевидним, якщо згадати той факт, що зі здобуттям Україною незалежності, обсяг необхідної для вирішення технологічних та соціально-економічних завдань інформації подвоюється кожного року. На зміну індустріальному суспільству прийшло інформаційне. Нова ера приносить більше можливостей, відкриває додаткові ринки, але водночас і приховує специфічну загрозу – ризик залишитися в аутсайдерах цього стрімкого і невпинного руху [1, с. 33; 2, с. 4].

З метою виживання у непростому конкурентному середовищі підприємству доводиться визначати цілі та вживати заходи задля їх досягнення. Його успішність і стійке функціонування залежить від того, наскільки ефективно підприємство може протистояти негативному впливу або користуватися наданими можливостями зовнішнього середовища та пристосовувати свою діяльність до змін у ньому. Тож розробка теоретико-методологічних основ для підприємств має особливо важливе значення, і є основним у прийнятті ефективних управлінських рішень. [5, с. 55]

Під стратегією забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності підприємства потрібно розуміти систему принципів і методів розроблення та реалізації стратегічних управлінських рішень щодо формування та розподілу фінансових ресурсів задля забезпечення зростання вартості ділової одиниці та її фінансової стійкості у тривалому періоді [4, с. 244].

Часто вживане поняття «стратегічна фінансова стійкість» використовується саме у дослідженнях з питань, що пов'язані з забезпеченням достатнього рівня фінансової стійкості та платоспроможності у стратегічній перспективі підприємства. Особливістю цієї категорії є можливість забезпечення зростання вартості капіталу підприємства, окрім забезпечення лише тривалої фінансово-економічної стійкості в нестабільних ринкових умовах.

Метою стратегічного управління є створення механізмів, що включають комплексні програми щодо управління ризиками та націлення підприємства на незалежний рівень фінансової стійкості.

Механізм фінансової стабілізації підприємств є оптимальною сукупністю форм, структур, методів, засобів і функцій управління, яка має формувати через економічні важелі його відносини із зовнішнім середовищем із метою забезпечення цілеспрямованого оперативного регулювання діяльності для відповідності фактичного стану підприємства заданим параметрам [3, с. 152].

Організацію вищевказаного механізму досягнення фінансової стійкості поетапно можна зобразити у вигляді схеми (рис. 1) [3, с. 25].

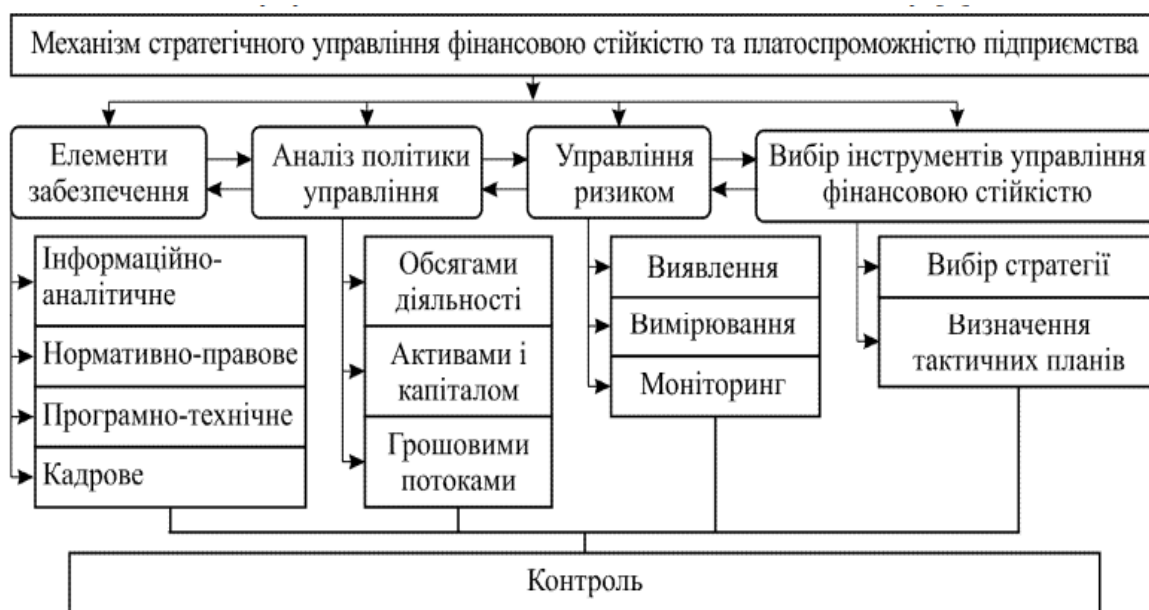


Рис. 1. Схема механізму стратегічного управління фінансовою стійкістю та платоспроможністю (складено автором на основі джерела [3, с. 25]).

Виділяють три ключові етапи стратегічного управління платоспроможністю та фінансовою стійкістю підприємства:

1. Стратегічний аналіз фінансової стійкості та визначення ризиків. Такий аналіз проводять за показниками фінансової стійкості, платоспроможності, ліквідності та дає змогу дати кількісну оцінку фінансової стійкості та платоспроможності, визначити рівень ризику, недоліки управління.

2. Формування стратегій забезпечення фінансової стійкості. У кризові періоди, коли показники діяльності погіршуються, використовують стратегію подолання нестійкості або стратегію виживання; у періодах нестабільності обсягів діяльності, коли керівництво задоволене станом свого підприємства, застосовують стратегію підтримки стійкості або стабілізації; за бажання підприємства до підвищення рентабельності й інших показників ефективності діяльності застосовують стратегію розвитку або стійкого зростання.

3. Забезпечення реалізації обраної стратегії шляхом складання тактичних планів, тобто сукупності заходів, бюджетів та важелів впливу [1, с. 56].

Попередній аналіз дає змогу оцінити загальний фінансовий стан підприємства, що в свою чергу допомагає визначити задовільну структуру балансу та його платоспроможність. Після формування фінансового стану проводиться поглиблений та комплексний аналіз діяльності підприємства, з метою визначення перспектив та шляхів його поліпшення. Оцінюється динаміка валюти балансу підприємства, структура пасивів, джерела формування, структура оборотних активів, основні засоби, необоротні активи та результати його фінансової діяльності.

Новим напрямом в управлінні фінансово-економічною діяльністю підприємств є розроблення процесу управління їх платоспроможністю, який би забезпечував прийняття оперативних і стратегічних управлінських фінансових рішень. Його сутність можна визначити як специфічну, упорядковану сукупність взаємопов'язаних елементів управління платоспроможністю, що існує у рамках інформаційних зв'язків, закріплених існуючою організаційною структурою підприємства; комплекс цілеспрямованих, послідовних дій, необхідних для забезпечення бажаного стану його платоспроможності у різні моменти часу [4, с. 245].

Ефективне управління платоспроможністю підприємства, насамперед, визначається системою його інформаційного забезпечення, організація якої залежить від альтернативних методів рішень та виконання неперервного відбору інформаційних даних, потрібних для проведення аналізу, надання прогнозів та розробки оперативних управлінських рішень.

Отже, лише вибір індивідуальної стратегії забезпечить прийняття ефективних, своєчасних управлінських рішень і дозволить забезпечити фінансову стійкість підприємства. Таким чином, формування оптимальної та гнучкої структури капіталу, платоспроможності і ліквідності належного рівня, збалансованих грошових потоків, шляхом аналізу кредитоспроможності, вільним маневруванням грошових коштів, постійним стабільним перевищенням доходів над витратами досягається лише завдяки ефективному управлінню фінансами.

Ефективність стратегії фінансової стабілізації залежить від адекватності сприйняття та повноти врахування різних аспектів зв'язків підприємства. За таких умов суб'єкт господарювання може забезпечити власний розвиток шляхом побудови дієвого механізму формування стратегії розвитку, що набуває особливої важливості і, між тим, складності в умовах нестабільного зовнішнього середовища [3, с. 145].

Досліджуючи методичну складову в процесі управління ліквідністю підприємства слід зауважити, що підходи, котрі використовуються як основні, сьогодні залишаються актуальними та потребують подальшого розвитку. Фактично методи, що використовуються на сьогодні в Україні, відстають від розвитку ринкової економіки. Нині суттєвою проблемою в сфері розроблення інформаційних систем управління ліквідністю підприємств є методологічні труднощі в створенні нових підходів, що могли б врахувати особливості таких процесів в інформаційному середовищі.

Література

1. Фандєєв Д.В. Теоретичні та методологічні аспекти управління організаційними змінами / Д.В. Фандєєв, Н.М. Краус // Науковий вісник. Одеський державний економічний університет. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. – Науки: економіка, політологія, історія. – 2011. - № 20 (145). – С. 31-41.

2. Голобородько О.П. Стратегія підприємств швейної галузі та управління змінами на них / О.П. Голобородько, Н.М. Краус // Науковий вісник. Одеський державний економічний університет. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. – Науки: економіка, політологія, історія. – 2011. - № 21 (146). – С. 3-13.

3. Карцева В.В. Особливості формування стратегії фінансової стабілізації підприємств споживчої кооперації України / В.В. Карцева, Н.М. Краус, К.М. Краус // Науковий вісник Полтавський університет економіки і торгівлі: Серія: Економічні науки. – Полтава: РВЦ ПУЕТ, 2011. – № 3 (48). – С. 150-154.

4. Волянюк Х. М. Тенденції формування та реалізації стратегії забезпечення фінансової стійкості й платоспроможності підприємства / Х. М. Волянюк, Т. Г. Васильців // Науковий вісник НЛТУ України: Серія: Економіка, планування та управління в галузях. – 2015. - Вип. 25.1. – С. 245.

5. Приймак І. І., Стратегічний аналіз фінансової стійкості підприємства / І. І. Приймак // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2012. - № 3(19). – С.

ПРОБЛЕМИ БАНКІВСЬКОГО СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

На сучасному етапі розвитку економіки України становище багатьох банків різко змінилось під впливом політичної та економічної нестабільності. Ці проблеми негативно позначились на платоспроможності фізичних осіб, що, у свою чергу, погіршило якість кредитного портфелю багатьох банків, а також обумовило зменшення попиту на банківські кредитні продукти.

При цьому в останні роки в більшості країн світу намічена динаміка зростання потреб людини. За даними статистики, темпи приросту потреб людини значно переважають темпи приросту доходів домогосподарств. Розрив між ними покривається, в основному, споживчим кредитуванням, яке відіграє значну роль не тільки у забезпеченні соціальних потреб населення, а й впливає на розвиток економіки країни в усіх сферах, починаючи від виробництва та реалізації товарів та послуг до функціонування окремих ланок фінансової системи, в тому числі й державного бюджету. Актуальність споживчого кредитування зростає з кожним роком, що пояснюється прагненням фізичних осіб до зростання рівня життя.

Згідно Закону України «Про споживче кредитування», споживчий кредит – грошові кошти, що надаються споживачу (позичальникові) на придбання товарів (робіт, послуг) для задоволення потреб, не пов'язаних з підприємницькою, незалежною професійною діяльністю або виконанням обов'язків найманого працівника [1].

Майже всі нові кредити банки видають на поточні потреби. Крім цього, найбільша їх частина видається на ремонт – 42%, для оплати послуг – 12%, для покупки техніки – 10%, для покриття кредиту та повернення боргів – 7% [2, с. 42]. Станом на 01.10 2018 року споживче кредитування в кредитному портфелі всіх банків України займає лише 17,3%.

Успішними банками, які займаються споживчим кредитуванням, є Райффайзен Банк Аваль, ПриватБанк, ПУМБ, УкрСиббанк, Альфа–Банк. Форвард Банк, Кредобанк, Банк ¾, Укрсоцбанк, Універсал Банк – банки, в яких частка кредитів, наданих фізичним особам у кредитних портфелях займає більше 50%.

Однією з найважливіших проблем, що стримує банківське споживче кредитування є неспроможність споживачів погашати кредити через високі

процентні ставки. Як видно з рис. 1, процентні ставки за коротко та довгостроковими кредитами стрімко зростають, і станом на 16.11.2018 року становлять 40,9% та 28,8% відповідно.

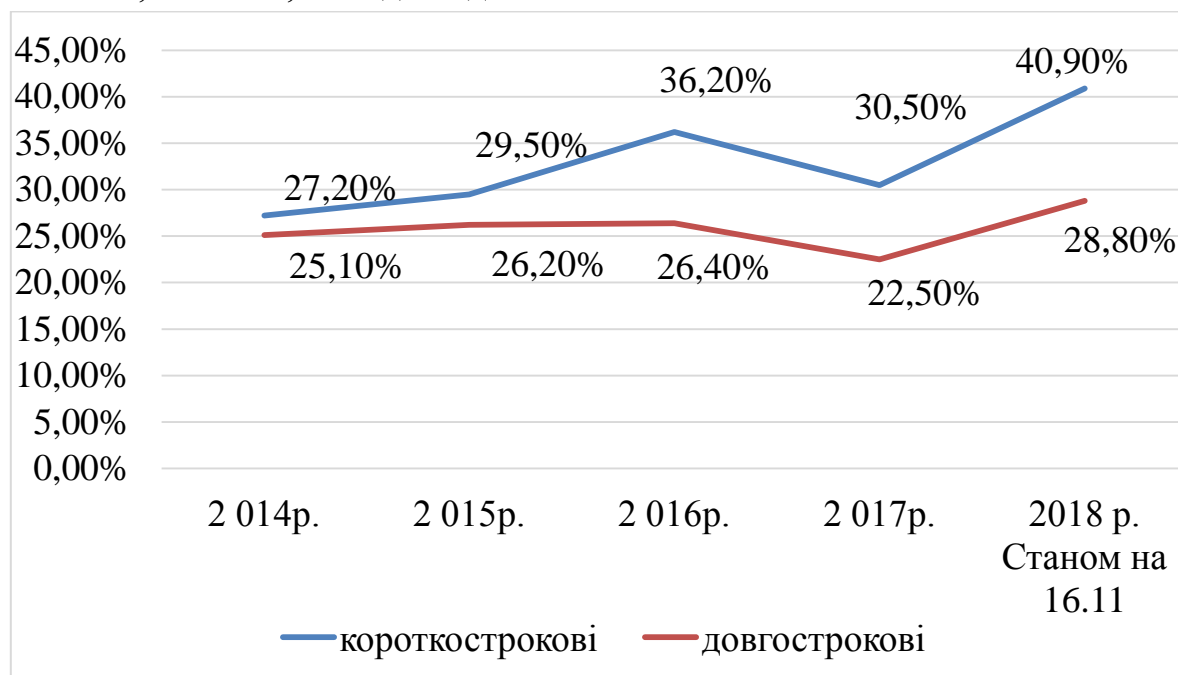


Рис.1 Динаміка процентних ставок за споживчими кредитами в національній валюті в Україні [3]

Через нестійку економічну та політичну ситуацію значно скоротилось кредитування в іноземній валюті, 79,3% споживчих кредитів надаються в національній валюті, лише 19,1% припадає на кредитування в доларах США та 1,6% на інші валюти [4].

Вагомою проблемою на ринку банківського споживчого кредитування є низький рівень доходів населення, який не дозволяє брати кредити, ще і під такі високі ставки та приховані комісії. Споживачі часто не знають вартість кредиту, ефективну процентну ставку та інформацію про будь-які інші платежі, які сплачуються за видачу, обслуговування та повернення кредиту [5, с. 44]. Недосконала система оцінки кредитоспроможності позичальників значно погіршує кредитний портфель банку через велику частку прострочених та неповернутих кредитів.

Для того, аби покращити рівень споживчого кредитування в Україні необхідно, по-перше, розширити і вдосконалити організаційно-правову та фінансово-економічну основу банківського кредитування фізичних осіб. Важливим є дотримання банками принципів чесної конкуренції та надання клієнтам повної інформації про умови кредитування. Необхідно вдосконалити систему оцінки кредитоспроможності позичальника аби зменшити рівень поганих

«Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи»

кредитів. Це дозволить банкам отримати більше прибутку та зменшити процентні ставки за рахунок зменшення кредитного ризику. Надання більш вигідних та доступних умов кредитування для фізичних осіб дасть змогу банкам розширити клієнтську базу.

Отже, споживчий кредит відіграє суттєву роль у забезпеченні соціальних потреб населення, формуванні платоспроможного попиту, який, у свою чергу, впливає на розвиток економіки країни, полегшуючи процес реалізації продукції, прискорюючи отримання прибутку і надходження доходів до Державного бюджету [6, с. 597]. Вирішення ряду існуючих проблем дозволить покращити стан банківського споживчого кредитування, підвищить якість кредитів та їх кількість.

Література

1. Про споживче кредитування: Закон України від 15.11.2016 №1734 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1734-192>.
2. Паєнтко Т. В. Сучасні тенденції банківського кредитування фізичних осіб в Україні /Т. В. Паєнтко // Інвестиції: практика і досвід.– 2017.– №10. – С. 40–43.
3. Показники банківської системи [Електронний ресурс]. – Режим доступу:https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593
4. Грошово–кредитна та фінансова статистика [Електронний ресурс].– Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&catid=44578#2.
5. Харабара В. М. Проблеми розвитку споживчого кредитування в Україні/ В. М. Харабара // Інвестиції: практика та досвід. – 2016.– № 5.– С. 41–45.
6. Просяник І.В Кредитування фізичних осіб та його особливості в Україні/ І.В. Просяник // Економіка і суспільство. – 2016. – №2. – С.594–598.