

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Центральноукраїнський національний технічний університет (ЦНТУ)
Економічний факультет

**ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИЙ МЕХАНІЗМ
РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ТА СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ**
Матеріали
IV Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції
(9 грудня 2021 р.)

Кропивницький – 2021 рік

УДК 336.02:336.1: 336.6

Фінансово-кредитний механізм розвитку економіки та соціальної сфери: Матеріали IV Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, 9 грудня 2021 р., м. Кропивницький. – К.: «Ексклюзив-Систем», 2021. - 141 с.

Для наукових працівників, викладачів, аспірантів, студентів, практиків

Редакційна колегія: **Левченко О.М.**, д.е.н., проф., **Шалімова Н.С.**, д.е.н., проф., **Сибірцев В.В.**, д.е.н., доц., **Базиліук А.В.**, д.е.н., проф., **Ковальчук К.Ф.**, д.е.н., проф., **Загреба І.Л.**, к.е.н., доц., **Попов В.М.**, к.е.н., доц. (*відп.секретар*), **Петренко Л.М.**, асист. (*техн.редактор*)

Представлені матеріали є результатами досліджень науковців та практиків з проблем фінансово-кредитного регулювання розвитку економіки та соціальної сфери. До збірника ввійшли тези доповідей, що розкривають проблеми сучасної фінансової науки та практики: розробки методів реалізації фінансової політики держави; фінансово-аналітичного забезпечення, податкового регулювання і страхового захисту суб'єктів підприємницької діяльності; напрямів реформування фінансів соціальної сфери та системи соціального забезпечення; оцінки впливу глобалізації економіки на розвиток фінансів; сучасних проблем обліку, аудиту та оподаткування; розвитку новітніх інформаційних технологій у фінансах.

ISBN 978-617-7942-19-0

Рекомендовано до друку Вченою радою Центральноукраїнського національного технічного університету (протокол № 5 від 20 грудня 2021 року)

Матеріали публікуються у авторській редакції.

За підбір і точність наведених фактів, цитат, даних, власних імен та іншої інформації несуть особисту відповідальність автори тез доповідей. Редакція може приймати рішення про публікацію статті в порядку обговорення, не поділяючи точки зору автора.

© Автори, 2021

© Центральноукраїнський національний технічний університет, 2021

ЗМІСТ

Базиліюк А. В. Ключові проблеми розвитку суб'єктів господарювання і можливості їх розв'язання.....	7
Бержанір А. Л. Реалізація соціального інвестування вітчизняним бізнесом	10
Бержанір І. А., Томашевська О. С. Особливості обліку бізнес-процесів на підприємстві.....	12
Богашко О. Л. Організаційно-економічні основи підтримки та розвитку підприємницької діяльності.....	15
Voka Ihor, Petrenko Larysa INNOWACYJNE TECHNOLOGIE W UBEZPIECZENIACH.....	18
Боровик П. М., Солодкий Н. С. Еволюція єдиного податку з суб'єктів агробізнесу в Україні	21
Вінницька О. А., Будна А. В. Формування ринку страхових послуг в Україні.....	24
Вуйченко М. А. Значення соціальних ризиків в системі соціального захисту населення України.....	27
Гаврилова Н. В. Сучасні аспекти іпотечного кредитування в Україні.....	29
Гуменюк А. В. Проблеми та перспективи розвитку малого підприємництва в Україні.....	32
Дем'янишина О. А., Кременюк Є. П. Інструменти стандартизації в системі міжнародної торгівлі.....	35
Загреба І. Л. Іноземні цінні папери на фондовому ринку України	37
Іщенко Н. А. Особливості управління власним капіталом підприємства.....	40
Кириченко Д. О. Особливості розвитку стратегічного управління.....	43
Кісіль М. І. Належна сільськогосподарська політика – основа для формування джерел фінансування інвестицій в агробізнес.....	46

Кононенко Л. В. Трансформація організації і методики обліку і аудиту розрахунків за податковими платежами під впливом цифрової економіки.....	49
Кравченко В. П. Політика від'ємної відсоткової ставки.....	53
Кравченко V., Derevyanko K. EVALUATION OF EFFICIENCY OF FORMATION OF RAISED FUNDS OF JSC CB "PRIVATBANK"	55
Кузьмінюв М. В. Сучасний розвиток підприємницької діяльності в Україні.....	59
Мельник Т. А. Тенденції розвитку українського страхового ринку в сучасних умовах.....	61
Мельник Т. А., Нечаєнко О. В. Протиріччя державного регулювання страхування відповідальності власників наземних транспортних засобів в Україні.....	64
Мельничук Ю. М. Системи пенсійного страхування – напрямок соціального захисту населення.....	69
Найда Ю. В. Особливості HR-менеджменту в малому бізнесі.....	71
Насипайко Д. С., Резніченко О. О. Глобалізація та тенденції міжнародної торгівлі.....	73
Письменна М. С. Особливості операційної діяльності авіакомпаній в період пандемії.....	76
Петренко Л. М. Поведінкові фінанси: особливості прийняття рішень фінансового характеру.....	78
Подплетній В. В. Розвиток іпотечного кредитування в сучасних умовах функціонування фінансової системи України.....	80
Попов В. М. Оптимізаційні підходи в управлінні фінансовим станом підприємства.....	81
Пугаченко О. Б., Андрощук В. В. Визначення терміну «мале підприємництво» в літературних джерелах.....	85
Savchenko Yu. V. DEPOSIT POLICY OF A COMMERCIAL BANK.....	89

Сімбаба А. О. Економічна сутність державних фінансів.....	92
Sybirtsev V. V. COMPETENCE APPROACH IN THE SYSTEM OF TRAINING FINANCIERS.....	94
Слатвінська Л. А. Гранти як інноваційно-інвестиційні фінансові відносини в індустрії туризму.....	97
Смірнова І. В., Смірнова Н. В. Сучасні проблеми обліку, зумовлені запровадженням інформаційних технологій.....	101
Сокурєнко П. І. Інноваційні підходи до управління трудовим потенціалом підприємства...	105
Старенький Р. С. Особливості функціонування ринку державних облігацій в Україні.....	108
Столярчук Н. В., Коваленко Н. О. «Зелені» облігації як інструмент сталого розвитку в авіаційній галузі.....	110
Сухомлин М. О. Україна в міжнародних фінансових інституціях: реалії та перспективи.....	112
Томченко Я. Г. Заходи стимулювання іпотечного кредитування в Україні.....	117
Tushkova Valeriia, Petrenko Larysa WYKORZYSTANIE DOŚWIADCZENIE BANKA LEHMAN BROTHERS W ZAPOBIEGANIU KRYZYSOM FINANSOWYM.....	119
Fedorenko O.B. FINANCIAL SECURITY OF A COMPANY.....	121
Фоміна Т. В., Масаликіна О. Г. Внутрішній контроль дебіторської заборгованості за розрахунками з бюджетом.....	123
Чвєртко Л. А. Проблеми забезпечення інклюзивності страхування в умовах сучасних викликів.....	125
Шалімова Н. С., Андрощук І. І. Тенденції розвитку ринку аудиторських послуг в Україні.....	129
Шалімов В. В. Державне фінансування інноваційної діяльності.....	131

Шаховалова Є. О., Григор'єва М. С.

Роль ефективного управління прибутком у забезпеченні сталого розвитку підприємства..... 134

Яковенко Р. В., Педь І. В.

Фінансові механізми відтворення людського потенціалу..... 138

КЛЮЧОВІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ І МОЖЛИВОСТІ ЇХ РОЗВ'ЯЗАННЯ

Сьогодні на порядку денному лишається ряд невирішених питань, найбільш гострими серед яких є: постійна нестача фінансових ресурсів для оновлення вкрай зношеної матеріально-технічної бази виробництва, дефіцит обігових коштів і хронічно зростаюча дебіторська заборгованість за спожиті товари і послуги, критична обмеженість можливостей для розв'язання нагальних соціальних проблем. Не менш гостро це впливає і на стан державних фінансів, що проявляється у скороченні доходів державного бюджету і обмеженні можливості виконувати державою соціальні стандарти, при призначенні субсидій, дотацій, допомог та інших соціальних виплат. Не маючи внутрішніх джерел фінансування кожний призначений уряд щоразу вдається до запозичень, збільшуючи при цьому величини державного боргу.

В цих умовах традиційно для розв'язання існуючих проблем піднімаються питання щодо розширення інвестицій, створення нових робочих місць, збільшення обсягів кредитування і його здешевлення, підвищення рівня соціальних гарантій при визначенні мінімальної зарплати, пенсій та інших державних виплат. Декларуючи необхідність виконання цих завдань, за час ринкового реформування в Україні у різні періоди намагалися реалізувати стратегію інноваційно-інвестиційного розвитку, план створення 5 млн. робочих місць, політику зниження податкового тиску. Сьогодні актуалізується тема дешевого кредиту для підтримки малого бізнесу за програмою доступного кредитування 5-7-9%, боротьби з олігархами.

Водночас, жодна урядова ініціатива будучи незаперечно перспективною, не мала подальшого розвитку. Виділені на її реалізацію державні і корпоративні фінанси не мали адекватного результату використання. Це посилювало боргову залежність окремих суб'єктів господарювання і державу від зовнішнього фінансування, впливало на масштаби економічного розвитку. Зрештою це сприяло появі таких негативних явищ, як: скорочення зайнятості в реальному секторі економіки і значне збільшення самозайнятого населення, суттєва диференціація населення за рівнем доходів, поширення масштабів і глибини бідності, виникнення так званої категорії «працюючих бідних», коли отримана ними заробітна плата не може забезпечити їх базових потреб і вимагає виділення коштів з бюджету для компенсації споживчої платоспроможності. Через низький рівень оплати праці вже у наш час відбуваються значні міграційні переміщення. У пошуках кращих умов застосування своєї праці люди навіть робочих професій виїждять на заробітки за кордон. Все більше відчувається дефіцит робочої сили в Україні. По окремих професіях він має

критичний рівень. Наведена на рис.1 динаміка тільки чисельності зайнятості свідчить, що всупереч благим намірам досягти якісно нового характеру розвитку, так і не вдалося. Як і раніш підприємства через низьку рентабельність не мають можливості оновлювати основні засоби, відшкодовувати витрати на підвищення вартості робочої сили.

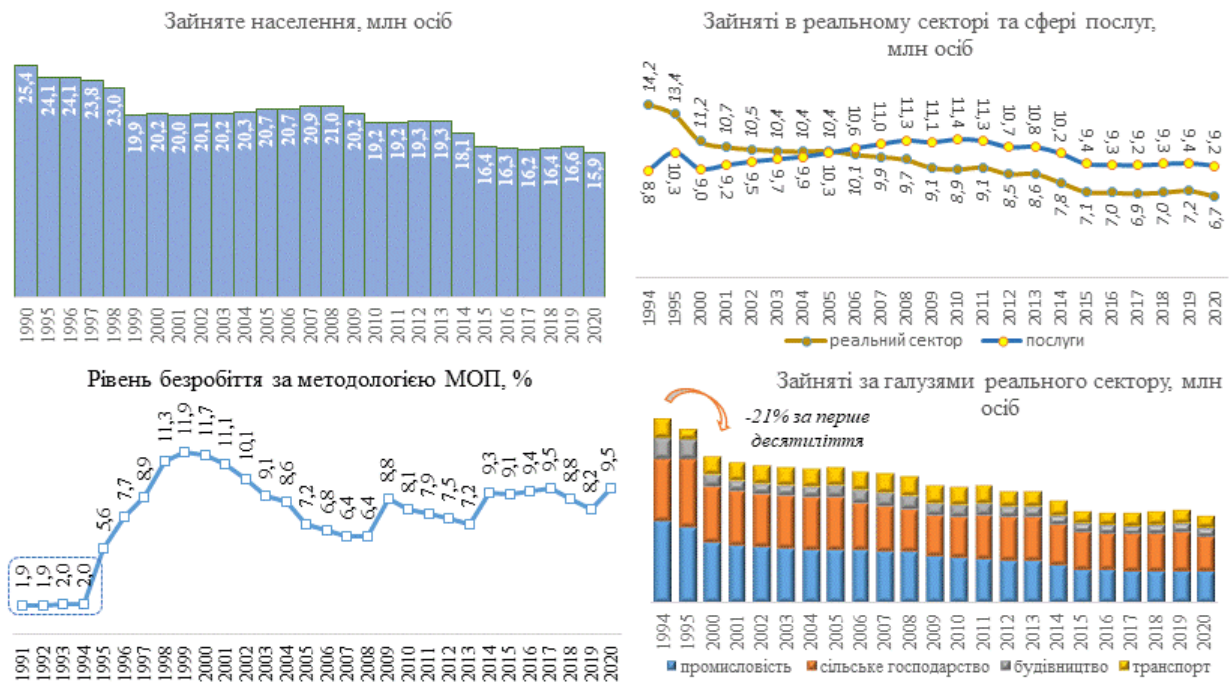


Рис. 1 - Динаміка чисельності зайнятих та рівня безробіття в Україні у 1990 – 2020 рр., млн осіб та %

Джерело: Держстат України [1,2,3,4], Міжнародна організація праці [5]

Ситуація, що склалася є закономірним наслідком політики, яку проводили усі уряди, і яка була зорієнтована на інтереси лише окремих суб'єктів економіки, а саме держави і представників крупного бізнесу. Успадкована з радянських часів модель низької вартості робочої сили ніяк не могла вирішити головного питання – структурної перебудови, що мала забезпечити перерозподіл працівників між сферами и видами діяльності відповідно до нових потреб, і створити умови для техніко-технологічного оновлення виробництва і економічного піднесення. Натомість дешева робоча сила демотивувала впровадження науково-технічного прогресу через втрату економічної доцільності підвищення продуктивності праці. При дешевій робочій силі впровадження дорого вартісних новацій має значний період окупності і відволікає суттєву частину коштів, необхідних для вирішення поточних виробничих потреб. Як правильно помітив класик дешева робоча сила завжди витісняє науково-технічний прогрес.

Сьогодні у намаганні з вирішити питання нестачі фінансових ресурсів відбувається боротьба з олігархами. Це теж контрпродуктивно, оскільки зрештою це підприємливі, ділові люди, які досягли значних успіхів. Боротьба з

ними призведе лише до перерозподілу бізнесу та скорочення ВВП і утримає розвиток позитивних змін. В міжнародній практиці борються не з монополістами (олігархами), а з монопольною поведінкою на ринку, посилюючи антимонопольне законодавство і контроль за його виконанням. В даному випадку контроль за монопольними цінами значно сприяв би оздоровленню фінансів у всіх господарюючих суб'єктах.

Зараз на часі необхідно вирішити складну в методологічному плані задачу: перейти від діючої натепер моделі дефіцитного (витратного) фінансування до моделі інклюзивного розвитку. Це вимагає створення потужного мотиваційного середовища до здійснення відповідних змін. В зв'язку з цим варто врівноважити інтереси всіх суб'єктів економіки: відновити соціальну справедливість при встановленні рівня мінімальної зарплати, що відповідає стандартам якості життя, зменшивши при цьому ставки оподаткування деяких податків. Необхідно також скасувати залежність формування заробітних плат в сфері державного управління від мінімальної зарплати, встановивши регресивну шкалу коригування її рівня за рангами при індексації. Це дозволить за рахунок більш справедливої системи розподілу доходів підвищити сукупну купівельну спроможність населення, збільшити обсяги споживання і розширити внутрішні джерела фінансування, що дозволить підприємствам розширити обігові кошти та зменшувати боргову залежність від зовнішніх джерел.

Важливо, нарешті, також впровадити механізми ринкового саморегулювання за моделлю досконалої конкуренції, що має забезпечуватися засадами адекватного антимонопольного законодавства, діючою системою правосуддя, відповідальністю органів державної влади за дотримання прав і свобод суб'єктів економіки вільно розпоряджатися належним майном, мати можливість використовувати інтелектуальні знання і професійно-кваліфікаційні вміння на принципах гідної праці.

Література:

1. Зайняте населення за видами економічної діяльності у 2000–2012 роках (КВЕД-2005). Держстат України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/rp/zn_ed/zn_ed_u/zn_ed_2012_u.htm (дата звернення: 26.07.2021).
2. Зайняте населення за видами економічної діяльності у 2012–2020 роках. Держстат України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/rp/zn_ed/zn_ed_u/zn_ed_2020_ue.xls (дата звернення: 26.07.2021).
3. Про Програму зайнятості населення на 1997–2000 роки : Постанова КМУ від 31 грудня 1996 року № 1591. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1591-96-%D0%BF#Text> (дата звернення: 26.07.2021).
4. Статистичний щорічник України за 2007 рік. Держстат України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/st_sc/st_sc2007_uk.zip (дата звернення: 26.07.2021). Кропивко М.М. Економіка розвитку селянських господарств України : монографія. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2016. 382 с.
5. International Labour Organization, ILOSTAT database. Data retrieved on June 15. 2021. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.TOTL.ZS> (дата звернення: 26.07.2021).

Бержанір А. Л.

канд.соціол. наук, доцент кафедри економіки та соціально-поведінкових наук
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини
м. Умань, Україна

РЕАЛІЗАЦІЯ СОЦІАЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНИМ БІЗНЕСОМ

Сучасний етап соціально-економічних відносин обумовлює вирішення проблем соціального розвитку не лише державою, але й за активної участі бізнесу. Керівники підприємницьких структур із сформованими морально-етичними світоглядними установками розуміють необхідність ведення бізнесу на принципах сталого розвитку та етичних засадах, які спрямовані на зміцнення людського потенціалу і створення безпечного середовища.

Значним чинником реалізації цих завдань є розширення обсягів соціального інвестування – використання фінансових ресурсів для соціальних та екологічних цілей. Ю. О. Луценко стверджує [1, с. 68], що соціальне інвестування є вищою формою як соціальної відповідальності, так і інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання у цілому. Реалізація соціальних інвестицій свідчить як про високий рівень їх економічного розвитку, так і про прогресивність менеджменту, високу організаційну культуру, конкурентні перспективи.

На рівні підприємств соціальні інвестиції можна визначити як матеріальні, нематеріальні (технологічні, управлінські та інші, – за видами ресурсів), а також фінансові кошти, що спрямовуються за рішенням керівництва на реалізацію стратегій соціальної відповідальності, соціальних програм і суспільно значущих соціально-інвестиційних проектів. При розробці інвестиційної стратегії найбільш успішні суб'єкти господарювання дотримуються принципів соціальної відповідальності бізнесу. Паралельно із фінансово-економічним аналізом виробничих інноваційних проектів оцінюється їх екологічний та соціальний вплив, що досить часто носить вирішальний характер при порівнянні кількох альтернативних проектів та прийнятті рішень щодо їх реалізації [2, с. 9].

Провідні компанії, які здійснюють діяльність на українському ринку протягом останніх років розширюють напрями корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) та збільшують обсяги соціального інвестування. За даними платформи змістовних партнерств бізнесу з громадським сектором Pro Bono Club Ukraine, у 2020–2021 роках річний бюджет на КСВ компаній, які поділились цією інформацією (53 компанії) варіюється від 7 000 грн до 370 млн грн. Встановлено, що 43% компаній планують збільшувати річний бюджет на КСВ і 30% не планують цього робити, а 23% – ще не мають таких намірів. У середньому за рік 8% компаній витрачають на соціальні програми і проекти до 100 тис. грн; 32% – від 101 до 500 тис. грн; 40% – 1 млн грн–5 млн грн; 16% – 10 млн–50 млн грн і 4% – понад 300 млн грн [3].

З реалізації різноманітних програм соціального інвестування

систематично і цілеспрямовано працює група ДТЕК, яка протягом свого заснування інвестувала 19,5 млрд грн у сталий розвиток. Найбільші фінансові ресурси були спрямовані на охорону довкілля (9 670,6 млн грн), охорону праці та промислову безпеку (4 989,3 млн грн), утримання об'єктів соціальної сфери (3 534,4 млн грн), соціальне партнерство (868,8 млн грн), навчання співробітників (451,4 млн грн) [4].

Компанія МХП у 2020 р. виділила 2 338 228 гривень на фінансову підтримку працівників, 2 338 228 гривень – на лікування та діагностику COVID-19, а також запровадила послугу «Корпоративний лікар» для COVID-19, вартість якої становила 3 903 058 гривень. Для співробітників впроваджені корпоративні програми охорони здоров'я, вжито протиепідемічних заходів та розпочато пілотний проєкт єдиної комплексної програми страхування життя та здоров'я працівників. У цьому ж році МХП інвестував близько 2,5 млн доларів США в охорону праці своїх працівників [5].

Значну роль у розвитку вітчизняного соціального інвестування . відіграє Український фонд соціальних інвестицій (УФСІ), місією якого є розбудова потенціалу територіальних громад, покращення умов надання базових соціальних послуг та сприяння розвитку соціальної сфери і інфраструктури України. З часу його створення (2000 р.) було реалізовано 9 великомасштабних проєктів, у рамках яких було впроваджено 1273 субпроєкти (мікропроєкти), спрямовані на розвиток об'єктів соціальної інфраструктури (шкіл, дитячих садків, житлових об'єктів для внутрішньоопереміщених осіб, закладів культури, соціальних установ, водогонів, доріг тощо). Загальна сума залучених і використаних на ці цілі коштів складає 42,7 млн. євро і 82 млн. доларів США. Більш, ніж 1,5 млн. осіб з усіх областей України отримали користь від діяльності Українського фонду соціальних інвестицій. [6].

Разом з тим, інституційне становлення соціального інвестування у нашій країні відбувається вкрай повільно. Існують проблеми, які гальмують становлення і розвиток ринку соціальних інвестицій:

- відсутність з боку органів державної влади підтримки процесу соціального інвестування;
- недосконалість нормативно-правового забезпечення здійснення фінансових вкладень у розвиток соціальної сфери;
- недостатній рівень сформованості інфраструктури соціального інвестування;
- відсутність фондів соціального інвестування;
- відсутність стандартизованої форми нефінансових звітів корпорацій, що обмежує можливості порівняння їх діяльності [7, с. 29].

Під час формування стратегії соціального інвестування, передусім, необхідно виокремлювати значущі чинники, які виявляють найбільший вплив на діяльність підприємницької структури. Велике значення тут має її залежність як від зовнішнього (макроекономічна ситуація у державі, сутність соціальної політики, особливості податкової системи тощо), так і від внутрішнього середовища компанії (фінансовий стан, структура власності

тощо). Активна участь корпорацій у соціальних проєктах є для них необхідною умовою для забезпечення конкурентоздатності, поліпшення власного іміджу, збільшення фінансових прибутків тощо.

Таким чином, розвиток соціального інвестування базується на засадах політики ведення соціально відповідального бізнесу і поступового збільшення кількості підприємців, моральні якості яких обумовлюють їх участь у вирішенні проблем соціальної сфери. Це, у свою чергу, слугує позитивним чинником оптимізації і підвищення ефективності соціальної діяльності бізнес-структур на основі формування і впровадження стратегії планування майбутніх програм, проєктів та оцінки їх наслідків у царині підвищення якості життя людей.

Література:

1. Луценко Ю. О. Ринок капіталу для фінансування малого та середнього бізнесу в аграрному секторі економіки. *Фінанси, облік і аудит*. 2014. Вип. 2(24). С. 65–78.
2. Єрмаков О. Ю., Ігнатенко М. М. Фінансово-інвестиційне забезпечення виробничих інновацій та соціальної відповідальності аграрних підприємств. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. №18. С. 7–10.
3. Другий каталог КСВ-ініціатив. URL: <https://csr-ukraine.org/wp-content/uploads/2021/11/catalog-iniciativ.pdf> (дата звернення: 30.11.2021).
4. ДТЕК. Сталий розвиток. URL: https://dtek.com/sustainable_development/ (дата звернення: 29.11.2021).
5. МХП. Звіт зі сталого розвитку 2020. URL: <https://api.next.mhp.com.ua/images/ad6f4/7693c/639e37d2.pdf> (дата звернення: 1.12.2021).
6. Стратегія розвитку Українського фонду соціальних інвестицій на 2021–2023 роки. URL: https://usif.ua/images/pdf/СтратегіяUKR_07.05.2021.pdf (дата звернення: 1.12.2021).
7. Бержанір А. Л. Розвиток соціального інвестування в Україні. *Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки*: збірник наукових статей за матеріалами III Всеукр. наук.-практ. конфер., м.Дніпро, 13 – 14 квіт. 2017 р. Дніпро: НМетАУ, 2017. Ч. 1. С. 26–30.

Бержанір І. А.

канд.екон. наук, доцент кафедри фінансів, обліку та економічної безпеки

Томашевська О. С.

здобувач вищої освіти

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

м. Умань, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В системах управління бізнесом постійно відбуваються значні зміни, що пов'язані з новими технічними, технологічними та операційними можливостями забезпечення бізнес-процесів, зменшенням витрат на них, збільшенням частки інтелектуальної праці, зменшенням кількості управлінців,

посиленням громадського контролю економічною діяльністю тощо.

Бізнес-процес є систематизованим, послідовним виконанням логічно пов'язаних та взаємозалежних завдань з використанням ресурсів, що забезпечують виробничу діяльність з метою створення продукції, яка має споживчі цінності для клієнта [1].

Бізнес-процес розглядається в різних аспектах, але при цьому простежуються три схожі між собою підходи, а саме: сукупність видів діяльності, послідовність дій та сукупність функцій (дій, операцій, заходів) для отримання результату. Бізнес-процеси підприємства є неоднорідними. По суті, організаційна діяльність підприємства – це сукупність взаємозалежних бізнес-процесів, які відображають реалізацію окремих функцій підприємства.

Для ефективного управління підприємствами необхідна постійна оптимізація бізнес-процесів. Великих успіхів досягли компанії, які приділяють належну увагу бізнес-процесам. Це робота, яка вимагає постійної уваги і залежить від багатьох зовнішніх і внутрішніх чинників, таких як: законодавчі зміни, корпоративна реструктуризація тощо. Досвід нашої країни показує, що такі бізнес-процеси, як управління, експлуатація та підтримка, є загальноприйнятими. Управлінський бізнес-процес спрямований на підвищення ефективності взаємодії між акціонерами та керівництвом, а також на стратегічний аналіз довгострокових цілей компанії. Бізнес-процес призначений для визначення ефективного механізму взаємодії між різними відділами, від яких залежить прибутковість підприємства чи компанії.

Оптимізація бізнес-процесів на підприємстві в результаті може призвести до підвищення конкурентоспроможності на ринку; розширення бази клієнтів; миттєвого і правильного реагування на проблеми, оперативне та кваліфіковане їх рішення; зниження собівартості товарів та послуг; підвищення продуктивності праці.

Процес оптимізації бізнес-процесів і документообігу, як показує практика, включає в себе:

1. аналіз взаємодій між підрозділами підприємства;
2. аналіз документообігу на предмет етапів узгодження та підписання;
3. визначення оптимальних варіантів взаємодії між підрозділами і між співробітниками підприємства з питань максимальної ефективності обслуговування клієнтів;
4. визначення схеми документообігу, включаючи розробку внутрішньої і зовнішньої документації;
5. аналіз навантаження кожного співробітника [2].

Стрімкий розвиток трансформаційних процесів зумовлює необхідність перегляду до облікового забезпечення системи управління підприємствами з метою підвищення ефективності використання даних для вирішення проблемних завдань.

Управлінський облік передбачає підготовку інформації, необхідної для здійснення діяльності управлінського характеру, такої як ухвалення рішення, планування, контроль та регулювання.

Для управлінського обліку може бути цікавою будь-яка інформація, що отримана з системи бухгалтерського обліку або поза нею, за умови, що вона матиме в майбутньому важливе значення для управлінського процесу підприємством і це суттєво вплине на його витрати та доходи. Управлінський облік спрямований на постійне зіставлення витрат та доходів, а також максимальне забезпечення прибутковості постачальницько-заготівельної, виробничої, фінансово-збутової, організаційної діяльності будь якого підприємства. Він забезпечує їх інформацією у розрізі центрів та сегментів діяльності.

Суть управлінського обліку та його призначення відображає формулювання: «виробництво інформації для здійснення ефективного рішення». За твердженням щодо управлінського обліку існує чотири основних позиції:

1. управлінський облік як такий не існує, а є лише виробничий облік, що передбачає планування та облік виробничих витрат, калькулювання й аналіз собівартості продукції (товарів, робіт, послуг);
2. управлінський облік є самостійним видом обліку;
3. управлінського обліку як такого не існує, оскільки всю інформацію для управління підприємством надають оперативно-технічний, статистичний і бухгалтерський облік;
4. управлінський облік виступає підсистемою бухгалтерського обліку [3, 4].

Отже, характеризуючи бухгалтерське та аналітичне забезпечення в сучасному управлінні підприємством, необхідно виділити виробничий бізнес-процес операційної діяльності та основні бізнес-процеси фінансової діяльності. Управлінський облік і аналіз відіграють важливу роль в системі управління підприємствами виробничої сфери. Особливе місце їм відведено в управлінні бізнес-процесами, де значна увага надається політиці мінімізації витрат, максимізації доходів та прибутків.

Література:

1. Арьєв С. А., Поцелуйко В. А. Бізнес-процеси підприємства: сутність та класифікація. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2017. № 12. С. 89–93.
2. Бержанір І. А. Особливості формування системи інформаційно-аналітичного забезпечення управлінського обліку. *Управління соціально-економічними трансформаціями господарських процесів: реалії і виклики*: збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (м. Мукачєво, 18-19 квітня 2019 р.). Мукачєво: МДУ, 2019. С. 242–244.
3. Бержанір І. А. Бухгалтерський облік у системі управління підприємством. *Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки*: Збірник наукових статей за матеріалами IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (12 – 13 квітня 2018 р.). Частина 2. Дніпро: НМетАУ, 2018. С. 153–155.
4. Нападовська Л. В. Управлінський облік. К. : Книга, 2004. 544 с.

Богашко О. Л.

канд. екон. наук, доцент кафедри маркетингу, менеджменту та управління бізнесом Навчально-наукового інституту економіки та бізнес-освіти Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини м. Умань, Україна

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ ПІДТРИМКИ ТА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Підприємництво є джерелом сталого економічного зростання, стабільності суспільства та забезпечення зайнятості в країні, що безпосередньо впливає на підвищення рівня та якості життя населення. Стабілізація та зростання економіки неможливі без розвитку бізнесу, що потребує розробки та застосування ефективних механізмів підприємництва в країні.

Головною метою державної політики в даному напрямку є орієнтованість дій усіх суб'єктів, зацікавлених у розвитку підприємництва, зокрема це органи влади на всіх рівнях, суб'єктів підприємництва, об'єднань та спілок підприємців, науки, установ ринкової інфраструктури, спрямованої на створення та підтримку сприятливого середовища для розвитку підприємницької діяльності, формування та впровадження ефективної державно-громадської системи його обслуговування, підтримки та захисту.

В умовах активних соціально-економічних перетворень у нашій країні, коли відбувається розширення економічної самостійності регіонів, по-новому визначається роль бізнесу для регіонального розвитку. Але відсутність належної підтримки підприємницьких структур із боку зацікавлених учасників економічних відносин породжує низку проблем щодо ефективного їх функціонування та розвитку. Розв'язання наявних проблем визначає необхідність розробки системи підтримки підприємницької діяльності, яка дозволить сформулювати стратегічні засади такої допомоги та розробити технології стимулювання його розвитку для забезпечення необхідних етапів ефективного регіонального розвитку [1].

Великий внесок у теорію підприємництва зробив Й. Шумпетер, який розглядав підприємця як центральний елемент механізму економічного розвитку та особистість з яскраво вираженими новаторськими діловими здібностями, що реалізуються в оригінальних, нетрадиційних, відмінних від існуючих комерційних проєктів [7].

Ф. Хайек пов'язував підприємництво насамперед з особистою свободою, яка дає людині можливість раціонально розпоряджатися своїми здібностями, знаннями, інформацією та доходами. Американські вчені Р. Хізрич та М. Пітерс характеризують підприємництво, як процес створення чогось нового, що має вартість, а підприємця як людину, яка витрачає на це весь необхідний час та зусилля, бере на себе весь фінансовий, психологічний та соціальний ризик, отримуючи в нагороду гроші та задоволення досягнутим [6].

Що ж до підтримки підприємців, вона зародилася ще XV ст. у вигляді

протекціоністських тарифів держав на імпортовані промислові товари, і навіть заохочення експорту, особливо готової продукції. Надалі підтримка підприємництва стала розширюватись заходами податкового стимулювання для малих підприємств. Підтримка здійснювалася переважно шляхом непрямих заходів та створення сприятливих умов розвитку. А цілеспрямована державна політика підтримки підприємництва виникла лише у 1932 р. США як заходи для подолання наслідків Великої депресії [5].

Підтримка підприємництва – це процес послідовних заходів із боку учасників економічних відносин із задоволення їхніх потреб і вкладень у його ефективний розвиток.

Підтримка підприємництва в країнах Європи здійснюється через спеціальні програми, що реалізуються в країнах ЄС за допомогою комплексної підтримки на регіональному, державному та наддержавному рівні.

Країна лідер з ведення бізнесу та його підтримки – Сінгапур, створила всі необхідні умови для легкого та ефективного ведення бізнесу, забезпечила необхідну державну підтримку, тому не випадково у країні налічується понад 3,5 тис. відомих світових компаній, і понад 120 транснаціональних компаній, що мають свої представництва [4].

У економічно розвинених країн світу існує різноманітність форм державної підтримки приватних власників. Крім того, сектор малого та середнього бізнесу відрізняє високу динамічність, гнучкість інноваційної активності, здатність до прискореного створення нових виробництв та генерації нових робочих місць.

Також окремо слід виділити інфраструктуру підтримки підприємницьких структур, під нею слід розуміти сукупність державних та громадських інститутів (організацій, установ та об'єднань), які обслуговують інтереси суб'єктів підприємницької діяльності, що забезпечують їх господарську діяльність та сприяють підвищенню її ефективності [1; 2].

Основними компонентами інфраструктурного забезпечення підприємництва є такі [6]:

- інвестиційна діяльність (підвищення інвестиційної привабливості підприємництва);
- державна підтримка – правова, фінансова;
- система правових норм, що регламентують діяльність підприємств;
- система механізмів регулювання ринку, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності малих та середніх підприємств.

Комплексна підтримка підприємницького сектора має здійснюватися на основі системи, складові якої регулюють, відновлюють, розвивають та підтримують його.

Взаємозв'язок між суб'єктами підприємницької діяльності у кожному регіоні відбувається через систему ринкових відносин. За допомогою ринкового механізму враховуються, підсумовуються та взаємно врівноважуються рішення, прийняті вільними економічними суб'єктами. Чим ефективніший цей механізм, тим повніше розкриваються потенційні можливості підприємств. Однак ринкова економіка не здатна автоматично регулювати всі економічні та

соціальні процеси у суспільстві. Необхідність здійснення інвестицій у малі, з погляду приватного капіталу, галузі та сфери, нерентабельні. Розв'язання проблем зайнятості населення, подолання кризових явищ в економіці, підтримка зовнішньоекономічної рівноваги вимагають здійснення загальнодержавного та регіонального регулювання.

Також необхідно зупинитися на питанні створення адекватної інфраструктури підтримки розвитку підприємництва, метою якої є забезпечення як комплексної інноваційної діяльності, так і збереження та розвиток науково-технічного потенціалу регіону та країни.

Відповідно до цілей інфраструктура підтримки підприємницької діяльності включає такий комплекс взаємопов'язаних систем:

- систему інформаційного забезпечення;
- експертизи інноваційних та інвестиційних програм, проєктів, пропозицій;
- фінансово-економічного забезпечення підприємницької діяльності;
- просування нововведень на регіональні, міжрегіональні, світові ринки;
- захист інтелектуальної власності;

– розвиток систем підготовки та навчання населення основам ведення підприємницької діяльності, у тому числі незайнятого населення.

Література:

1. Богашко О. Л. Значення підприємницьких інновацій в умовах розбудови економіки знань. *Проблеми та перспективи розвитку підприємництва* : матеріали XIV Міжнародної науково-практичної конференції (м. Харків, 27 листопада 2020 року). Х. : ХНАДУ. 2020. С. 51–53.
2. Богашко О. Л. Інституційний розвиток ринку краудінвестингу як сучасного інструменту фінансової підтримки малого і середнього інноваційного підприємництва. *Фінансові аспекти розвитку економіки України: теорія, методологія, практика* : збірник наукових праць здобувачів вищої освіти і молодих учених / ред. кол.: Н. А. Хрущ, Р. С. Квасницька, І. В. Форкун та ін. (відп. ред. Н. А. Хрущ). Хмельницький : ХНУ, 2021. С. 108–110.
3. Бутинець Ф. Ф. Світовий бізнес. Житомир : Рута, 2004. 498 с.
4. Лі Куан Ю. З третього світу до першого. Сінгапурська історія : 1965 – 2000. М : Манн, Іванов і Фербер, 2014. 576 с.
5. Остапенко Н. В. Економічна сутність підтримки розвитку малого підприємництва. *Інноваційна економіка*. 2012. №3 (29). С. 77–81.
6. Хізрич Р., Пітерс М. Підприємництво або як завести власну справу і досягти успіху. М : Прогрес, 1992. 160 с.
7. Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку (дослідження підприємницького прибутку, капіталу, кредити, відсотки та цикли кон'юнктури). М : Прогрес, 1982. 455 с.

Boka Ihor
student grupy FS-19
Petrenko Larysa
asystent wydziału finansów, bankowości i ubezpieczeń
Centralnoukraiński Narodowy Uniwersytet Techniczny
m. Kropywnycki, Ukraina

INNOWACYJNE TECHNOLOGIE W UBEZPIECZENIACH

Rozpoczynając nową dekadę, ubezpieczyciele szukają sposobów na zdobycie strategicznej przewagi w swojej branży. Wprowadzenie technologii opartych na dużych zbiorach danych, Internecie i sztucznej inteligencji może mieć wpływ na firmy ubezpieczeniowe, tworząc podstawy do zwiększenia przychodów i wprowadzania innowacji w przyszłości.

Branża ubezpieczeniowa ewoluuje, otwierając wiele możliwości, aby stać się czynnikiem zmian. Jutrzejsi liderzy już teraz wprowadzają najnowocześniejsze technologie wykorzystujące duże zbiory danych (Big Data), sztuczną inteligencję (AI) i automatyzację. Chociaż branża ta obejmuje wiele sektorów, firmy ubezpieczeniowe działające w każdym z nich (od opieki zdrowotnej po ubezpieczenia samochodowe) mogą otrzymać zysk z nowych trendów.

Celem badania jest analiza kluczowych trendów technologicznych w latach 2021-2022 i ich integracji w sektorach ubezpieczeń zdrowotnych i życiowych, ubezpieczeń komunikacyjnych i majątkowych.

Pandemia wirusa Covid-19 spowodowała wiele problemów w sektorze zdrowia. Firmy ubezpieczeniowe musiały szybko dostosować się do sytuacji.

W sektorze ubezpieczeń zdrowotnych i życiowych coraz większą popularnością korzystają się inicjatywy zachęcające do zdrowych zwyczajów. Inicjatywy te ulepszają również relacje pomiędzy ubezpieczycielami i ubezpieczającymi, ponieważ muszą oni współpracować na rzecz wspólnego celu, jakim jest lepsze zdrowie. Ubezpieczyciele mogą wykorzystywać urządzenia, dane i Internet (IoT) do monitorowania, zachęcania do zdrowego stylu życia i utrzymywania klientów w zdrowiu [2].

Firma ubezpieczeniowa John Hancock opracowała program John Hancock Vitality, w ramach którego nagradza swoich klientów za prowadzenie zdrowego trybu życia. Firma zaprezentowała również polisę John Hancock Vitality Plus, która oferuje klientom nagrody za prowadzenie zdrowego trybu życia, a nawet możliwość zaoszczędzenia do 15% na polisach ubezpieczeniowych dzięki realizacji celów związanych z aktywnością fizyczną.

Firmy zajmujące się ubezpieczeniami na życie i ubezpieczeniami zdrowotnymi muszą być gotowe do reagowania na zmiany technologiczne i uświadomić sobie, że uniwersalne rozwiązania nie są już odpowiednie. Klienci poszukują innowacyjnych rozwiązań, a w miarę jak przyzwyczajają się do nowych technologii cyfrowych, zmieniają się również ich poglądy na temat udostępnienia danych osobowych.

Firma ubezpieczeniowa Ladder wykorzystuje dane do uproszczenia procesu składania wniosków o ubezpieczenie. Wykorzystując proste pytania w formularzu

online, łączy sztuczną inteligencję i technologie eksploracji danych, aby uniknąć konieczności czasochłonnych wizyt u lekarza.

Haven Life wykorzystuje dane do oferowania spersonalizowanych cen w oparciu o wyniki oprogramowania MyLifeScore [1].

Telematyka łączy w sobie urządzenia, które śledzą różne typy działalności. Technologia ta może robić wszystko, od liczenia kroków do monitorowania snu i sprawdzania poziomu aktywności. Integrowanie telematyki w urządzeniu umożliwia towarzystwom ubezpieczeń zdrowotnych i życiowych dostęp do aktualnych statystyk dotyczących klientów.

Wspólne podróżowanie, telematyka, samochody dostępne online i inne technologie powodują innowacje w ubezpieczeniach komunikacyjnych. Ten wzrost cyfryzacji daje ubezpieczycielom komunikacyjnym ogromne możliwości obniżenia wypłat odszkodowań i zadowolenie klientów z najnowszych usług mobilnych.

Ubezpieczyciele samochodowi dostosowują się do nowych trendów w ubezpieczeniach: od samochodów elektrycznych i zautomatyzowanych do carsharing i zintegrowanych technologii. Pomaga to firmom ubezpieczeniowym współpracować z posiadaczami polis, aby zapobiegać problemom z samochodem jeszcze przed ich wystąpieniem. Klienci zyskują dzięki przedłużeniu czasu eksploatacji swojego samochodu, co w dłuższej perspektywie pozwala im zaoszczędzić pieniądze. Jednocześnie ubezpieczyciele zmniejszają liczbę wypadków i ulepszają obsługę klienta [1].

Firma ubezpieczeniowa z Nowej Zelandii, Discovery oferuje program ubezpieczeń na życie, który przyznaje nagrody i korzyści kierowcom w oparciu o zachowanie klienta. Firma wykorzystuje również technologię śledzenia trasy, aby dokładnie określić, kiedy kierowca miał wypadek.

Program Safeco Rewind ma na celu pomoc posiadaczom polis ubezpieczeniowych w utrzymaniu niskich cen ubezpieczeń, oferując kierowcom, którzy popełnili drobne błędy w prowadzeniu pojazdu, możliwość korzystania z urządzenia śledzącego przez cztery miesiące, aby zapewnić im bezpieczną jazdę. Po zebraniu przez firmę wystarczającej ilości udowadniając wiedzę kierowcy, może podjąć decyzję o zwrocie poprzedniej ceny polisy (np. do wypadku).

Wszystko ewoluuje i zmienia się: od sposobu, w jaki odbywają się interakcje na rynku nieruchomości do technologii inteligentnych domów i innowacje w sprzedaży i wynajmie. Jednak największą zmianą w ubezpieczeniach majątkowych jest sposób, w jaki ubezpieczyciele mogą zintegrować swoje usługi z urządzeniami inteligentnego domu. Może to dać ubezpieczycielom dostęp do nowych danych, choć wiąże się z podwyższonym ryzykiem bezpieczeństwa.

Chociaż inteligentne urządzenia oferują wiele korzyści w zakresie ochrony własności, wygody i bezpieczeństwa, są to wciąż nowe technologie o niepewnym poziomie bezpieczeństwa, co czyni je najbardziej narażonymi punktami w sieciach domowych. Te słabości w systemach IoT są niebezpieczne dla ubezpieczających i firm ubezpieczeniowych.

Liberty Mutual wykorzystuje dane do opracowywania innowacyjnych narzędzi dla posiadaczy polis, w tym Total Home Score, który ocenia nieruchomości na

podstawie lokalizacji, lokalnych trendów cenowych, sąsiedztwa, wzorców ruchu drogowego i poziomemu hałasowi.

Drony są coraz częściej wykorzystywane do tworzenia wirtualnych widoków, spacerów 3D i pomiarów z powietrza. Pozwalają one również ubezpieczycielom otrzymać dostęp do wcześniej odizolowanych i trudno dostępnych miejsc w celu oceny i kalkulacji ryzyka [2].

Dane te mogą być wykorzystywane do potwierdzania wartości polis ubezpieczeniowych, obniżania kosztów weryfikacji, określania rzeczywistych kosztów roszczeń i ograniczania oszustw ubezpieczeniowych. Na przykład dron może robić zdjęcia lub nagrywać wideo dachu budynku, aby ubezpieczyciele mogli sprawdzić szkody przed wypłatą odszkodowań.

W sektorze ubezpieczeń zdrowotnych i życiowych internet rzeczy i sztuczna inteligencja nabierają coraz większego rozmachu. Te nowe technologie oferują ubezpieczycielom możliwość personalizacji usług i dotarcia do nowych rynków poprzez współpracę z posiadaczami polis.

Telematyka staje się coraz bardziej popularna w sektorze ubezpieczeń samochodowych ze względu na jej potencjał do obniżania składek ubezpieczeniowych i zachęcania do bezpiecznej jazdy.

W branży nieruchomości inteligentne domy i drony już zyskały popularność: ponad 90% ludzi w Stanach Zjednoczonych posiada inteligentne urządzenia domowe. Możliwości wykorzystania tych technologii w branży nieruchomości są niezliczone, ale cyberbezpieczeństwo jest nadal poważnym problemem. Firmy wprowadzają innowacje i nowe, ciekawe technologie w różnych sektorach.

Literatura:

1. Tsyfrove «zhyttia» - yak novi tekhnolohii zminiuiut strakhuvannia zhyttia [Digital "life" - how new technologies are changing life insurance] Retrieved from: <https://lifeingos.ru/news/cifrova-zizn-kak-novye-tehnologii-menaut-strahovanie-zizni> [in Russian].

2. Yak novi tekhnolohii zminiuiut strakhovyi rynek [How new technologies are changing the insurance market] Retrieved from: <https://insart.com.ua/company/news/nowie-technologie-rynok.html> [in Ukrainian].

Боровик П. М.
канд. екон. наук, доцент кафедри геодезії, картографії і кадастру
Солодкий Н. С.
здобувач вищої освіти
Уманський національний університет садівництва
м. Умань, Україна

ЕВОЛЮЦІЯ ЄДИНОГО ПОДАТКУ З СУБ'ЄКТІВ АГРОБІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Вперше ідея єдиного податку в аграрній галузі була запроваджена на практиці на початку 20-х рр. ХХ ст. на території СРСР у вигляді єдиного натурального податку на продукти сільськогосподарського виробництва. У даний історичний період введення сплати єдиного натурального податку було обумовлено наявністю численних податків на окремі види сільськогосподарської продукції, платниками яких було сільське населення. Все це стримувало розвиток сільського господарства. Єдиний натуральний податок запроваджувався у загальнообов'язковому порядку для всього сільського населення та замість усіх існуючих на той час натуральних податків (виключення становив трудовий і гужевий податок, введений декретом РНК від 22 листопада 1921 р. замість трудової та гужевої повинностей). Справляння єдиного податку вперше було закріплено на законодавчому рівні декретом ВЦВК і РНК від 17 березня 1922 р. [1]. Проте єдиний натуральний податок остаточно не вирішив проблеми багаточисельності податків з селян, що перешкоджало визначенню їхніх доходів і витрат у повному обсязі. Крім того, зменшувалась можливість диференціації оподаткування на основі принципу прогресії. У зв'язку з цим 10 травня 1923 р. ВЦВК було прийнято декрет про єдиний сільськогосподарський податок, що об'єднував у собі єдиний натуральний податок, трудовий і гужевий податок, подвірно-грошовий, загально-громадський (у частині оподаткування селян) та деякі місцеві податки [2]. Спочатку єдиний сільськогосподарський податок сплачувався частково натурою, а частково грошима, причому селяни могли самі обирати форму сплати і лише з 1924 року було вирішено перейти виключно до грошової форми його сплати.

Податок сплачувався залежно від кількості і якості земель, закріплених за тим або іншим селянським господарством. Він був диференційований за місцевостями, враховував ступінь інтенсифікації землеробства (наприклад, наявність тяглової сили). Податок стягувався не земельними, як до цього часу, а фінансовими органами. При визначенні оподаткованого доходу враховувалися не тільки прибутки від землі, але й сторонні заробітки. Згідно з вимогами Земельного кодексу, селянське господарство оподатковувалось приблизно так, як мали б оподатковуватись власники землі. Але селяни не визнавалися власниками землі і, як наслідок, купівля-продаж землі була заборонена.

В 1928-1929 рр., із скасуванням НЕПу, запроваджений нормативно-правовий акт, який визначав порядок справляння єдиного сільськогосподарського податку на поточний календарний рік [3]. На наш погляд, у цей історичний період до сільськогосподарського податку одночасно застосовувався термін “єдиний” у зв’язку з тим, що цей податок замінив собою деякі раніше існуючі податки, які з введенням єдиного сільськогосподарського податку були скасовані для сільського населення. При цьому у 20-і роки ХХ ст. єдиний сільськогосподарський податок був загальнообов’язковим для всього сільського населення. Даний податок зобов’язані були сплачувати як одноосібні селянські господарства, для яких поступово збільшувались його ставки, так і державні та колективні господарства [4]. Але у 30-і роки ХХ ст. єдиний сільськогосподарський податок сплачувався лише колгоспниками з доходів від власного господарства та одноосібними селянськими господарствами [5].

Таким чином, існуючий протягом 1922 року єдиний натуральний податок, а також запроваджений після нього єдиний сільськогосподарський податок деякою мірою спрощували оподаткування сільського населення шляхом справляння одного податку замість багатьох інших. Тому їх слід вважати історичними прообразами фіксованого сільськогосподарського податку, який справляється в Україні. Варто зазначити, що справляння як єдиного натурального, так і єдиного сільськогосподарського податків, що мали місце під час відповідного історичного періоду здійснювалось на підставі законодавства СРСР. Крім того, в 1930 р. на території міста Києва було запроваджено єдиний сільськогосподарський податок, порядок нарахування і сплати якого визначався Постановою Київського окружного виконавчого комітету від 29 квітня 1930 р. Проте в 1931 році дію цього нормативно-правового акта було припинено [6].

В цей же час одноосібне приватне селянське господарство було замінено колгоспним виробництвом, контрактація як загальна форма заготівель сільськогосподарської продукції була замінена на обов’язкове постачання, яке мало ознаки податку. Рівень цін на зерно та іншу сільськогосподарську продукцію, що постачалась в державні резерви, в цей період був в 10-12 разів нижчим від ринкових цін. Розробляється єдиний план розвитку сільського господарства. Розмір контрактації встановлювався у відсотках від валового збору, тобто об’єм постачань визначався після збирання врожаю. 19 січня 1933 року Раднарком СРСР і ЦК ВКП(б) прийняли ухвалу «Про обов’язкове постачання зерна державі», згідно з якою договірна система заготівель зерна була скасована і встановлені для всіх товаровиробників тверді (обов’язкові) розміри постачання в державні запаси спочатку зерна, а потім і м’яса, молока, картоплі, соняшнику та іншої продукції.

В 30-40 роках ХХ сторіччя в СРСР з відміною єдиного сільськогосподарського податку аграрні товаровиробники знову стали платниками земельного податку, ставки якого було диференційовано залежно від родючості ґрунту, що відповідає сучасній практиці оцінки угідь з метою їх оподаткування. В цей період за допомогою податку держава здійснювала регулювання сільськогосподарського виробництва та намагалася прискорити

кооперацію селянських господарств. При цьому ставки земельного податку для колективних, одноосібних та «куркульських» господарств були різними [181], що робило земельний податок засобом тиску на одноосібні селянські господарства і стримувало розвиток товарно-грошових відносин.

Наприкінці ХХ ст. в нашій державі було прийнято ряд нормативно-правових актів з питань оподаткування: Закон України «Про запровадження в порядку експерименту єдиного (фіксованого) податку для сільськогосподарських товаровиробників» від 15 січня 1998 р. (даний Закон нині втратив чинність) [7]; Закон України «Про фіксований сільськогосподарський податок» від 17 грудня 1998 р. [8]. Саме цими нормативними актами встановлено спрощений порядок оподаткування сільськогосподарських підприємств, методику нарахування і сплати фіксованого сільськогосподарського податку.

Наразі, ця податкова форма набула статусу єдиного податку для суб'єктів аграрного бізнесу (єдиного податку для платників ІV групи [9]).

Проте, на нашу думку, механізм справляння єдиного податку для суб'єктів агробізнесу не є остаточно сформованим та потребує подальшого вдосконалення. Саме цьому слід присвятити подальші наукові пошуки в обраній сфері наукових досліджень.

Література:

1. О едином натуральном налоге: Декрет ВЦИК от 17 марта 1922 года. ВЦИК. Офиц. изд. М.: Сборник Указов СССР. 1922. № 25. С. 284.
2. О едином сельскохозяйственном налоге: Декрет ВЦИК от 10 мая 1923 года. ВЦИК. Офиц. изд. М.: Сборник Указов СССР. 1923. № 42. С. 451.
3. О положении о едином сельскохозяйственном налоге и облегчении средняцкого хозяйства: Указ ЦИК и СНК СССР от 8 февраля 1929 г. ЦИК и СНК СССР. Офиц. изд. М.: Сборник Законов СССР. 1929. № 10. С. 95.
4. Єдиний сільськогосподарський податок 1930/31 рр. на Київщині. Київ: Видання Київського окрфінвідділу, 1930. 112 с.
5. Тепцов Н. Коллективизация, ее пути и уроки. Сельская жизнь. 1989, за 8, 10, 11, 12 марта.
6. Саблук П.Т. Розвиток земельних відносин в Україні. К.: ІАЕ, 2006. 396 с.
7. Про запровадження в порядку експерименту єдиного (фіксованого) податку з сільськогосподарських товаровиробників: Закон України від 15.01.1998 р. Верховна Рада України. Офіц. вид. К.: Відомості Верховної Ради України. 1998. № 25. С. 47.
8. Про фіксований сільськогосподарський податок: Закон України від 17.12.1998 року № 320-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/320-14#Text>. (дата звернення: 14.11.2021).
9. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI (зі змінами та доповненнями). URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. (дата звернення: 14.11.2021).

Вінницька О. А.

канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів, обліку та економічної безпеки

Будна А. В.

здобувач вищої освіти

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

м. Умань, Україна

ФОРМУВАННЯ РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Страховання – один з економічних сегментів України, що найбільш динамічно розвивається. Воно вважається однією з найбільш інтегрованих форм фінансової діяльності.

За роки незалежності в Україні в основному була створена нормативно-правова база страхування. Це дало можливість розвивати страховий ринок на основі конкуренції, що сприяє підвищенню якості страхових послуг. Сьогодні, в умовах нестабільної економіки, роль страхування як механізму накопичення грошової маси та джерела довгострокових інвестицій в економіку зростає у всьому світі, що в свою чергу сприяє фінансовій стабілізації, підвищенню якості життя населення та забезпеченню безперервної виробничої діяльності підприємств і організацій [6].

Зі здобуттям незалежності в Україні було сформовано власне страхове ринкове середовище, ліквідовано монополію держави та створено систему законодавства з регулювання страхової діяльності. Розвиток страхового ринку за часи незалежності України можна умовно поділити на кілька етапів:

1) Перший етап – 1991-1995 роки. Це період створення та прийняття перших законодавчих актів, що регулюють діяльність на страховому ринку. Починаючи з 1991 року, в Україні організації страхової діяльності стали самостійно вирішувати всі питання. Динаміка зростання чисельності страхових організацій в Україні за цей період характеризується такими показниками: 1991 р. – 28, 1995 р. – 655 страхових компаній. На цьому етапі склалася ситуація, за якої кількісне зростання страхового ринку не перейшло в якісне, не було визначено чітких напрямків розвитку ринку, була відсутня відповідна методологічна база та кваліфіковані кадри, не проводився ефективний державний нагляд та ліцензування, був відсутній інститут страхових брокерів [4].

2) Другий етап – 1996-2002 роки. Значною подією на ринку було ухвалення 07.03.1996 року Закону «Про страхування». Цей закон, а також близько 20 постанов уряду, 11 інструкцій та нормативних актів, прийнятих за цей період, безпосередньо визначали умови діяльності у сфері страхування (серед яких важливу роль відігравало ліцензування), де домінуюча позиція належала недержавним страховим компаніям. На цьому етапі було створено наглядовий орган – Комітет у справах нагляду за страховою діяльністю. Водночас основною проблемою для страховиків залишалася недостатність ліквідних фінансових інструментів для проведення ефективної політики інвестування коштів. Особливо гострою була проблема забезпечення

довгострокових зобов'язань за договорами страхування життя. Кризові зовнішні умови посилюють внутрішні суперечності страхового ринку. Значно вплинули обмеження зовнішніх фінансових ринків на роботу з Україною перестраховиків розвинутих країн світу. Валютні обмеження з боку НБУ скоротили доступ до ринків перестраховування, що знизило можливості страховиків щодо перерозподілу ризиків [4].

3) Третій етап – 2003-до сьогодні. Цей етап характеризується посиленням правил гри та фінансових нормативів ведення бізнесу. Нагляд та регулювання ринку страхових, лізингових та факторингових компаній, кредитних спілок, бюро кредитних історій, ломбардів та інших фінансових компаній з 2002 року належало Державній комісії з регулювання ринків фінансових послуг [8]. У період з 2011 до 2020 року ця функція належала Національній комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, з 2020 року повноваження комісії перейшли до НБУ. Також варто відзначити суттєве скорочення кількості страхових компаній протягом цього періоду. Так, якщо у 2003 році їх було 357, то станом на кінець 2020 року їх залишилося 215 [3].

З 2018 року розпочалося поетапне посилення нормативів платоспроможності та достатності капіталу страхових компаній. Зараз ринок страхування піддається очищенню, так само, як колись це було з банківським. Але щоб він став прозорим і близьким до міжнародних стандартів, його регулювання має бути сильним та системним. Але проблеми страхових компаній полягають у невідповідності нормативам. Наприклад, близько 70-80 компаній мають непрозору структуру власності, а близько третини страхового ринку обслуговують невідомі аудиторські компанії. Ще на ринку практично не регулюється робота актуаріїв – фахівців, які вважають ймовірність настання страхової події та визначають вартість страхування. Ще до факторів, які негативно впливають на ринок страхування в Україні, можна віднести недостатньо ефективну систему управління ризиками та низьку якість управління, яка зустрічається в деяких страхових компаніях [5].

Поки що страховий ринок демонструє закритий характер діяльності більшості компаній, слабкий сектор страхування життя та неготовність до впровадження пенсійного та медичного страхування. За даними Ліги страхових організацій, на ринку немає достатньо якісних систем обліку, нагляду та розкриття інформації про страхову діяльність [2]. Це відображає відсутність системності у розвитку ринку та недостатність цілеспрямованої державної політики.

Через недостатнє регулювання діяльності страхових компаній, у кінцевого споживача дуже мало гарантій того, що страховик виконає свої зобов'язання повною мірою, і адекватно оцінить страховий випадок, якщо він настане. Все це дуже підриває довіру до страхування українського ринку страхових послуг. Поточний розвиток інфраструктури страхового ринку дає негативні наслідки: низький рівень обслуговування, зменшення попиту на послуги.

З метою підвищення ролі страхових компаній на фінансовому ринку в

цілому доцільно поживати страхову діяльність шляхом підвищення попиту на страхові послуги за допомогою зростання рівня прозорості функціонування страхового ринку, формування єдиної бази даних страховиків і реєстрів незалежних посередників [7]. Не менш важливим є створення централізованої бази даних про випадки шахрайства на страховому ринку, доступ до якої могли б усі страховики. З метою розвитку страхового ринку як складової частини фінансового ринку необхідною є модернізація сучасної страхової інфраструктури, розробка єдиних правил діяльності для страхових посередників, поліпшення фінансових індикаторів страхової діяльності та посилення фінансову безпеку на страховому ринку шляхом зобов'язання страхових компаній поступово впроваджувати систему управління ризиками страхового портфелю відповідно до норм Solvency II [9]. Необхідним є також стимулювання розвитку інвестиційної діяльності страхових компаній, перш за все, у реальний сектор економіки. Практичне впровадження запропонованих рекомендацій дозволить наблизити законодавче забезпечення страхової діяльності до європейських стандартів, активізувати страхову, фінансову та інвестиційну діяльність страхових компаній, а також посилити фінансову безпеку на фінансовому ринку.

Для підвищення дієвості фінансової системи України необхідно впроваджувати елементи фінансової та стабілізаційної політики, пріоритетними напрямками якої мають бути оптимізація ефективності фінансування завдань, які належать до сфери компетенції держави та місцевої влади; розвиток страхових механізмів пенсійного забезпечення, страхових принципів фінансування отримання вищої та спеціальної освіти; цілеспрямований розвиток інститутів та інструментів фондового ринку [1].

Таким чином, проблем формування вітчизняного страхового ринку існує величезна кількість. Всі вони мають різноплановий характер, зумовлюються різними чинниками, по-різному впливають на сучасний стан і можливості розвитку страхування в нашій країні. Проте без їх вирішення неможливо очікувати на формування цивілізованого страхового ринку в Україні. Вирішення їх має здійснюватися комплексно, із залученням представників законодавчої і виконавчої влади, страховиків, усіх зацікавлених у швидкому кількісному та якісному розвитку страхування в нашій державі. Усунення негативних аспектів функціонування страхового ринку сприятиме його подальшому розвитку, що, у свою чергу, сприятиме формуванню ринкового фінансового середовища, яке значно зменшить рівень ризику та підвищить активність діяльності населення та підприємців у фінансовому секторі, мобілізувати значні фінансові ресурси для різноманітних проектів та сприятиме розвитку механізму фінансування через фінансовий ринок.

Література:

1. Абдін А.В. Стан та перспективи розвитку страхового ринку України у глобальному світовому просторі. *Глобальні проблеми економіки та фінансів: зб. тез доп. міжнар. наук.-практ. конф.*, м. Прага, 28 груд. 2017 р. Прага, 2017. С. 129-132.
2. Борисова В. А., Огаренко О. В. Організаційно-економічний механізм страхування.

Ефективна економіка. Запоріжжя : ЗНУ, 2017. 194 с.

3. Вінницька О. А., Мельничук Ю. М., Чвертко Л. А. Страховий ринок як детермінанта економічного зростання України. *Фінансове забезпечення стратегії економічного зростання України* : колективна монографія / за ред. М. А. Слатвінського. Умань : УДПУ імені Павла Тичини, 2019. С. 8-116.

4. Гарматій Т. Д. Проблеми розвитку страхового ринку України. *Банківська справа*. 2018. №5. С. 223.

5. Гутко Л. В. Страховий ринок України: стан, проблеми розвитку та шляхи їх вирішення. *Економіка. Фінанси. Право*. 2018. № 7. С. 19-24.

6. Результати аналізу звітності страховиків за 2020 рік. 22 с. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article_2021_%D1%80%D0%BE%D1%86%D1%96.pdf?v=4 (дата звернення 01.12.2021 р.)

7. Чвертко Л. А., Корнієнко Т. О., Вінницька О. А. Правові та практичні аспекти діяльності страхових посередників у системі продажів страхових послуг в Україні. *Економічні горизонти*. 2018. № 3(3). С. 86-94.

8. Шахів В. В. Розвиток вітчизняного страхового ринку – крок до зміцнення національної безпеки України. *Фінансові послуги*. 2018. № 12. С. 58-62.

9. Шишпанова Н.О., Шкарлет Т.В. Страхові компанії у розбудові фінансового ринку України. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. № 20. С. 908-911.

Вуйченко М. А.

д-р екон. наук, професор кафедри публічного управління та адміністрування
Уманський національний університет садівництва
м. Умань, Україна

ЗНАЧЕННЯ СОЦІАЛЬНИХ РИЗИКІВ В СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

У науковій літературі висловлюються ціла низка різноманітних позицій стосовно визначення поняття соціального захисту. У відповідності до позиції більшості із науковців, сутність соціального захисту перебуває у тісному взаємозв'язку із економічною природою відносин, які обумовлюють його зміст, а також визначення кола осіб і можливих підстав для отримання соціального захисту, обґрунтування форм та видів дослідження його джерел, визначення принципів реалізації та функцій такої категорії.

Різнманітність підходів стосовно розуміння природи соціального захисту пов'язана із тим, що у процесі їх дослідження науковцями використано суб'єктивні підходи до його розуміння, зокрема, до соціально-економічних явищ й інститутів, які входять до даної категорії. У зв'язку із цим, поняття соціальний захист не має єдиного визначення.

У минулому столітті право соціального забезпечення лише починало своє становлення в якості самостійної правової науки, а тому, і не використовувалися у науковій літературі. Натомість, достатньо популярним було таке поняття як соціальне забезпечення. Проте, не дивлячись на певну їх

тотожність, у науковій літературі висловлюється ціла низка позицій стосовно того, що вони мають суттєві відмінності, зокрема, щодо того, що вони співвідносяться між собою в якості єдиного та його частини.

Як зазначає О.Г. Чутчева, у період соціалізму право на соціальне забезпечення розглядалося в якості надання допомоги від імені держави непрацездатному населенню за рахунок національних коштів. Як зазначає автор, на сьогоднішній день така категорія як «соціальне забезпечення» є не актуальною, оскільки не передбачає надання додаткових благ, які є необхідними для нормальної життєдіяльності людини та існування її родини. У зв'язку із цим більш доцільним є категорія «соціальний захист», оскільки її зміст включає у себе не лише надання додаткових благ, але і можливості отримання компенсації у випадках коли, держава не має можливості гарантувати їх надання [1].

У процесі формування визначення такої категорії як соціальний захист населення, для початку, необхідно визначити основні характеристики, які надають змогу виокремити його в якості окремого самостійного елемента. До таких характеристик можливо віднести такі як:

- сфера суспільних відносин, у якій здійснюється регулювання;
- суб'єктний склад, тобто особи, які мають право на отримання такого виду соціального захисту;
- види можливих соціальних ризиків, які слугують підставами для реалізації механізмів соціального захисту, а також його ознаки.

У процесі виокремлення права на соціальний захист, в якості самостійної юридичної науки, В.С. Андрєєва зазначає, що до відносин, які підлягають регулюванню, необхідно віднести пенсійну сферу, а також відносини, що виникають внаслідок непрацездатності людини, стосовно надання оплатної медичної допомоги, отримання послуг і соціального обслуговування забезпечення матері і дитини тощо. Прихильником вузького розуміння соціального захисту є О.Є. Мачульська, яка зазначила, що під такою категорією необхідно розуміти сукупність законодавчо закріплених гарантій правового та економічного характеру, за допомогою яких існує можливість для забезпечення ключових соціальних прав людини, а також гідний рівень її життєдіяльності [2, с. 118].

Прихильники широкого підходу, зокрема М.Л. Захаров та Е.Г. Тучкова, звертають увагу на те, що соціальний захист є більш широкою та універсальною категорією, у порівнянні із поняттям соціального забезпечення, оскільки вона являє собою структуровану систему підтримки людей, яка спрямована не лише на класичні соціальні ризики, до яких можливо віднести досягнення певного віку, інвалідність, втрата годувальника тощо, але і на ризики, які виникають у зв'язку із неможливістю приймати повноцінну участь у існуванні суспільства, зокрема, і у зв'язку із наявністю дітей. В той же час Н.П. Борецька зазначає, що соціальне забезпечення є в більшій мірі правовою категорією [3].

Соціальні ризики є однією із ключових категорій права соціального забезпечення, оскільки саме вони впливають на визначення поняття і змісту

соціального захисту населення. Виникнення негативних наслідків у зв'язку із певними життєвими обставинами є ключовою умовою для виникнення такої категорії відносин, а також надання особам, які опинилися у таких обставинах відповідної допомоги [4, с. 156].

У відповідності до позиції О.Є. Мачульської, під поняттям соціального ризику потрібно розуміти реальну можливість виникнення ситуації щодо погіршення матеріального стану, внаслідок втрати трудових доходів або із потребою у понесенні додаткових витрат, які пов'язані із утриманням дітей або інших членів своєї родини, внаслідок чого у особи виникає необхідність в отриманні сторонньої допомоги і, як наслідок, виникає потреба у соціальному захисті з боку держави [2, с. 119-120].

- Отже, підсумовуючи вищезазначене, можна визначити що соціальний ризик - це законодавче закріплення права на отримання матеріальної та іншої соціальної допомоги від держави, яке виникає внаслідок настання несприятливих життєвих обставин, якими можуть бути неблагополуччя або матеріальна незабезпеченість, у тому числі й пов'язана із втратою заробітку чи інших доходів.

Література:

1. Чутчева О.Г. Право на соціальную заштиту: вопросы теории. *Підприємство, господарство і право*. 2002. № 8. С. 61-63.
2. Мачульская Е.Е. Право социального обеспечения: учебник для вузов. Москва: Юрайт, 2010. 587 с.
3. Борецька Н.П. Соціальний захист населення на сучасному етапі: стан і проблеми: монографія. Донецьк : Янтар, 2001. 352 с.
4. Соціальний захист населення України: монографія / за ред. В.М. Вакуленка, М.К. Орлатого. Київ: НАДУ, 2009. 184 с.

Гаврилова Н. В.

канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький, Україна

СУЧАСНІ АСПЕКТИ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Світова економічна практика свідчить про те, що іпотека є важливим чинником збільшення інвестицій в економіку країни, та забезпечує їх швидке зростання. Розвиток іпотечного кредитування сприяє активному розвитку промисловості, аграрного сектору, житлово-комунального господарства та ін. Розвиток іпотечного кредитування сприяє підвищенню ефективності використання фінансових ресурсів, та сприяє залученню населення до забезпечення власних потреб. Тому, на сучасному етапі розвитку важливим є

дослідити та проаналізувати сучасні аспекти іпотечного кредитування в Україні.

Проведені дослідження сучасного стану ринку іпотечного кредитування в Україні показують, що в грудні 2020 року комерційні банки в Україні видали 743 кредити на загальну суму 521 млн грн. За підсумками 2020 року банки видали іпотечних кредитів на суму 3,8 млрд грн. Це на 36% більше порівняно з 2019 роком. Опитування банків свідчать про те, що ринок іпотечного кредитування є дуже концентрованим. Майже 88% нових угод (3,3 млрд грн) за 2020 рік уклали п'ять банків.

За 2020 рік зріс середній розмір кредиту на купівлю житла. Якщо у 2019 році він становив близько 516 тис. грн, то у 2020 році – 663 тис. грн. Середній розмір іпотечного кредиту на купівлю первинної нерухомості у 2020 році становив 682 тис. грн, вторинної – 660 тис. грн. Результати досліджень показали, що вторинний ринок продовжує суттєво переважати за кількістю та за обсягом кредитування. Частка укладених іпотечних договорів на купівлю житла на вторинному ринку у 2020 році становила близько 85% за обсягом від усіх нових видач. Протягом 2020 року середньозважена ефективна відсоткова ставка за новими іпотечними кредитами знизилася. Згідно з даними банків у грудні 2020 року середня ставка іпотечного кредиту на вторинному ринку становила 14% (у грудні 2019 року – 20,6%), на первинному – 16,9% (у грудні 2019 року – 21,5%).

Водночас у 2020 році близько 38% іпотеки за сумою укладено з фіксованою відсотковою ставкою (у 2019 році – понад 70% нової іпотеки).

У регіональному розрізі найбільше іпотечних кредитів у 2020 році видано в місті Києві – 1,5 тис. договорів на загальну суму 1,4 млрд грн (37% від загальної суми). Після міста Києва найбільше іпотечних договорів у 2020 році укладено в Київській області – 646 договорів на загальну суму 605 млн грн (16% від загальної суми), у Харківській області – 617 договорів на загальну суму майже 296 млн грн (8% від загальної суми), у Львівській області – 345 договорів на загальну суму 240 млн грн та в Дніпропетровській області – 388 договорів на загальну суму 192,6 млн грн. [3].

Характерною особливістю української іпотечної системи, яка відрізняє її від світових, є те, що іпотечний ринок досі не використовує складних інструментів і недостатньо інтегрований у національну, а тим більше світову фінансову систему. Але внаслідок цього, в умовах поширення кризових явищ у світі, вплив зовнішніх чинників, у тому числі негативних, є вкрай обмеженим, а іноді навіть невідчутним. «Негативні впливи діють переважно опосередковано, через загальний стан банківської системи, зменшення обсягу наявних інвестиційних ресурсів, які переважно формуються із заощаджень населення, коливання валютних курсів, політичну і макроекономічну нестабільність тощо. Проте для іпотечного ринку, який ще не має тривалих історичних традицій і знаходиться в багатьох елементах на стадії становлення, навіть мінімальні прояви кризи можуть стати згубними» [2].

Проведені дослідження показують, що стримуючими факторами розвитку іпотечного ринку в Україні на сьогодні можна виділити наступні:

- ризики іпотечного кредитування;
- недостатній рівень розвитку нормативно-законодавчої бази (слабка

процедура звернення стягнення;

- недосконалість судової системи;

- недостатня прозорість участі у прилюдних торгах; конфлікт інтересів кредиторів і позичальників);

- недостатній рівень технічного забезпечення процесу іпотечного кредитування (відсутність стабільних і довгострокових ресурсів фінансування іпотеки; низький рівень капіталізації та розвитку інституційних інвесторів в структуровані іпотечні цінні папери;

- механізми реєстрації майнових прав на нерухоме майно; відсутність єдиного електронного кадастру землі; процедура оцінки предмета іпотеки);

- несприятлива ситуація на ринку нерухомості;

- низький рівень фінансової грамотності населення.

Експерти ринку кредитування України, розглядаючи «сучасні тенденції діяльності іпотечного кредитування, сформулювали, що надтерміновими дорученнями антикризової політики на ринку іпотечного кредитування є:

1. Посилення прозорості конкуренції та банківської системи в цілому, покращення корпоративної культури та управління.

2. Покращання в цьому контексті правового та регулятивного поля, системи банківського нагляду.

3. Забезпечення здатності банківської системи протистояти можливим системним ризикам, зокрема, концентрації кредитних та депозитних портфельів, недосконалісті систем оцінювання ризиків та управління ними, зниженню загального рівня капіталізації, вразливості системи до коливань на ринку нерухомості.

4. Ширше запровадження сучасних банківських продуктів і технологій на ринку іпотечного кредитування.

5. Зниження вартості кредитних ресурсів для реального сектору шляхом оптимізації банківських витрат» [2].

Література:

1. Губа М.О., Губа О.І. Сучасний стан іпотечного кредитування в Україні. Електронне наукове фахове видання з економічних наук «ModernEconomics». 2018. № 8. С. 55–62.

2. Кушнір С.О., Кікош В.В. Аналіз іпотечного кредитування в Україні. Економіка та суспільство. Вип. №24, 2021. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/170>

3. Результати опитувань банків. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/u-2020-rotsi-obsyagi-ipotechnogo-kredituvannya-zrosli-na-tretinu-do-38-mlrd-grn-rezultati-opituvan-bankiv>

4. Юркевич О. М. Особливості іпотечного житлового фінансування в Україні на сучасному етапі. Електронне наукове фахове видання «Економіка та суспільство». 2016. №3. URL:<http://www.economyandsociety.in.ua/journal-3>.

Гуменюк А. В.
канд. екон. наук, доцент кафедри маркетингу, менеджменту
та управління бізнесом
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини
м. Умань, Україна

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Для малих підприємств характерний значний потенціал зростання та гнучкість ринкової поведінки, які забезпечують їх розвиток, і в той же час для реалізації цього потенціалу потрібно забезпечити доступ до ресурсів, що дає практичну можливість малим підприємствам здійснювати активну підприємницьку діяльність.

Потенціал малого підприємства залежить від багатьох факторів, таких як технологічне оснащення, професійний рівень підготовленості персоналу, фінансові ресурси, становище на ринку та інше.

Головним завданням потенціалу малого підприємства є відтворення. Не можна не відзначити таку форму прояву відтворювальної здатності виробничого потенціалу, як технічне переозброєння та реконструкція виробництва. Можливості відтворення безпосередньо залежить від ресурсів, якими володіє мале підприємство. До них відносяться:

1. технічні ресурси – виробниче устаткування;
2. матеріальні ресурси – сировина;
3. кадрові ресурси – чисельність та кваліфікація кадрів та ін;
4. інформаційні ресурси – відомості про саму систему та її зовнішнє середовище;
5. фінансові ресурси – величина та використання коштів;
6. управлінські ресурси – методи прийняття рішень, система планування, обліку, контролю тощо.

Економіка України залишається високо монополізованою, оскільки умови податкового законодавства спрямовані більшою мірою на підтримку великого бізнесу, що характеризується дисциплінованістю у виплаті значного обсягу податків та частково надає фінансову допомогу в важливих проектах державного і регіонального значення [2].

Назріла потреба вдосконалення податкового законодавства. Податкова система повинна забезпечувати спрощення, а також стимулювання зростання промислового виробництва.

На розвиток малого бізнесу продовжує впливати і висока вартість оренди нежитлових приміщень, недосконалість діючої адміністративно-дозвільної та контрольної практики щодо малого підприємництва. Більше того, ці причини ускладнюють продовження ефективної діяльності та змушують спрямовувати основні зусилля не так на розширення виробництва, але в боротьбу виживання.

Негативний вплив на розвиток малого бізнесу у сфері матеріального виробництва надають нерозвиненість виробничої інфраструктури, нестача

спеціалізованого обладнання; слабкість інформаційної бази.

Проблемам і перспективам розвитку малого бізнесу в Україні за останній рік уваги стало приділятися навіть більше, ніж у попередні роки. Уряд пропонує в цьому напрямку вирішити стратегічні проблеми розвитку бізнесу шляхом використання інструментів державної підтримки, до яких належать:

- впровадження інвестиційних проектів та програм;
- удосконалення методів кредитної та податкової політики.

Тому для того, щоб досягти поставленої мети, необхідно в найближчі роки провести такі заходи:

- надати посилене сприяння реалізації заходів щодо створення необхідних об'єктів інфраструктури ринку, які будуть орієнтовані на створення та вдосконалення все більшої кількості суб'єктів малого підприємництва;
- реалізувати спеціальні програми підтримки перспективних конкурентоспроможних компаній;
- впровадити сучасні найефективніші фінансові інструменти розвитку бізнесу;
- підтримувати існуючі інститути мікрофінансування, створити найбільш сприятливі умови їхнього існування;
- сформувані інституційні умови для роботи кредитних установ;
- розвивати старі та створювати нові елементи бізнес-інкубаторів, звернути особливу увагу таких структур на інноваційні підприємства сектору малого бізнесу;
- удосконалити нормативну правову базу для того, щоб усунути наявні адміністративні та інші бар'єри для перспективного розвитку малого бізнесу та запобігти появі нових труднощів у даному напрямку;
- реалізувати норми законодавства, що визначають можливість участі малих та середніх суб'єктів підприємництва у державних тендерах.

Щоб створити вищезгадані механізми, уряду необхідно використовувати спеціальні інструменти у вигляді субсидування проектів підтримки малого бізнесу країни.

Загалом у розвиток підприємництва країни є необхідні причини. До них слід віднести вигідне географічне положення, наявність сировинної бази, кваліфікованих кадрів та вільних потужностей. У нинішніх умовах загострилася необхідність вжиття невідкладних заходів щодо соціально-економічної стабілізації у низці районів та міст через значну кількість незайнятих трудових ресурсів. Розширення сфери малого підприємництва є одним із ключових факторів соціально-економічної стабілізації територій. Великий плюс малих підприємств у тому, що вони виявляються більш пристосованими до умов розвитку в кризові періоди, ніж великі підприємства. Великі фірми не настільки чутливі і швидко реагують на будь-які коливання чи зміни економіки. Дрібні підприємства стали своєрідними індикатором загального стану справ економіки. Малий бізнес сприяє створенню робочих місць, технічного прогресу, пом'якшення кризових явищ, повнішого використання природних ресурсів, розвиток конкуренції та структурної

перебудови економіки. Малий бізнес забезпечує необхідну мобільність в умовах ринку, створює глибоку спеціалізацію та кооперацію, без яких немислима його висока ефективність. Він не тільки здатний заповнювати ніші, що утворюються у споживчій сфері, а й порівняно швидко окупатися. Також, розвиток малих підприємств при подоланні кризи створює сприятливі умови для оздоровлення економіки.

Основними напрямками дальшого розвитку малого бізнесу в Україні у найближчій перспективі є [1, с. 186]:

- формування належної законодавчої бази, сприятливої для розвитку малого бізнесу;
- вдосконалення фінансово-кредитної підтримки;
- забезпечення матеріально-технічних та інноваційних умов розвитку;
- інформаційне та кадрове забезпечення бізнесу;
- стимулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів малого бізнесу.

Велике значення має здатність малих підприємств розширювати сферу докладання праці, створювати нові можливості не тільки для працевлаштування, а й підприємницької діяльності населення. Підприємці все частіше усвідомлюють необхідність використовувати не лише переваги спеціалізації, особливу атмосферу творчості та зацікавленості, а й можливості, які відкриваються при виробничій кооперації: економія на масштабах, спільні науково-дослідні розробки, розподіл ризику.

Практика вивчення закордонного досвіду показує, що неодмінною умовою успіху у розвитку малого бізнесу є положення про те, що мале підприємництво потребує всебічної та стабільної державної підтримки. Вона здійснюється у різних формах, насамперед шляхом стимулювання виробництва найбільш пріоритетних видів продукції, надання податкових пільг, дотацій пільгового банківського кредитування, розвитку системи страхування, організації матеріально-технічного постачання. Важливу роль відіграють прийняття та виконання законодавства, розробка та реалізація конкретних комплексних програм.

Література:

1. Воронич К.М. Міжнародний досвід організації малого бізнесу та можливість його впровадження в Україні. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2011. Вип. 21. С. 184—189.
2. Швець Г. Сучасні тенденції малого підприємництва в Україні. URL: http://econf.at.ua/publ/konferencija_2017_10_20

Дем'янишина О. А.
канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів, обліку та економічної безпеки
Кременюк Є. П.
здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини
м. Умань, Україна

ІНСТРУМЕНТИ СТАНДАРТИЗАЦІЇ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

Однією зі складових міжнародних економічних відносин є міжнародна торгівля, а з огляду на зростання глобальної конкуренції все частіше технічні бар'єри стають методами прихованого протекціонізму з боку держав. Технічні бар'єри в торгівлі можуть приймати різні форми.

Найбільш поширеними ТБТ, що перешкоджають вільній торгівлі, є ті, що включають відсутність гармонізації технічних регламентів та стандартів; дублювання складних процедур оцінювання відповідності; відсутність прозорості застосованих законів та технічних регламентів; значні бюрократичні процедури; відсутність операційних процедур для приватних органів стандартизації, що узгоджується з відкритою торгівлею.

Розвиток міжнародної торгівлі обумовлений також розвитком міжнародної стандартизації, оскільки міжнародні стандарти роблять процес обміну товарами швидким, надійним та рентабельним. Процес розроблення стандартів в рамках СОТ спирається на основні принципи цієї організації, а саме усунення бар'єрів в міжнародній торгівлі [1].

Виконання обов'язкових та рекомендованих вимог стандартів стає ринковим стимулом, змушуючи враховувати світові досягнення і тенденції. Крім того, міжнародна стандартизація дозволяє експортерам товарів долати технічні бар'єри, що виникають через особливості національних стандартів інших країн, - наявність сертифікатів відповідності виробів вимогам міжнародних стандартів служить практичною гарантією їх конкурентоспроможності на ринку. Тому велике значення для світового ринку сільськогосподарської продукції має гарантійна система - стандарти й компанії, що проводять інспекції та сертифікації [2].

Активними учасниками її створення виступили міжнародні організації, під егідою яких були розроблені і поступово впроваджуються відповідні міжнародні ініціативи у сфері торгівлі на засадах сталого розвитку.

Провідну роль у формуванні стандартів та міжнародної акредитації установ, що займається сертифікацією продукції на відповідність цим стандартам, грає Міжнародна організація стандартизації (ISO). Це неурядова федерація національних органів, яка об'єднує більш ніж 160 країн. Використання добровільних стандартів залежить від багатьох факторів – від глобальних пріоритетів до місцевих умов. Різноманітність у сфері економіки, географії, промислової та правової інфраструктури, соціальних норм та

соціального захисту, з якою стикаються сільськогосподарські виробники в усьому світі, свідчить, що застосування однакових стандартів не завжди може бути ефективним для максимізації результатів сталого розвитку [3].

Тому добровільна стандартизація швидко розвивається протягом останнього десятиліття в плані виробництва і географічного охоплення. Безліч нових міжнародних, національних та місцевих ініціатив (стандартів) з'явилися, щоб запропонувати споживачам більш широкий спектр сталих варіантів споживання [4].

Даний ринок контролюється безпосередньо в кожній країні, відповідно до національного законодавства, а в багатьох країнах взагалі відсутня окремо сформована політика регулювання ринку генномодифікованих продуктів [5]. Додаткові переваги від впровадження міжнародних стандартів пов'язані з маркуванням та сертифікацією товару, оскільки можуть формувати нові можливості для компаній отримати доступ до нових глобальних ринків, стимулювати до переходу на стійкі моделі виробництва та споживання соціально корисних товарів [5].

З однієї сторони, стандарти і технічні регламенти можуть бути використані для орієнтування торговельних потоків таким чином, щоб покращити конкурентні позиції конкретного виробника або країни [6].

З другої сторони, стандартизація, сертифікація та маркування можуть представляти ряд проблем, зокрема для країн, що розвиваються, наприклад, стати особливо складними для дрібних виробників або постачальників, які не в змозі покривати витрати, або їм не вистачає технічних знань.

Крім того, в той час як дотримання стандартів може допомогти побудувати або зберегти частку на ринку, є побоювання, що стандарти поступово стають умовою доступу до нього – зазвичай вимагаються ноу-хау, стратегії управління ризиками, обладнання та інвестицій, чого більш дрібним виробникам часто не вистачає.

На різних етапах ланцюжка поставок продуктів харчування «від ферми до столу» сертифікація може охоплювати весь ланцюжок або частину. Схеми можуть працювати на рівні (B2B) «бізнес-для-бізнесу», де супермаркет або переробні підприємства виступають кінцевим одержувачем інформації про товар, або (B2C) «бізнес для споживача», де вони демонструють споживачу, що виготовлені продукти відповідають стандартам.

Компанії можуть також використовувати логотипи, які вказують на сертифікацію. За Індексом Ecolabel, у 2013 р. використовувалось понад 435 етикеток [6]. Додатковою проблемою для експортерів може бути взаємне визнання або узгодження стандартів, сертифікації та маркування на ринках інших країн. З позицій міжнародної торгівлі множинність стандартів може бути шкідливою, збільшувати вартість товарів та робити обмін неефективним (за UNFSS 2013[7]).

Отже, важливим кроком гармонізації вітчизняних стандартів є формування і розвиток інформаційної бази даних з оцінки відповідності в Україні, яка відповідала б базі даних європейських нотифікованих органів; формування та ведення бази даних про технічні регламенти, реєстру

призначених органів з оцінки відповідності та визнаних незалежних організацій, а також накопичення та систематизацію інформації.

Література:

1. Давиденко Г.В. Теоретичне узагальнення ролі стандартів в міжнародних організаціях, пов'язаних з регулюванням торгівлі. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління. Придніпровська державна академія будівництва та архітектури*. 2019. Випуск 2 (19). С. 15 – 20.

2. Сертифікація та маркування. Федерація органічного руху України – 2010. URL: <http://organic.com.ua/uk/homepage/2010-01-26-13-44-34>

3. International Institute for Sustainable Development. The State of Sustainability Initiatives Review 2014. *Standards and the Green Economy*. 354 p. URL: https://www.iisd.org/pdf/2014/ssi_2014.pdf

4. Михайленко О.Г. Роль добровільних стандартів в міжнародній торгівлі сільськогосподарською продукцією в контексті сталого розвитку. Міжнародна практика соціально-економічного розвитку країни: проблеми та перспективи: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції. Аналітичний центр «Нова Економіка». Київ. 2015. 144с.

5. United Nations Environment Programme (UNEP). Global outlook on SCP policies: Taking action together. 2012. URL: <http://www.unep.fr/shared/publications/pdf/DTIx1387xPAGlobalOutlookonSCPPolicies.pdf>

6 Ecolabel Index. The Global Directory of Ecolabels. 2017. URL: <http://www.ecolabelindex.com/>

7. United Nations Forum on Sustainability Standards (UNFSS). Voluntary Sustainability Standards, Today's landscape of issues & initiatives to achieve public policy objectives. 2013. URL: http://unfss.files.wordpress.com/2013/02/unfss_vss-flagshipreportpart1-issues-draft1.pdf

Загребя І. Л.

канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький, Україна

ІНОЗЕМНІ ЦІННІ ПАПЕРИ НА ФОНДОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

Дуже багато переваг виникає, коли на внутрішньому фондовому ринку є можливість інвестувати в іноземні фінансові інструменти. Завдяки цьому інвестори мають можливість диверсифікувати інвестиційні портфелі усередині країни. Для регіональної, галузевої, валютної диверсифікації потрібен доступ до цінних паперів різних країн. Така диверсифікація портфелів є найкращим захистом для інвесторів.

У 2021 році в Україну зайшла рекордна кількість іноземних цінних паперів. Фондові біржі ПФТС, «Перспектива» і Українська біржа (УБ) допустили до торгів акції Microsoft, AMD, Visa, Tesla, Netflix і Facebook. Загальна кількість іноземних цінних паперів відомих західних компаній, біржових фондів і облігацій казначейства США, які торгуються на українських

біржах, склала 34 найменування. У квітні ПФТС додала новий випуск казначейських облігацій уряду США з датою погашення в 2050 році і прибутковістю 1,375%, а Українська біржа допустила до торгів акції іноземних біржових фондів Vanguard 500 і Invesco QQQ [1]. На Українській біржі у структурі торгів за 2021 рік на іноземні цінні папери припадало 9,14% або 1 214 310 916,70 грн. [2].

Очевидно, що ринок вітчизняних паперів є бенефіціаром локального ринку іноземних паперів: чим більше вітчизняні інвестори, які відстежують зміну курсу гривні, мають можливість для диверсифікації, тим більше вони інвестують у цінні папери вітчизняних емітентів.

Розумно поводитися ті, хто інвестує і в українські, і в іноземні цінні папери, тому що волатильність висока і на закордонних ринках, і на українському. Важлива диверсифікація.

Диверсифікувати потрібно і українські акції. Однак тут необхідно мати на увазі мале розмаїття вітчизняних інструментів. В країні протягом кількох років не було IPO, і перспективи розвитку економіки не визначені. Це фундаментальна проблема не лише фінансового ринку, а і підприємницького клімату в країні в цілому.

За відсутності торгів іноземними паперами в Україні наш ринок ці гроші просто втрачає. Враховуючи ринкові умови, значна кількість інвесторів, зацікавлених у диверсифікації портфелів, йдуть на обслуговування до іноземних брокерів. Це, у свою чергу, знижує обсяг інвестицій в українські цінні папери. Змушує інвестиційний ринок пропонувати різні схеми для організації доступу до іноземних інструментів за кордоном.

Нарешті, відтік інвесторів за кордон знижує доходи фінансового сектора, доходи вітчизняного бюджету, а українських інвесторів позбавляє державного захисту та регулювання.

Зрозуміло, ринки українських та іноземних акцій, конкурують.

З регуляторної точки зору вибір полягає в тому, чи слід направити інвестиції в українські інструменти за наявності кращої, очевидної для інвесторів альтернативи, обмеживши їх можливості диверсифікації, а також у тому, наскільки це буде ефективно.

В деяких країнах, наприклад, в Китаї, регулятори ухвалюють рішення про обмеження інвестицій роздрібних інвесторів в іноземні активи. Але і без подібних заходів покращення підприємницького клімату в країні та поява цікавих українських паперів обов'язково знайде відгук у вітчизняного інвестора.

Прагматичний підхід дозволить українському ринку розвиватися, а його інвесторам знижувати ризики і заробляти. В результаті внутрішній ринок розвиватиметься якісно, що дозволить в кращих економічних умовах повернутися до планів відновлення вітчизняних IPO і повернення на нього українських компаній, які провели лістинг за кордоном.

В січні 2021 року прийнята нова редакція Положення про допуск цінних паперів іноземних емітентів до обігу на території України. До цього часу, щоб закупити пакет акцій на закордонній біржі, потрібно було зареєструвати його на

рахунку в Національному депозитарії України (НДУ) й отримати схвалення від регулятора. Це займало не менше двох-трьох місяців. Тепер монополію НДУ на подачу заявок в Національну комісію з цінних паперів та фондового ринку про допуск іноземних емітентів скасовано. Це може робити будь-хто з професійних учасників фондового ринку.

Тепер регулятор сам може приймати рішення про допуск цінних паперів з індексів S&P 500, NASDAQ 100, FTSE 100, DAX, CAC 40 і Nikkei 225. Список іноземних бірж доповнили Японською біржею і Лондонською фондовою біржею.

Але інвестори неохоче купують іноземні акції та облігації на українських біржах. З початку торгівлі іноземними паперами на ПФТС з ними укладено всього 195 угод на 425,6 млн грн. Більшість інвестує в закордонний фондовий ринок через іноземних брокерів, на кшталт Interactive Brokers і Exante [1].

Ціни на іноземні папери в Україні вищі, ніж на фондових біржах інших країн, через комісійні брокерів і курсову різницю. На українських біржах заборонено торгівлю цінними паперами за іноземну валюту. Можливо, таку позицію варто було б переглянути.

Щоб поживити цей ринок, потрібні великі маркетмейкери (банки або фонди) для створення ліквідності. Вони укладають договір із біржею про підтримку рівня цін активів, що торгуються, та беруть на себе ризик придбання й зберігання на своїх рахунках цінних паперів певного емітента для організації їх продажів.

НКЦПФР доцільно спростити процес лістингу іноземних паперів в Україні та зменшити час на розгляд заявок. Вже оновлені норми процедури фінансового моніторингу професійних учасників фондового ринку. Торговці можуть відкривати рахунки віддалено онлайн. Concorde Capital розробляє мобільний додаток для торгівлі різними цінними паперами в реальному часі.

Попит на іноземні цінні папери на фондовому ринку України має стати масовим.

Література:

1. Заражевська С. Українські фондові біржі обростають іноземними паперами. URL: <https://forbes.ua/money/ukrainskie-birzhi-obrastayut-inostrannymi-bumagami-no-etogo-malo-pochemu-v-ukraine-do-sikh-por-ne-prodayutsya-vse-aktsii-sampp-500-29042021-1516>
2. Українська біржа. URL: <http://www.ux.ua/>

Іщенко Н. А.

канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький, Україна

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ВЛАСНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах економічної нестабільності, недостачі власних засобів, підвищеного ризику, високої ціни кредитних банківських ресурсів стає скрутним економічне зростання, стійкий розвиток і ефективна господарська діяльність підприємств. Постає проблема вдосконалення вже існуючих або пошуку нових механізмів фінансового забезпечення суб'єктів господарювання, оптимізація структури джерел фінансування з метою їх найбільш ефективного використання й відповідного підвищення ефективності діяльності підприємства в цілому. При цьому важливим є зміцнення фінансової незалежності й стійкості підприємства.

Метою дослідження є висвітлення особливостей управління власним капіталом підприємства.

Важливу роль в управлінні капіталом підприємства відіграє формування власних фінансових ресурсів, які є базою для майбутнього розвитку підприємства. Примноження власного капіталу підприємства пов'язано в першу чергу з управлінням формування його власних фінансових ресурсів. Основним завданням цього управління є забезпечення необхідного рівня самофінансування розвитку господарської діяльності підприємства в майбутньому періоді.

Управління формуванням власних фінансових ресурсів підприємства здійснюється за такими основними етапами [1]:

1. Аналіз формування власних фінансових ресурсів підприємства в попередньому періоді. Метою такого аналізу є виявлення потенціалу формування власних фінансових ресурсів і його відповідності темпам розвитку підприємства.

На першій стадії аналізу вивчаються загальний обсяг формування власних фінансових ресурсів, відповідність темпів приросту власного капіталу темпам приросту активів і обсягу реалізованої продукції підприємства, динаміка питомої ваги власних ресурсів у загальному обсязі формування фінансових ресурсів в передплановому періоді.

На другій стадії аналізу розглядаються джерела формування власних фінансових ресурсів. В першу чергу вивчається співвідношення зовнішніх і внутрішніх джерел формування власних фінансових ресурсів, а також вартість залучення власного капіталу з різних джерел.

На третьому етапі аналізу оцінюється достатність власних фінансових ресурсів, сформованих на підприємстві в передплановому періоді. Критерієм такої оцінки виступає показник "суми приросту чистих активів підприємства". Його динаміка показує тенденцію забезпеченості розвитку підприємства

власними фінансовими ресурсами.

2. Визначення загальної потреби у власних фінансових ресурсах. Розрахована загальна потреба охоплює необхідну суму власних фінансових ресурсів, сформовану за рахунок як внутрішніх, так і зовнішніх джерел.

3. Оцінка вартості залучення власного капіталу з різних джерел. Така оцінка проводиться в розрізі основних елементів власного капіталу, який формується за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел. Результати такої оцінки є основою розробки управлінських рішень щодо вибору альтернативних джерел формування власних фінансових ресурсів, що забезпечують приріст власного капіталу підприємства.

4. Забезпечення максимального обсягу залучення власних фінансових ресурсів за рахунок внутрішніх джерел. До того, як звертатися до зовнішніх джерел формування власних фінансових ресурсів, повинні бути реалізовані всі можливості їх формування за рахунок внутрішніх джерел. Так як основними запланованими внутрішніми джерелами формування власних фінансових ресурсів підприємства є сума чистого прибутку і амортизаційних відрахувань, то в першу чергу слід в процесі планування цих показників передбачити можливості їх зростання за рахунок різних резервів.

5. Забезпечення необхідного обсягу залучення власних фінансових ресурсів із зовнішніх джерел. Обсяг залучення власних фінансових ресурсів із зовнішніх джерел покликаний забезпечити ту їх частину, яку не вдалося сформувати за рахунок внутрішніх джерел фінансування. Якщо сума залучених за рахунок внутрішніх джерел власних фінансових ресурсів повністю забезпечує загальну потребу в них у плановому періоді, то в залученні цих ресурсів за рахунок зовнішніх джерел немає необхідності. Забезпечення задоволення потреби у власних фінансових ресурсах за рахунок зовнішніх джерел планується за рахунок залучення додаткового пайового капіталу (власників або інших інвесторів), додаткової емісії акцій або за рахунок інших джерел.

6. Оптимізація співвідношення внутрішніх і зовнішніх джерел формування власних фінансових ресурсів. Процес цієї оптимізації ґрунтується на таких критеріях:

а) забезпечення мінімальної сукупної вартості залучення власних фінансових ресурсів. Якщо вартість залучення власних фінансових ресурсів за рахунок зовнішніх джерел істотно перевищує плановану вартість залучення позикових коштів, то від такого формування власних ресурсів варто відмовитися;

б) забезпечення збереження управління підприємством початковими його засновниками. Зростання додаткового пайового або акціонерного капіталу за рахунок сторонніх інвесторів може призвести до втрати такої керованості.

Таким чином, для формування ефективної системи управління власним капіталом підприємства необхідно [2]:

1. Оцінка реальної ринкової вартості підприємства та дієвості його фінансово-господарської діяльності. Реальну вартість не завжди можна

визначити кількісно, зокрема, при інших рівних умовах вартість компанії, що є відомим трендом, є вищою, а отже, вищою буде і вартість її майна. Тому оцінка реальної ринкової вартості власного капіталу підприємства є першим кроком до ефективного управління ним.

2. Визначення оптимальної частки власного капіталу у структурі капіталу підприємства. Враховуючи функціональне призначення власного капіталу, на мікрорівні можна виділити його позитивні риси: простота залучення використання; вища дохідність та здатність генерувати прибуток; підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Але можуть бути і негативні риси при використанні підприємством лише власного капіталу, а саме: обсяг власного капіталу обмежений, тому підприємство може втратити можливість розширення діяльності та збільшення рентабельності за рахунок залучення позикових коштів за допомогою ефекту фінансового левериджу; часто власний капітал, залучений із зовнішніх джерел, має вищу вартість порівняно із позиковим капіталом. Тому можна сказати, що одним із основних питань при управлінні власним капіталом є визначення його оптимальної структури.

3. Створення ефективної концепції збереження власного капіталу. Зважаючи на динаміку зовнішнього середовища та підвищення конкуренції на ринку, часто за основну мету підприємства ставлять збільшення власного капіталу, але це не так, основною метою є його збереження і примноження, що призведе до фінансової стійкості підприємства на ринку. Необхідність забезпечення власного капіталу на визначеному рівні відображається у міжнародних стандартах бухгалтерського обліку у вигляді концепції збереження власного капіталу, що орієнтована на забезпечення безперервності господарської діяльності підприємства. Одним із показників збереження власного капіталу є показник "чисті активи", який визначається, як різниця між активами підприємства та обсягом його зобов'язань. Відповідно до концепції збереження власного капіталу таке управління доцільне у разі, коли підприємство знаходиться у кризовому стані.

Безперервне удосконалення системи управління капіталом — політика, яка спонукає, зобов'язує працівників, пов'язаних з управлінням капіталу і наділяє їх повноваженнями до пошуку способів покращення показників ефективності функціонування такої системи на безперервній основі. Тому для покращення системи управління потрібно здійснювати моніторинг системи управління власним капіталом.

Моніторинг системи управління власним капіталом — процес систематичного або безперервного збору інформації про параметри управління власним капіталом, яка може бути використана для поліпшення процесу прийняття рішення, а також як інструмент зворотнього зв'язку з метою ефективного управління власним капіталом. Він виконує наступні функції: виявляє стан критичних або перебуваючих у стані зміни явищ навколишнього середовища, у відношенні яких буде вироблений курс дій на майбутнє; забезпечує зворотній зв'язок, у відношенні попередніх успіхів і невдач певної системи управління капіталом; встановлює відповідності обраним критеріям

ефективності.

Завдяки запровадженню новітніх систем управління власним капіталом підприємства буде забезпечуватись фінансова стійкість підприємства. Тому для покращення та ефективного управління потрібне впровадження програмних продуктів, які дозволять отримувати точні дані про темпи зростання власного капіталу в процесі господарської діяльності підприємства, які залежать від певних факторів (рентабельності обороту, оборотності капіталу, мультиплікатора капіталу, частки відрахувань чистого прибутку на розвиток виробництва), а також швидко обробляти великий обсяг інформації та використовувати складні алгоритми розрахунку.

Література:

1. Бланк И. А. Финансовый менеджмент : учебный курс. 2-е изд., перераб. и доп. Киев: Эльга, Ника-Центр, 2004. 656 с.
2. Міщук Є. В., Міщенко В. В. Особливості системи управління власним капіталом підприємства та шляхи її вдосконалення. *Агросвіт*. 2015. № 24. С. 46-49. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit_2015_24_10.
3. Олександренко І. В. Управління власним капіталом підприємства. *Економічний форум*. 2016. № 3. С. 211-216. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2016_3_32.

Кириченко Д. О.

здобувач вищої освіти 54-м групи

Науковий керівник: Подзігун С. М., канд. екон. наук, доцент кафедри маркетингу, менеджменту та управління бізнесом

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини
м. Умань, Україна

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

Криза ринкових відносин в Україні визначає зміну поглядів на механізми господарювання та характер управління підприємствами. Ринкова ситуація ставить підприємства у принципово нові відносини з державними організаціями, з виробничими й іншими контрагентами, з працівниками стосовно формування та використання ресурсного потенціалу.

Оскільки зовнішнє середовище постійно змінюється й ускладнюється, то система управління ресурсним потенціалом підприємств в структурі економіки має набути нових якостей, розширюючи свої можливості. Отже, зміни ділового середовища вітчизняних підприємств пов'язані з розвитком конкуренції, інформаційних технологій, глобалізацією бізнесу та іншими чинниками і обумовлюють необхідність удосконалення системи управління ресурсним потенціалом, що націлений на ефективне використання ресурсів.

Система ефективного управління ресурсним потенціалом підприємств дає можливість визначити, які внутрішні його характеристики послаблюють

результативність досягнення ефективності в процесі управління. Ефективність досягається за рахунок реалізації послідовних дій, які здійснюються під час управління

Суспільна ситуація в Україні характеризується високим рівнем волатильності. Значна кількість процесів, які визначають загальнонаціональну динаміку соціально-економічного розвитку формується на регіональному рівні. Вирішення регіональних проблем розвитку потребує використання інструментарію стратегічного управління. У даному контексті, доцільно погодитися з науковцями [1], які зазначають, що стратегічне управління є особливим видом управління та зосереджується на ключових питаннях виконання місії організації, орієнтує на своєчасне реагування на виклики зовнішнього середовища й на внесення необхідних змін у структуру, робочі процедури, баланс ресурсів для набуття «силового» поля відповідного впливу на оточення й закріплення конкурентних переваг, які забезпечують самозбереження й розвиток в довгостроковій перспективі.

Стратегічне управління – це ефективний інструмент регіонального розвитку, результативність якого підтверджується зарубіжними практиками його використання. Ступінь ефективності використання інструментарію стратегічного управління залежить від багатьох факторів.

Впровадження стратегічного підходу в управлінні на регіональному рівні дозволить сформуванню стратегічних характеристики, які забезпечують конкурентоспроможність території [1].

Узагальнення існуючих наукових підходів до визначення етапів стратегічного управління дозволило нам сформуванню власну позицію:

1. Аналіз потенціалу регіону та його зовнішнього середовища. Доцільно погодитися із, що проблеми стратегічного управління найчастіше є наслідком впливу факторів. Тому, щоб не помилитися у виборі стратегії, важливо визначити, які економічні, політичні, науково-технічні, соціальні й інші фактори впливають на майбутнє регіону.

2. Виявлення проблем стратегічного регіонального розвитку.

3. Прогнозування розвитку ситуації на національному та регіональному рівнях. Використання сучасних методів наукового передбачення не дозволяє отримати високу точність прогнозу тенденцій розвитку глобальної економіки. У той же час, застосування адекватного інструментарію прогнозування уможливує отримання достовірної інформації щодо майбутнього стану соціально-економічної системи національного чи регіонального рівнів.

4. Визначення мети/цілей стратегії. На даному етапі важливим є розуміння перспектив та очікувань розробників/замовників стратегії. Це зумовлюється тим, що цілі можуть характеризуватися багатоаспектністю, наприклад: соціальний розвиток регіонів, розвиток інфраструктури, покращення екологічних аспектів життя місцевого населення, краща територіальна локалізація об'єктів економічної діяльності в регіоні [3].

5. Розробка стратегії. Цей компонент пов'язаний з процесом безпосередньої розробки стратегії регіонального розвитку, деталізацією, вибором методів управління її реалізації. На даному етапі, як зазначається у важливо

використовувати результати аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища (аналіз ситуації).

Оснoву стратегічного управління складає комплекс стратегій: соціальних, економічних, екологічних тощо. Таке різноманіття стратегій є модифікацією декількох базових стратегій, кожна з яких виявляється ефективною лише в певній ситуації [4].

З урахуванням вищезазначеного реалізація Стратегії дасть можливість визначити інтегрований підхід до формування і реалізації державної регіональної політики, який передбачатиме поєднання таких складових частин:

- секторальної (галузевої) – підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів шляхом оптимізації і диверсифікації структури економіки, забезпечення ефективної спеціалізації регіонів з пріоритетним використанням власного ресурсного потенціалу;

- територіальної (просторової) – досягнення рівномірного та збалансованого розвитку територій, розвиток міжрегіонального співробітництва, запобігання поглибленню соціально-економічних диспропорцій шляхом формування “точок зростання”, активізації місцевої економічної ініціативи та зміцнення потенціалу сільської місцевості, забезпечення соціально-економічної єдності і рівномірності розвитку регіонів з метою створення рівних умов для розвитку людини;

- управлінської – застосування єдиних підходів до формування і реалізації політики регіонального розвитку, створення єдиної системи стратегічного планування та прогнозування розвитку держави і регіонів, оптимізація системи територіальної організації влади [2, 3].

6. Практична реалізація стратегії. Успіх реалізації обраної стратегії певною мірою залежить від мотивації суб’єктів даного процесу.

7. Моніторинг та оцінка ефективності реалізації стратегії.

8. Коригування інструментарію реалізації та методів управління процесом реалізації.

Отже, у сучасних умовах сутність стратегічного управління полягає у формуванні й реалізації стратегії розвитку регіону на основі безперервного контролю й оцінки змін, що відбуваються в його діяльності, з метою підтримки здатності території до забезпечення її ефективного функціонування в умовах мінливого зовнішнього середовища.

Література:

1. Kozhukhivska R., Podzihun S., Udovenko I., Verniuk N., Petrenko N., Dluhoborska L. (2019). The assessment of anti-crisis management efficiency. The Proceedings of the 33rd Conference International Business Information Management Association (IBIMA 2019). Granada, Spain. 10-11 April, 2019. 1119-1125. ISBN: 978-0-9998551-2-6

2. Кухтяк К. Трансформація ролі HR. Які зміни відчувають компанії?. URL: <https://lvbs.com.ua/news/transformatiya-rol-i-hr-yaki-zminy-vidchuvayut-kompaniyi/>

3. Каппелі П. HR стає гнучким: Agile для управління талантами. URL: <http://www.management.com.ua/hrm/hrm356.html>

4. Менеджмент 3.0 - новітня практика управління, на яку варто звернути увагу бізнесу. URL: <https://uteka.ua/ua/publication/news-14-ezhednevnyj-buxgalterskij-obzor-39-menedzhment-30-sovremennaya-praktika-upravleniya-na-kotoruyu-stoit-obratit-vnimanie-biznesu>

Кісіль М. І.

канд. екон. наук, старший науковий співробітник
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»
м. Київ, Україна

НАЛЕЖНА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКА ПОЛІТИКА – ОСНОВА ДЛЯ ФОРМУВАННЯ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В АГРОБІЗНЕС

Сільське господарство займає особливе значення в економіці. У ньому виробляються продукція і послуги, споживання яких по більшості видів економічної діяльності викликає мультиплікаційні ефекти. Автором з'ясовано, що незважаючи на різноплановість таких показників як обсяг валового регіонального продукту та інвестицій у сільське господарство на 1 га угідь, між ними існує взаємозв'язок ($R=0,6$). Чим сприятливіша для інвестиційного розвитку сільського господарства політика держави, тим кращі характеристики її економічного і соціального розвитку. Виробництво сільськогосподарської продукції формує не лише доходи виробників і продовольчу безпеку держави, а й забезпечує майже усі види економічної діяльності в державі сировиною. продуктами і стійким попитом на різноманітні вхідні ресурси і послуги. Зміни у сільському господарстві спричиняють відповідні зрушення в економіці. Одна гривня, вкладена у сільське господарство, викликає мультиплікативний ефект в економіці у розмірі не менше 10 грн. Тому підтримку його розвитку слід відносити до стратегічних напрямів зміцнення і розбудови держави.

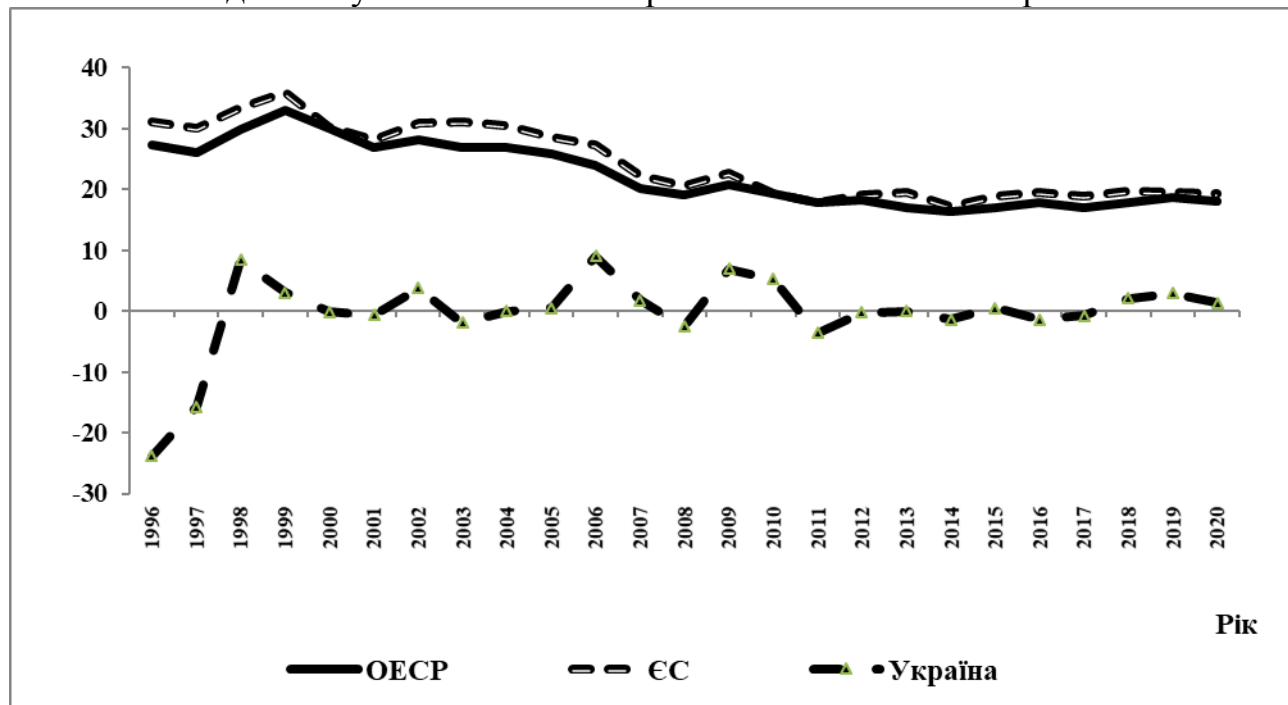
Розвиток сільського господарства потребує інвестицій. Основними джерелами їх фінансування можуть бути лише власні й залучені кошти товаровиробників. У механізмах державного впливу на пропорції між власними і залученими коштами доцільно: з метою прискорення темпів розвитку сільського господарства сприяти кращому забезпеченню інвестицій агровиробників кредитними та іншими інвестиційними ресурсами; для упередження значних фінансових та інвестиційних ризиків не допускати, щоб сукупна частка залученого під інвестиційні проекти капіталу перевищувала $1/3$ усіх джерел їх фінансування.

Основну підтримку розвитку сільського господарства слід здійснювати з метою зростання доходів агровиробників і використання ними частини цих доходів на інвестиції. У зв'язку із зазначеним основний зміст належної сільськогосподарської політики держави мають визначати заходи щодо сприяння і підтримки інвестиційного розвитку сільського господарства на прийнятному для державі рівні. Для умов національного сільського господарства важливо, щоб такий рівень інвестування забезпечував не лише вирішення завдань загальнодержавного значення, а й просте і розширене відтворення капіталу, техніко-технологічне переоснащення та інноваційне оновлення виробництва в економічно доцільні строки, розвиток людського капіталу, збереження родючості ґрунтів, екологічну безпеку і соціальні ефекти.

Позитивний досвід формування належної сільськогосподарської

політики, спрямованої на інвестиційне зростання, накопичений у практиці розвинених країн світу, зокрема й членів Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР). Україна є учасником цієї організації з перспективою набуття членства за умови ведення належної сільськогосподарської політики. Проте зазначене завдання поки що не вирішується належним чином, що підтверджують дані, наведені на рисунку.

Порівняно з країнами ОЕСР, зокрема ЄС, в Україні сформувалися не лише найгірші умови підтримки сільськогосподарського виробника, а й такі, які по багатьох роках мали негативне сальдо між вхідними і вихідними потоками економічних вартостей, оцінених за цінами світових ринків. Нинішні економічні відносини у сільському господарстві та механізми підтримки не забезпечують належних умов його інвестиційного розвитку і високого рівня конкурентоспроможності національних агровиробників. Хоча за останні роки експорт сільськогосподарської продукції зростає, це досягається значною мірою шляхом його демпінгування великим агробізнесом на світових ринках збіжжя.



Вихідна інформація: дані ОЕСР [1].

Рис. Частка підтримки сільськогосподарських виробників (PSE) у % до їх валових надходжень, 1996–2020 рр.

Втрати великого агробізнесу і зернотрейдерів через нижчі порівняно із середньосвітовими експортні ціни (майже на 10%) вони компенсують шляхом заниження ціни закупівлі збіжжя у малих і середніх її виробників. Порівняно високий рівень дохідності агробізнесу нині забезпечується, головним чином, завдяки високому рівню спеціалізації на виробництві експортоорієнтованих видів продукції, низьким ставкам оренди землі та оплати праці, а також зростанню світових цін на сільськогосподарську продукцію і продовольство. При цьому, експортні можливості малого агробізнесу поки що незначні, а рівень його дохідності та інвестиційної спроможності нижчі.

Формування належної інвестиційно спрямованої сільськогосподарської політики держави слід здійснювати із застосуванням усіх можливих механізмів сприяння і підтримки виробників, насамперед малих. В умовах обмеженості бюджетних коштів найважливішим є механізм кредитної підтримки.

Належну та інвестиційно спрямовану сільськогосподарську політику держави необхідно здійснювати за такими трьома напрямками як підтримка діяльності сільськогосподарських товаровиробників, формування їх ринкової інфраструктури і розвиток сільської місцевості [2]. По першому напрямку найважливіше: створити сприятливий інвестиційний клімат у державі шляхом формування стабільного і прозорого законодавства, подолання корупції і розвитку ринкових інститутів; стимулювати та підтримувати інвестиції у техніко-технологічне переоснащення і модернізацію матеріально-технічної бази аграрного виробництва, розвиток малого й середнього агробізнесу, фермерських та селянських господарств; надавати додаткові фінансові преференції молодим фермерам; удосконалити механізми державної інвестиційної підтримки проектів сільськогосподарських товаровиробників з придбання ними нової техніки, племінних тварин, будівництва тваринницьких комплексів і ферм, а також закладання багаторічних насаджень; сприяти створенню і функціонуванню виробничих й обслуговуючих сільськогосподарських кооперативів та суб'єктів малого підприємництва на селі, а на безлюдних сільських територіях – відокремлених фермерських садіб з автономним ресурсним забезпеченням; підтримувати інвестиційні проекти з виробництва сертифікованої органічної сільськогосподарської продукції і продовольства; посилити роль фінансового лізингу в забезпеченні агровиробників технічними засобами та племінною худобою; формувати цільові інвестиційні програми з упровадження інноваційних технологій виробництва, створення кластерних формувань тощо.

З метою розвитку інвестиційної інфраструктури сільського господарства доцільно: удосконалити механізм забезпечення інвестиційних потреб підприємств і організацій бюджетної сфери та об'єктів інноваційної інфраструктури сільського господарства; сприяти інвестиційним проектам розвитку племінних тваринницьких господарств і репродукторів, сортовипробувальних, сортодослідних, навчальних і наукових закладів та установ; розробити зразкові інвестиційні проекти для малих і середніх товаровиробників та їх стартапів, зокрема зі створення міні ферм з виробництва молока та м'яса свиней у селянських господарствах; здійснювати організаційні заходи із залучення пакетних іноземних інвестиційних ресурсів та усунення перешкод у діяльності іноземних інвесторів у сільському господарстві з дотриманням національних інтересів. Розвиток сільської інфраструктури потребує інвестицій у зрошувальні мережі, системи транспортування та зберігання продукції, постачання технічних засобів, енергії та інвестиційних ресурсів, будівельні потужності, інноваційну та інші сфери, у які можна успішно залучати приватних інвесторів та підвищувати конкурентоспроможність сільського господарства.

Для інвестиційного розвитку сільської місцевості важливо: сформувати сприятливі організаційно-правові та соціально-економічні умови інвестиційної діяльності на сільських територіях; посилити рівень захисту прав інвесторів,

власників земельних ділянок, майнових та інших об'єктів сільськогосподарських підприємств, фермерських і селянських господарств і заснованих ними кооперативних формувань; надавати депресивним сільським регіонам статус територій пріоритетного розвитку; здійснювати заходи щодо отримання коштів міжнародної допомоги та компенсацій і використання цих коштів на реалізацію інвестиційних проектів у сільському господарстві Донбасу й інших регіонів, постраждалих від війни; посилити відповідальності представників органів виконавчої влади й органів місцевого самоврядування за вчинення корупційних та інших дискримінаційних дій щодо інвесторів; запобігати процесам відмивання тіньового капіталу в сільському господарстві та інвестиціям великого агробізнесу і транснаціональних корпорацій у «захоплення земель» сільськогосподарського призначення тощо.

Література:

1. Agricultural policy - Agricultural support - OECD Data. URL : <https://data.oecd.org/agrpolicy/agricultural-support.htm>.

2. Інвестування розвитку аграрного сектору економіки та сільських територій : за ред. О. В. Захарчука і М. І. Кісіля. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2021. 320 с.

Кононенко Л. В.

канд.екон. наук, доцент кафедри аудиту, обліку та оподаткування
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький, Україна

ТРАНСФОРМАЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЇ І МЕТОДИКИ ОБЛІКУ І АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ ЗА ПОДАТКОВИМИ ПЛАТЕЖАМИ ПІД ВПЛИВОМ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Виняткове значення податків для держави підкреслював ще К. Маркс: «Податок - це материнські груди, які годують уряд. Податок - це п'ятий бог поруч із власністю, родиною, порядком і релігією» [5]. Саме податки дозволяють впливати на рівень доходів населення [10].

Висловлювання відомого політичного діяча Північної Америки Б. Франкліна (1706-1790) – ««сплачувати податки та помирати повинен кожен» - достатньо повно відображає принцип загальності оподаткування» [2].

Сьогодні необхідність сплати податків прописана як у основному законі України – Конституції [4], так і у Податковому кодексі України [8].

Незважаючи на той факт, що механізм нарахування і сплати податків відпрацьовується протягом майже всього існування людства, податкова система постійно трансформується. Сучасні зміни здебільшого обумовлені Четвертою промисловою революцією. Масштаб, обсяг та складність змін, які вона спричиняє, є безпрецедентними в усьому попередньому досвіді людства [6].

Аналітики Global Center for Digital Business Transformation швейцарського

Інституту розвитку менеджменту IMD і компанії Cisco у звітах про стан світової економіки використовують зображення цифрового вихору, який затягує у воронку галузь за галуззю. Відбувається свого роду сепарація економіки, коли частина діяльності бізнесу, яка легко автоматизується, йде з поля зору, а на її місці з'являються інші. Від розвитку цифрових технологій перш за все виграють ті галузі, які пов'язані з наданням послуг, де необхідні мислення, творчість, людська участь [3]. Саме таким є бухгалтерський облік. Застосування цифрових технологій у бухгалтерському обліку і аудиті вже сьогодні призводить до зростання їх якісних характеристик, до підвищення якості та рівня ефективності процесів управління [6].

Найістотніший вплив на трансформування організації і методики обліку і аудиту спричиняє розвиток таких цифрових технологій:

- штучний інтелект (Artificial intelligence);
- хмарні технології і обчислення (Cloud technologies and computing);
- технології роботи з великими даними (Big Data);
- блокчейн (Blockchain).

Штучний інтелект (Artificial intelligence) - це інтелектуальна комп'ютерна система, наділена можливостями розпізнавання мови, навчання та вирішення проблем [1]. Artificial intelligence доцільно використовувати для вирішення завдань які регулярно повторюються (управління дебіторською та кредиторською заборгованістю, витратами, грошовими потоками тощо) та вирішення нестандартних завдань (варіантних моделей податкових надходжень та податкового навантаження, управління товарними потоками, створення прогнозних моделей, встановлення шахрайських схем).

Хмарні технології і обчислення (Cloud technologies and computing) – «це сукупність технологій, що є пов'язаними між собою, становлять єдиний комплекс обробки даних і передбачають постійне збереження інформації на серверах у мережі Інтернет із її кешуванням на персональних комп'ютерах чи гаджетах» [7]. Тобто, цю digital-технологію можна розглядати як послугу інтернет-сервісу. Використання Cloud technologies and computing доцільно у разі необхідності резервного копіювання інформації, контролю та розширення доступу до інформації. Застосування хмарних технологій і обчислень забезпечує доступ до інформації у режимі реального часу; дозволяє скорочувати витрати на обслуговування інформаційної технології (скорочення витрат на технічне та програмне забезпечення, на утримання ІТ-спеціалістів тощо); підвищує рівень доступності та безпеки; забезпечує резервне копіювання і аварійне відновлення.

Технології роботи з великими даними (Big Data) – це поєднання структурованих, напівструктурованих та неструктурованих даних, які можуть бути видобуті для отримання інформації та використані у проектах прогнозного моделювання та інших передових програмах аналітики. Системи, які обробляють і зберігають Big Data, стали загальним компонентом архітектур управління даними у великих організаціях [7].

Блокчейн (Blockchain) (також відомий як технологія розподіленої бухгалтерської книги) – це «розподілена база даних, яка складається з окремих блоків, з'єднаних у вигляді безперервного ланцюжка, в якій зберігаються всі

транзакції які коли-небудь відбувались» [9]. Особливістю є те, що блоки, які становлять ланцюжок, обов'язково містять у собі тимчасову мітку і посилання на попередній блок. Записи вводяться і зберігаються у розподіленій бухгалтерській книзі, яка доступна усім зацікавленим сторонам. При цьому, бухгалтер, аудитор, клієнт і регулюючий орган, як правило, завжди матимуть однакову копію книги. Крім того, забезпечується безпека на вищому рівні, так як технологія Blockchain використовує закриті і відкриті ключі для аутентифікації користувачів.

Технологія блокчейн сприяє майже миттєвим операціям. На початку кожного місяця бухгалтери по всьому світу закривають книги за попередній місяць. Як правило цей процес триває достатньо довго. Особливо це стосується закриття рахунків і формування звітності за рік. Використання технології блокчейн повністю змінить це. Технологія розподіленої бухгалтерської книги здійснює обробку в реальному часі, тому транзакції миттєво обробляються. Це пов'язано з тим, що цифрові записи, що включають блокчейн, забезпечують розрахунок в реальному часі через мережу.

Технологія блокчейн забезпечує введення розумних контрактів. Розумний контракт - це комп'ютерна програма, яка працює поверх блокчейна. Ці програми встановлюють правила для договору і забезпечують дотримання угоди, як тільки правила будуть дотримані. Розумний контракт утримує кошти і звільняє їх, коли умови повністю виконані.

Технології блокчейн у поєднанні з відповідною аналітикою сприяють оптимізації як облікового процесу, так і аудиторської перевірки. Перехід до фінансової системи зі значним елементом блокчейна відкриває безліч можливостей для професії бухгалтера, а навички аудитора зосереджуються на питаннях більш високого рівня. Використання у перспективі технології блокчейн повинно призвести до змін у пов'язаних сферах: контролі, аудиті, аналізі тощо. Так при використанні технології блокчейн змінюється сама процедура аудиторської перевірки, тому що блокчейн забезпечує високу якість даних, їх прозорість, довговічність, надійність. Крім того, технологічний ланцюжок дає можливість проводити аудит (контроль) автоматично. Це дозволить суттєво скоротити час проведення аудиторської перевірки та підвищити її якість, що у свою чергу забезпечить підвищення точності. Крім того, у аудиторів з'явиться можливість автоматично перевіряти величезні масиви інформації, що дозволить зосередити увагу на більш складних ділянках.

Застосування технології блокчейна суттєво зближує процедури обліку і аудиту. Так здійснення транзакції стає можливим лише за умови згоди двох сторін, які приймають в ній участь. Це призводить до усунення необхідності проведення звірки розрахунків, тому що формування та списання дебіторської і кредиторської заборгованості обох сторін угоди здійснюється одночасно з використанням однакової оцінки у момент здійснення транзакції. При використанні технології блокчейна суттєво змінюється і сама процедура обліку. Так зникає необхідність у веденні первинної документації, тому що всі факти господарського життя відразу знаходять відображення в блокчейне.

В цілому, основними перевагами застосування цифрових технологій при

здійсненні облікових і аудиторських процедур є: обробка та збереження великої кількості однакових у структурному плані одиниць облікової інформації; можливість здійснення вибірки необхідної інформації з великої кількості даних; достовірне і безпомилкове здійснення математичних розрахунків; оперативне отримання даних, необхідних для ухвалення обґрунтованих управлінських рішень; багаторазове відтворення дій. Крім того, використання цифрових технологій дозволяє вирішити проблему точності формування й оперативності забезпечення обліковою інформацією користувачів для обґрунтованого ухвалення та реалізації ефективних управлінських рішень.

До основних проблемних моментів використання цифрових технологій можна віднести захист інформації, можливість кібератак, відсутність законодавчого регулювання. Проте, вони не можуть нівелювати позитивні ефекти від імплементації технологічних інновацій.

Література:

1. Великанова М. М. Штучний інтелект: правові проблеми та ризики. *Вісник Національної академії правових наук України*. 2020. Т. 27, № 4. С. 220-238. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/varny_2020_27_4_15 (дата звернення: 22.11.2021).
2. Кононенко Л. В., Назарова Г. Б., Оришака О. В. Організація обліку і аудиту розрахунків за податками та платежами в умовах використання сучасного інформаційного забезпечення. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки*. 2020. Вип. 1-2. С. 202-210. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchtei_2020_1-2_19 (дата звернення: 29.11.2021).
3. Кононенко Л.В., Юрченко О.В., Гай О.М. Теорія бухгалтерського обліку в умовах становлення глобальної економіки та інформатизації суспільства. *Економічний простір: Збірник наукових праць*. № 170. Дніпро: ПДАБА, 2021. С. 83-87 URL: <http://prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/911> (дата звернення: 27.11.2021).
4. Конституція України: станом на 03.09.2019 / Верховна Рада України: веб – сайт. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр> (дата звернення 25.11.2021).
5. Налоги и налогообложение: Учебник для вузов, 1997-2004, Издательский дом "Питер" <https://www.kph.npu.edu.ua> (дата звернення 25.11.2021).
6. Перспективи розвитку бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту в умовах інноваційних інформаційних технологій : монографія / Є. А. Карпенко, О. В. Карпенко, А. І. Мілька [та ін.]. – Полтава : ПУЕТ, 2021. 410 с. <http://dspace.puet.edu.ua/handle/123456789/11475> (дата звернення 27.11.2021).
7. Пилевич Д. Трансформація системи бухгалтерського обліку в умовах розвитку цифрових технологій. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2020. № 3. С. 149-157. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/prpu_2020_3_19 (дата звернення: 22.11.2021).
8. Податковий Кодекс України від 02.12.2010, № 2755-VI (зі змінами і доповненнями) URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. (дата звернення 25.11.2021).
9. Попівняк Ю.М. Технологія блокчейн у бухгалтерському обліку й аудиті: сучасний стан, можливості та перспективи застосування. *Економіка, управління та адміністрування* URL: [https://doi.org/10.26642/ema-2019-3\(89\)-137-144](https://doi.org/10.26642/ema-2019-3(89)-137-144) (дата оброблення: 21.11.2021).
10. Саловська Л.В. Регулювання рівня доходів сільського населення: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.04.01 / Л.В. Саловська ; Ін-т аграр. економіки УААН. К., 2003. 21 с.: рис. — укр. URL: http://www.irbisnbuv.gov.ua/cgi-635bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=S&I21DBN=ARD&P21DBN=ARD&S21FMT=fullwebr&S21ALL=%28%3C.%3EA%3D%D0%A1%D0%B0%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%B0%20%D0%9B%3C.%3E%29&FT_REQUEST=&FT_PREFIX=&Z21ID=&S21STN=1&S21REF=10&S21CNR=20 (дата звернення: 29.11.2021)

ПОЛІТИКА ВІД'ЄМНОЇ ВІДСОТКОВОЇ СТАВКИ

Політика від'ємної процентної ставки (NIRP) – це нетрадиційний інструмент монетарної політики, який використовується центральним банком, згідно з яким номінальні цільові процентні ставки встановлюються з від'ємним значенням, нижче теоретичної нижньої межі нуля відсотків. NIRP – це відносно новий розвиток (з 1990-х років) у монетарній політиці, який використовується для пом'якшення фінансової кризи, і був офіційно прийнятий лише за надзвичайних економічних обставин [1].

Від'ємна процентна ставка означає, що банк нараховуватиме від'ємні відсотки. Замість того, щоб отримувати гроші на депозити, вкладники повинні регулярно платити, щоб зберігати свої гроші в банку. Це має на меті стимулювати банки вільніше надавати гроші в кредит, а підприємства та приватні особи інвестувати, позичати та витратити гроші, а не платити комісію за їх безпеку. Це відбувається в умовах негативної процентної ставки [2].

Під час дефляційних періодів люди та підприємства накопичують гроші замість того, щоб витратити та інвестувати. Результатом є обвал сукупного попиту, що призводить до ще більшого падіння цін, уповільнення або зупинки реального виробництва та випуску та зростання безробіття. Для боротьби з такою економічною стагнацією зазвичай використовується вільна або експансіоністська монетарна політика. Однак, якщо дефляція досить висока, то простого зниження процентної ставки центрального банку до нуля може бути недостатньо для стимулювання запозичень і кредитування [3].

Від'ємні процентні ставки можна вважати останньою спробою стимулювати економічне зростання. По суті, воно впроваджується, коли кожний інший тип традиційної політики виявляється неефективним і може зазнати невдачі.

Теоретично, встановлення цільових процентних ставок нижче нуля зменшить витрати на позики для компаній і домогосподарств, стимулюючи попит на кредити та стимулюючи інвестиції та споживчі витрати.

Прикладом політики негативної процентної ставки може бути встановлення ключової ставки на рівні -0,2 відсотка, таким чином, щоб вкладники банку мали сплачувати дві десяті відсотка за своїми депозитами замість того, щоб отримувати будь-які позитивні відсотки.

Так, уряд Швейцарії запровадив фактичний режим негативної процентної ставки на початку 1970-х років, щоб протистояти удорожчанням своєї валюти через те, щоб не втратити інвесторів [3].

У 2009 та 2010 роках Швеція, а в 2012 році Данія використовували від'ємні процентні ставки, щоб зупинити гарячі грошові потоки в свої економіки.

У 2014 році Європейський центральний банк (ЄЦБ) запровадив від'ємну процентну ставку, яка застосовувалася лише до банківських депозитів, щоб запобігти впадінню єврозони в дефляційний стан.

Deutsche Bank та Commerzbank ще з минулого 2020 року стали пропонувати новим клієнтам розміщення депозитів за негативними ставками – мінус 0,5% річних. Саме стільки банки платять за зберігання коштів на рахунках ЄЦБ. Чим більша у банків сума клієнтських депозитів, тим дорожче їх обслуговування [6].

На вклади, розміщені у німецьких банках, припадає близько 30% роздрібних вкладів у єврозоні. У 2020 році обсяг депозитів у країні зріс на 6% до рекордного рівня 2,55 трлн. євро.

Якщо у березні 2020 року в Німеччині було всього 57 банків, які пропонували клієнтам депозити за негативними ставками, то зараз їх, за підрахунками порталу Verivox, вже 237. Середні ставки коливаються в межах від мінус 0,4% до мінус 0,6% для депозитів на суму понад 25-100 тисяч євро.

Наприклад, у Commerzbank негативна ставка діє для вкладів понад 100 тисяч євро. Щоб не втрачати клієнтів, банки стали пропонувати їм варіанти переказу частини коштів понад ліміт в інші банки Італії, Франції та Австрії.

Лише у 2020 році кількість клієнтів Raisin (найбільша німецька фінтех-стартап) у Європі зросла більш ніж на 40% – до 325 тисяч, а обсяг переведених депозитів збільшився на 50% – приблизно до 30 млрд євро [6].

Проблема негативних ставок є актуальною не тільки для Німеччини. У Данії, де останні два роки вони діяли здебільшого для заможних клієнтів, тепер за право тримати свої гроші у банку платять і менші вкладники.

Існують випадки, коли негативні ставки застосовувалися в звичайний час. Одним з таких прикладів є Швейцарія, протягом більшої частини 2010-х років її цільова процентна ставка становила -0,75%, яка була підвищена до -0,50% у 2021 році. Японія також прийняла політику негативної процентної ставки (NIRP) із цільовою ставкою -0,1% [5].

Існують певні ризики та потенційні наслідки, пов'язані з політикою негативної процентної ставки. Якщо банки впроваджуватимуть від'ємні відсоткові ставки домогосподарств за заощадження, це не обов'язково спонукатиме роздрібних споживачів витратити більше готівки. Натомість вони можуть зберігати готівку вдома. Встановлення середовища негативної відсоткової ставки може навіть спонукати домогосподарства вилучати гроші з банку, щоб уникнути сплати негативних відсоткових ставок за заощадження.

Досить високі темпи інфляції, поступова девальвація гривні, значна частка готівки та доларизація української економіки свідчить про те, що очікувати запровадження від'ємних ставок у нашій державі поки-що не слід, однак значна відкритість вітчизняної економіки визначає потребу аналізу тенденцій розвитку економічних систем країн світу.

Висновки:

Zero-bound — це інструмент експансіоністської монетарної політики, коли центральний банк знижує короткострокові процентні ставки до нуля, якщо це необхідно, щоб стимулювати економіку.

Центральні банки будуть маніпулювати процентними ставками, щоб стимулювати стагнацію економіки.

Велика рецесія змусила деякі міжнародні центральні банки висунути межі нульової межі нижче чисельного рівня та ввести від'ємні ставки, щоб стимулювати зростання та витрати.

Література:

1. Bank for International Settlements. "Ben S Bernanke: The Effects of the Great Recession on Central Bank Doctrine and Practice," Page 3. Accessed April 6, 2021. URL: <https://www.bis.org/review/r111019b.pdf>.

2. The Federal Reserve System. "Quantitative Easing and the 'New Normal' in Monetary Policy." Accessed April 6, 2021. URL: [feds/quantwww.federalreserve.gov/econres/itativ-easing-and-the-quotnew-normalquot-in-monetary-policy.htm](https://www.federalreserve.gov/econres/itativ-easing-and-the-quotnew-normalquot-in-monetary-policy.htm).

3. International Monetary Fund. "How Can Interest Rates Be Negative?" Accessed April 6, 2021. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2020/03/what-are-negative-interest-rates-basics.htm>.

4. Sveriges Riksbank. "Repo Rate Cut to 0.25 Per Cent." Pages 1-3. Accessed April 6, 2021. URL: <http://archive.riksbank.se/Pagefolders/41535/nr67e.pdf>.

5. Bloomberg. "World's Longest-Lasting Negative Rate Regime Gets a Revamp." Accessed April 6, 2021. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2021-03-19/world-s-longest-lasting-negative-rate-regime-is-getting-a-revamp>.

6. Банки Германии стимулируют вкладчиков переводить деньги на счета конкурентов 02.03.2021, URL: <https://frankrg.com/37744>.

Kravchenko V.

c.e.s., as.prof.,

Derevyanko K.

applicant gr. ФС-20М

Central Ukrainian National Technical University

Kropyvnytskyi, Ukraine

EVALUATION OF EFFICIENCY OF FORMATION OF RAISED FUNDS OF JSC CB "PRIVATBANK"

One of the main functions of banks is to facilitate the mobilization of temporarily free funds of economic entities, directing them to various sectors of the economy for the most efficient use. The main part of banking resources is formed in the process of deposit operations of the bank, the effective and proper organization of which depends on the stability of the banking institution [1].

JSC CB "PrivatBank" is one of the largest Ukrainian banks in terms of assets and is a direct leader in the retail banking market of Ukraine. The customer base includes about 334 thousand corporate clients, 347 thousand private entrepreneurs and more than 12.5 million accounts of individuals [2].

Determining the effectiveness of funds raised in JSC CB "PrivatBank" is

assessed taking into account the following stages:

Analysis of the dynamics of deposits and loans. Deposit policy is characterized as effective / ineffective if the following conditions are met:

Volume of loans (Kr) < Volume of deposits (D) - inefficient;

Volume of loans (Kr) \geq Volume of deposits (D) - effective.

We determine the amount of loans and borrowed funds of JSC CB "PrivatBank" for the period 2018-2020 (Table 1.) [3].

Table 1 - The volume of loans and borrowings of JSC CB "PrivatBank" for 2018-2020, UAH million

Individuals	2018	2019	2020	Absol. deviation 2019-2018	Absol. deviation 2020-2019	Growth rate 2019/2018	Growth rate 2020/2019	Rate of increase 2020/2019
<i>Loans:</i>								
<i>Loans to legal entities (D)</i>	14 857	15 965	13 743	1 108	-2 222	107,4	86,08	-13,92
<i>Loans to individuals (D)</i>	64 284	69 499	54 967	5 215	-14 532	108,11	79,10	-21,0
Total	79 141	85 464	68 710	6 323	-16 754	108,0	80,39	-19,60
<i>Deposits:</i>								
<i>Deposits by legal entities</i>	48 207	65 261	84 748	17 054	19 487	135,37	130,0	30,0
<i>Deposits of individuals</i>	182 670	189 995	227 704	7 325	37 709	104,0	120,0	20,0
Total	230 877	255 256	312 452	24 379	57 196	110,56	122,4	22,4
<i>State organizations</i>	178	178	256	-	78	-	143,8	43,8
Total attracted funds of clients	231 055	240 621	312 708	9 566	72 087	104,14	130,0	30,0

79 141 (Kr) 2018 < 230 877 (D) - ineffective;

85 464 (Kr) 2019 < 255 256 (D) - ineffective;

68 710 (Kr) 2020 < 312 452 (D) – ineffective.

Thus, the bank has an excess of inflows of deposits over lending - this proves an increase in confidence in the bank as individuals and legal entities.

On the other hand, it indicates the presence of "non-working resources", as a result of which the bank does not receive enough profit to cover liabilities on deposits, which affects the financial stability of the bank. Such a deposit policy should be considered ineffective. We present the dynamics of borrowed funds and loans in Fig. 1.

In fig. 1 we observe the growth rate of deposits of legal entities less than the growth rate of loans, this indicates that legal entities do not leave significant amounts of money on deposit accounts, which should be recognized as a negative trend.

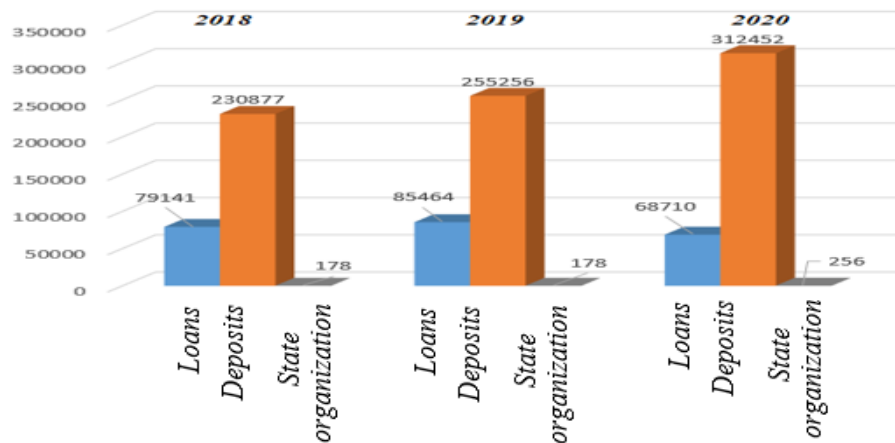


Fig. 1 - Dynamics of attracted funds and issued loans of JSC CB "PrivatBank", UAH million
 Built by the author according to sources [3]

Next we analyze the dynamics of interest rates on loans and deposits. Condition of efficiency of borrowed funds in the bank [4]:

$$\begin{aligned}
 & (\% \text{ rate } Kr - \% \text{ rate } D) \rightarrow \max. \\
 & 2018 (31.4\% - 16.0\% = 15.4\%) \rightarrow \max \\
 & 2019 (33.8\% - 13.5\% = 20.3\%) \rightarrow \max \\
 & 2020 (12.0\% - 8.6\% = 3.4\%) \rightarrow \min
 \end{aligned}$$

Interest rates on loans and deposits in JSC CB "PrivatBank" for the period 2018-2020 are presented in Fig. 2.

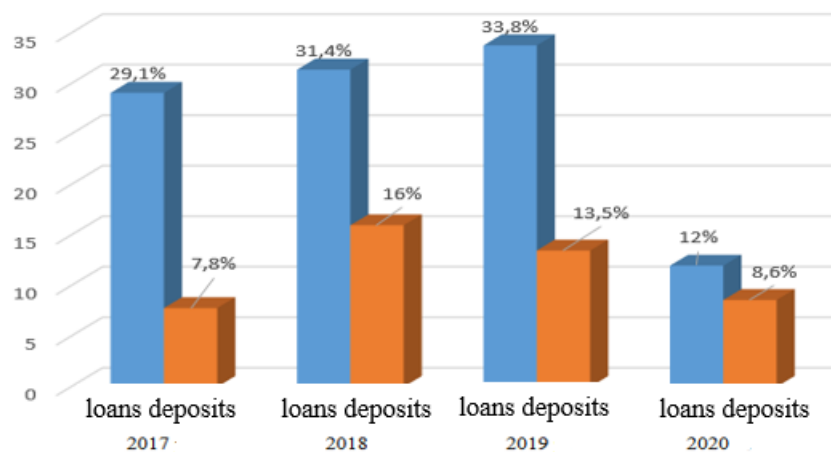


Fig. 2 - Dynamics of interest rates on loans and deposits in JSC CB "PrivatBank"
 Built by the author according to sources [3]

We calculate the interest spread in JSC CB "PrivatBank".

$C = \text{Interest income} - \text{Interest expense}$

$$C_{2018} = 27669.5 - 16188 = \text{UAH } 11481.5 \text{ million};$$

$$C_{2019} = 32347.5 - 14088 = \text{UAH } 18259.5 \text{ million};$$

$$C_{2020} = 33702 - 13067.5 = \text{UAH } 20634.5 \text{ million}.$$

The results show the real ability of the bank to manage interest rates on its

instruments. The interest rate spread tends to increase, it can be argued about the effectiveness of deposit activities in the bank.

The analysis of the bank's liabilities begins with determining their amount on the balance sheet through the calculation of account balances based on the bank's balance sheet. At the same stage of the analysis is characterized by changes in the amount of liabilities of the bank in the dynamics in absolute and relative terms, using the analytical table. 2.3 [3].

Table 2 - Analysis of the dynamics and scale of borrowed resources of JSC CB "PrivatBank", 2018-2019

Indicators	Base year 2018	Reporting year 2019	Deviation	
			absolute	relative
<i>Bank liabilities, UAH million</i>	246 584	255 194	8 610	3,49
<i>Bank capital, UAH million</i>	31 464	54 529	23 065	73,3
<i>Balance sheet currency, UAH million</i>	278 048	309 723	31 675	11,39
<i>Share of liabilities in the balance sheet currency, %</i>	88,0	82,0	-6,0	-6,8
<i>Financial leverage ratio (1: 2)</i>	7:84	4:68		

The balance sheet currency in the reporting year 2019 increased by 11.39%, while the increase in the resource base was due to borrowed funds by 3.49% and due to the increase of the bank's equity almost twice. This positively characterizes the work of the bank for the period 2018-2019.

Table 3 - Analysis of the dynamics and scale of borrowed resources of JSC CB "PrivatBank", 2019-2020

Indicators	Base year 2019	Reporting year 2020	Deviation	
			absolute	relative
<i>Liabilities of the bank, thousand UAH</i>	255 194	329 700	74 506	29,19
<i>Bank capital, thousand UAH</i>	54 529	52 825	-1 704	-3,12
<i>Balance sheet currency, thousand UAH</i>	309 723	382 525	72 802	23,5
<i>Share of liabilities in the balance sheet currency</i>	82,0	86,0	4,0	4,88
<i>Leverage ratio</i>	4:68	6:0,4		

The balance sheet currency increased 1.2 times in the reporting year 2020, which means that the bank expanded its operations. At the same time, the increase in the resource base was solely due to borrowed funds 1.3 times compared to 2019. However, the bank's equity decreased by 3.0%. These indicators indicate an unbalanced position of bank managers: because the risks caused by the expansion of borrowed funds are not covered by equity, which is a guarantee of bank liabilities.

Analysis of the group of indicators that characterize the efficiency of borrowing allows us to draw the following conclusions: for three years in JSC CB "PrivatBank",

there is a decrease in the efficiency of the bank's borrowed resources, deteriorating efficiency of bank operations, use of equity and weakening resource efficiency.

Literature:

1. Критерії оцінки ефективності депозитної політики банку URL: https://er.chdtu.edu.ua/bitstream/ChSTU/271/1/Мокрій_ОГ_Критерії%20оцінки%20ефективності%20депозитної%20політики%20банку_p.58-62.pdf.
2. Про банк веб-сайт. URL: <https://privatbank.ua/about>
3. Фінансова звітність АТ Комерційний банк "ПРИВАТБАНК" за 2018, 2019, 2020 рр.: веб-сайт. URL: <https://privatbank.ua/about/finansovaja-otchetnost>.
4. ПРОЦЕНТНІ СТАВКИ. URL: https://www.ukrstat.gov.ua/meta/Interest_Rates_ukr2

Кузьмінов М. В.

канд. екон. наук, старший викладач кафедри маркетингу,
менеджменту та управління бізнесом
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини
м. Умань, Україна

СУЧАСНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Сучасні умови розвитку підприємницької діяльності в Україні характеризуються постійними трансформаційними ринковими перетвореннями економіки. Надзвичайно важливим аспектом для ефективного розвитку конкурентоспроможної економіки є становлення підприємництва в Україні. Така ситуація зумовлена тим, що в процесі формування ринкових відносин мале підприємництво відіграє велику роль в стабільності економічної системи та активно сприяє створенню додаткових робочих місць. Це стабільна соціально-економічна основа для відтворення ефективних виробничих відносин.

Дослідження поняття "підприємництво" вимагає його розширеного тлумачення. Так, згідно з ст. 43 Господарського кодексу України, «підприємництво - це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку» [1]. Вітчизняна економічна література трактує поняття підприємництва як самостійну (за рахунок власних коштів) систематичну інноваційну діяльність громадян-підприємців та підприємств на власний ризик з метою отримання підприємницького доходу [2].

Особливостями розвитку та функціонування підприємницької діяльності в Україні в сучасних умовах, враховуючи карантинні обмеження, є падіння ВВП, масова трудова міграція, закриття малих підприємств, підвищення рівня самозайнятості, порушення цінової стабільності тощо. Пандемія COVID-19 мала

негативний вплив на економіку країни вцілому: всі процеси в макро- та мікросередовищі були порушені [3]. Карантинні заходи щодо обмеження/скорочення підприємницької діяльності, які мали на меті запобігання поширення хвороби, стали своєрідним випробуванням “на міцність” всієї економічної системи. Дані обмежувальні заходи призвели в підприємницькому секторі до таких негативних наслідків:

- повне або часткове зупинення функціонування підприємств;
- значне скорочення робочих місць;
- ускладнення процесів логістики;
- закриття каналів реалізації продукції;
- падіння рівня попиту на непродовольчі товари тощо.

Аналіз такої ситуації, який був проведений ООН в 2020 році свідчить про те, що через пандемію COVID-19 понад 10% українських малих та середніх підприємств опинилися на межі банкрутства [3].

Особливостями розвитку підприємництва в умовах сьогодення мають бути використання інноваційних елементів та постійна адаптація до нової ситуації в економіці. Негативний вплив світової пандемії можна розглядати і через призму нових додаткових можливостей, а саме запровадження дистанційної форми роботи, використання гнучкого графіку, застосування інноваційних платформ для підвищення продуктивності праці тощо.

Сучасний розвиток підприємництва в Україні потребує певних змін, а саме [4].:

- створення та просування на споживчому ринку нових якісних товарів і послуг;
- демократизації ринкових відносин;
- активного реагування на відповідні зміни ринкової кон’юнктури;
- зростання гнучкості малого та середнього підприємництва;
- створення нових робочих місць для здійснення підприємницької діяльності в мережі Інтернет (байєр, шоппер, блогер, копірайтер, SEO-оптимізатор, хед-хантер та інші) [3];
- формування підприємницького прошарку як основи середнього класу;
- пом’якшення соціальної напруги у суспільстві;
- забезпечення політичної та соціально-економічної стабільності;
- підвищення рівня добробуту населення та скорочення бідності.

Для України розвиток підприємництва та його підтримка з боку держави набуває ще більшого значення, ніж для країн із розвинутою економічною системою.

Результати наукового дослідження продемонстрували важливість ефективного розвитку підприємницької діяльності в Україні. Це сприятиме формуванню стабільної економічної системи та підвищенню рівня якості життя населення.

Література:

1. Господарський кодекс України - Редакція від 03.02.2013, підстава 5073-17. <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
2. Варналій З. С. Мале підприємництво: основи теорії і практики. К.: Знання, 2008.

302 с.

3. Вагнер І.М., Демко І.І. Вплив COVID-19 на економічний розвиток малого і середнього бізнесу в Україні. Вісник університету банківської справи. 2020. № 1 (37). С. 59-66.

4. Макаренко П.М. Розвиток механізму державної підтримки особистих селянських господарств. Держава та регіони. 2009. №3. С. 45-49.

5. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство: монографія / за ред. Гейця В.М. Харків: ВД "ІНЖЕК", 2006. 240 с.

Мельник Т. А.

канд.екон. наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький, Україна

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОГО СТРАХОВОГО РИНКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

На сьогоднішній день існує багато праць вітчизняних науковців, в яких аналізуються кількісні показники та якісні характеристики страхового ринку України. Разом з тим багато теоретичних та практичних проблем страхової діяльності залишилось поза увагою дослідників. До того ж чимало нових проблем постають перед практикою у процесі розвитку вітчизняного страхового ринку. Тому аналіз сучасних тенденцій страхового ринку завжди актуальний.

Метою дослідження є дослідження сучасного стану страхового ринку України, виокремлення основних проблем становлення та обґрунтування пропозицій стосовно його подальшого розвитку.

Страховий ринок України в період з 2002 року по 2020 рік розвивається у порівнянні з іншими ринками небанківських фінансових послуг страховий сектор найінтенсивніше (див. рис. 1).

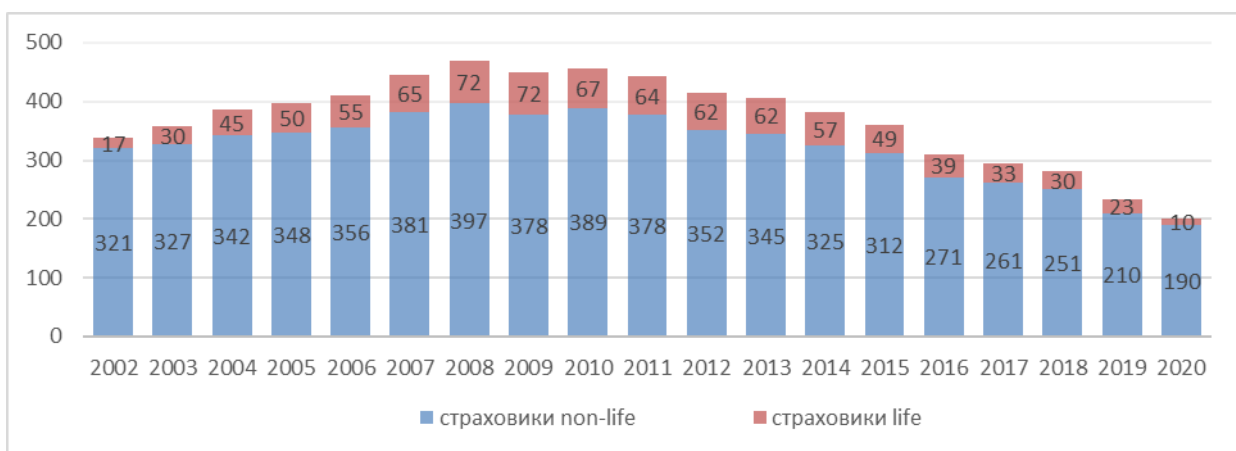


Рис. 1 - Кількість страховиків на страховому ринку України.

Джерело: складено автором за даними [2; 3].

Слід зауважити, що сьогодні є актуальним питання не збільшення кількості страхових компаній на страховому ринку, а виконання ними взятих на себе зобов'язань. Саме тому сьогодні на розгляді у Верховній Раді України перебувають зміни до Закону України «Про страхування» [4], які повинні забезпечити капіталізацію страхових компаній, збільшення та нарощування їх активів, що приведе до підвищення їх платоспроможності.

Важливим показником діяльності страхових компаній є величина отриманих ними страхових премій від страхувальників (рис.2).



Рис. 2 - Динаміка страхових премій та страхових виплат на страховому ринку України за 2004-2020рр., млрд. грн.

Джерело: складено автором за даними [2; 3].

Данні наведені на рис. 2 свідчать про просідання розміру валових страхових премій в роки коли в Україні відбувалися політичні або економічні кризи. Не виключенням є просідання обсягу зібраних страхових премій в 2020 році майже на 12 млрд. грн., що є наслідком весняного карантину в Україні через COVID-19.

Основним показником розвитку страхової діяльності в Україні є рівень страхових виплат (рис. 2). Український страховий ринок з 2014 року демонструє тенденцію поступового збільшення розміру страхових виплат майже в 3 рази (на 10 млрд. грн.). При цьому показник збитковості страхових премій (відношення страхових виплат до зібраних страхових премій) також збільшується з 19 відсотків у 2014 році до 33 відсотків у 2020 році.

Існує декілька причин, що стримує розвиток страхування в Україні. Багато років страховий ринок "стимулювався" введенням нових форм обов'язкового страхування. Велика кількість обов'язкових видів страхування у порівнянні з практикою, прийнятою в більшості розвинених країн, - відмінна риса українського страхового ринку. Тривалий час в Україні законодавством було закріплено велика кількість видів обов'язкового страхування. На сьогодні стаття 7 Закону України «Про страхування» містить 39 видів обов'язкового страхування [4]. При цьому багато страховиків, маючи ліцензії на обов'язкові види, практично ними не займаються. Таким чином, це переконує нас в неефективності і недоцільності здійснення більшості обов'язкових видів страхування. В той же час необхідно сприяти впровадженню медичного страхування, страхування додаткових пенсій.

Про не використаний потенціал вітчизняного страхового ринку свідчить поступове падіння показника проникнення страхування (частки зібраних страхових премій у відношенні до ВВП), яке наведене в таблиці 1.

Таблиця 1 – Частка страхових премій у відношенні до ВВП в Україні, %

Роки																
2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
5,6	3,1	2,6	2,5	2,7	2,2	2,1	1,7	1,6	1,5	1,7	1,5	1,5	1,5	1,4	1,3	1,1

Джерело: складено автором за даними [2; 3].

Таку ситуацію можна пояснити не розвинутим вітчизняним ринком страхування життя, саме на його розвиток необхідно направляти всі свої зусилля як з боку держави так і з боку бізнесу та населення.

Головною проблемою вітчизняного страхового ринку, яка найбільше, на нашу думку, впливає на всі показники ринку, є відсутність довіри до страхових компаній, як з боку держави так і з боку населення та представників бізнесу.

Існування зазначених проблем на страховому ринку України гальмує його розвиток та не розкриває його потенціалу для розвитку економіки. Тому пропонуємо напрями вирішення основних з них:

- одним із пріоритетних завдань, що стоять перед українським страховим ринком, є впровадження принципів страхового нагляду відповідно до стандартів Міжнародної асоціації органів страхового нагляду (IAIS);

- напрацювання чіткої політики щодо формування позитивного іміджу страхового ринку в економіці, створивши економічно сприятливе середовище для розвитку реального страхування;

- створення національної системи рейтингу страхових компаній, яка б давала можливість проводити достовірну оцінку діяльності страхових компаній;

- відкриття українського ринку страхування для іноземних страхових компаній, що зробить його конкурентним [5, С. 246];

- врегулювати ситуацію щодо видачі ліцензій, шляхом її спрощення, разом з тим надати реальну можливість уповноваженому органу (з 2020 року Національний Банк України) відкликати її у разі порушень з боку страховика.

Таким чином, сьогодні страховий ринок України стоїть на порозі великих змін та потребує пильної уваги для вирішення багатьох питань стосовно брокерської та агентської мережі в страхуванні, ефективного управління страховими фондами (страховими резервами) тощо. Останні такі зміни відбулися при прийнятті нової редакції Закону України «Про страхування» восени 2001 року.

Література:

1. Бігдаш В. Д. Страхування: навч. посіб. Київ, 2006. 448с.
2. Основні показники страхового ринку 2020 р. Національний банк України. URL: <https://forinsurer.com/stat>. (дата звернення: 25.11.2021р.).
3. Статистика страхового ринку України. URL: <https://forinsurer.com/stat> (дата

звернення: 25.11.2021р.).

4. Про страхування: Закон України № 85/96-ВР від 7 березня 1996 року Редакція від 01.08.2021 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80#top> (05.12.2021р.).

5. Семенович, Т. А. Проблеми і перспективи становлення страхового ринку в Україні. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки: зб. наук. пр.* Кіровоград: КНТУ, 2007. Вип. 12, ч. 1. С. 242-247. URL: <http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/handle/123456789/892> (05.12.2021р.).

Мельник Т. А.

канд.екон. наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Нечасенко О. В.

здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький, Україна

ПРОТИРІЧЧЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СТРАХУВАННЯ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ВЛАСНИКІВ НАЗЕМНИХ ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ В УКРАЇНІ

Враховуючи роль і значення обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів для суспільства, держава не може залишитися осторонь від нагляду за функціонуванням цього виду на страхового ринку України, особливо під час процесів європейської інтеграції української економіки.

Метою дослідження є систематизація становлення вітчизняного законодавства та виявлення протиріч в державному регулюванні щодо обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів.

Перші спроби створити обов'язкове страхування цивільної відповідальності власника транспортного засобу в нашій країні робилися ще в січні 1994 року шляхом прийняття Указу президента в якому було «запроваджено обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів на випадок заподіяння шкоди життю і здоров'ю громадян, їх майну та майну юридичних осіб» [6]. В червні 1994 року приймається Постанова Кабінету Міністрів України якою затверджується «Положення про порядок і умови обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів» [3]. Проте в січні 1995 року Кабінет Міністрів України приймає постанову [8], якою припиняє дії прийнятих постанов, що регулюють обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів.

Таким чином повторне фактичне становлення страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів

відбулося разом із прийняттям Закону України «Про страхування» [9] в березні 1996 року, в якому пунктом 24 статті 6 цей вид страхування стає знову обов'язковим. В вересні 1996 року була прийнята Постанова Кабінету Міністрів України «Про порядок і умови проведення обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів» [7] яка регулювала механізм проведення страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів в країні до 2005 року.

Проте з різних причин на практиці вище перераховані нормативно-правові документи не виконувалися в Україні. У зв'язку з цим за ініціативою Ліги страхових організацій України і підтримки Державної комісії з регулювання фінансових послуг України Верховною Радою України 1 липня 2004 року був прийнятий Закон України «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів» [5], який набрав чинності 1 січня 2005 року. Таким чином з 2005 року до тепер Закон України «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів» регулює механізм проведення обов'язкового виду страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів в країні.

Прийняття Закону України «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів» стало переломним моментом в історії становлення цього виду страхування відповідальності в Україні, починаючи від якого наша держава отримала можливість впровадження світового досвіду [10, с. 115].

Історичне становлення обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів систематизоване у вигляді таблиці 1.

Данні, наведені в таблиці 1, свідчать про існуюче протиріччя в законодавстві яке регулює механізм здійснення обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів в Україні, а саме стаття 9 Закону України «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів» встановлює розмір страхової суми за договорами обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів:

- за шкоду, заподіяну життю та здоров'ю потерпілих - 100 тисяч гривень на одного потерпілого;

- за шкоду, заподіяну майну потерпілих - 50 тисяч гривень на одного потерпілого (при цьому у разі якщо загальний розмір шкоди за одним страховим випадком перевищує п'ятикратну страхову суму, відшкодування кожному потерпілому пропорційно зменшується) [5].

В той же час Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (раніше Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг) своїми розпорядженнями [1; 2] збільшує розмір

страхової суми за договорами обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів:

- за шкоду, заподіяну життю та здоров'ю потерпілих спочатку в 2016 році до 200 тис. грн. потім у 2019 році збільшує до 260 тис. грн. на одного потерпілого;

- за шкоду, заподіяну майну потерпілих спочатку в 2016 році до 100 тис. грн. потім у 2019 році збільшує до 130 тис. грн. на одного потерпілого (табл. 1).

Таблиця 1 - Державне регулювання страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів

Період, дата	Нормативний документ	Ліміт відповідальності	Страховий тариф	Франшиза
1994	Указ президента України «Про обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів» від 15.01.1994р. № 7/94 [6]	Запровадив обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів на випадок заподіяння шкоди життю і здоров'ю громадян, їх майну та майну юридичних осіб		
	Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Положення про порядок і умови обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів» від 7 червня 1994 р. № 372 [3]	1000 мінімальних заробітних плат на день подання заяви про її виплату. У разі <i>встановлення потерпілому інвалідності</i> : I групи – 100; II групи - 75; III групи – 50 відсотків страхової суми. У разі <i>тимчасової втрати працездатності</i> за кожен добу - 0,2 відсотка, але не більше 50 відсотків страхової суми.	Розмір страхового платежу встановлювався у відсотках до мінімальної заробітної плати і залежав від типу транспортного засобу	Умовна франшиза: 5 мінімальн заробітних плат
січень 1995р.	Постанова Кабінету Міністрів України «Про призупинення дії постанов Кабінету Міністрів України з питань обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів» від 13 січня 1995 р. № 21 [8].			
1996 – 2004 рр.	Положення про порядок і умови проведення обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів № 1175 від 28 вересня 1996 р. [7]	З 1997 р. <i>за шкоду, заподіяну життю та здоров'ю третіх осіб</i> в розмірі 2000 грн. <i>Встановлення третій особі інвалідності</i> I групи - 100, II групи - 80, III групи - 60 відсотків страхової суми; <i>тимчасової втрати третьою особою працездатності</i> за кожен добу - в розмірі 0,2 відсотка, але не більше ніж 50 відсотків страхової суми.	Страховий платіж залежить від типу транспортного засобу	до 2-х % страхової суми.

Період, дата	Нормативний документ	Ліміт відповідальності	Страховий тариф	Франшиза
		з 1 квітня 2000 р. <i>життю та здоров'ю третіх осіб</i> - 500 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян (8500 грн.); <i>майну третіх осіб</i> - 1500 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян (25500 грн.).		
2005 р. - до тепер	Закон України «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів» № 1961-IV від 01.07.2004р. [5]	<i>За шкоду, заподіяну майну потерпілому 25500 грн. (не більше 127,5 тис. грн.).</i> <i>За шкоду, заподіяну життю та здоров'ю потерпілого 51000 грн.</i> З 04.11.2012р. <i>За шкоду, заподіяну майну потерпілому 50 тис. грн. (не більше 250 тис. грн.).</i> <i>За шкоду, заподіяну життю та здоров'ю потерпілого 100 тис. грн. [5]</i>	Розмір страхового платежу залежить від базового тарифу та коригуючих коефіцієнтів	безумовна 2 % від ліміту відповідальності страховика
	Розпорядження Держкомфінпослуг №3099 від 16.12.2004 р. [4]		Базовий страховий платіж 291,49 грн.	
	Розпорядження Держкомфінпослуг №566 від 09.07.2010р. [2]	З 2016 р. <i>За шкоду, заподіяну майну потерпілому 100 тис. грн. (не більше 500 тис. грн.).</i> <i>За шкоду, заподіяну життю та здоров'ю потерпілого 200 тис. грн.</i> З 21 вересня 2019 р. <i>За шкоду, заподіяну майну потерпілому 130000 грн. (не більше 650 тис. грн.).</i> <i>За шкоду, заподіяну життю та здоров'ю потерпілого 260000 грн. [1; 2]</i>	Базовий страховий платіж 180 грн.	

Джерело: складено авторами з використанням [1-8].

При цьому пункт 2.1. статті 2 Закону України «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів» говорить про те, що відносини у сфері обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів регулюються Конституцією України, Цивільним кодексом України, Законом України «Про страхування», Законом України «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів» та іншими законами України і нормативно-

правовими актами, прийнятими відповідно до них. Якщо норми Закону «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів» передбачають інше, ніж положення інших актів цивільного законодавства України, то застосовуються норми Закону «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів» [5].

Таким чином, виявлене протиріччя порушує принцип законності, що потребує корегуванню змін в вітчизняному законодавстві, яке регулює обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів.

Література:

1. Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів з питань обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів: Розпорядження Нацкомфінпослуг від 09.04.2019 №538. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0544-19#Text> (дата звернення: 03.12.2021)/

2. Про деякі питання здійснення обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів: Розпорядження Держ. комісії з регулювання ринків фін. послуг України від 09.07.2010 р. № 566. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0689-10#Text>. (дата звернення: 03.12.2021)

3. Про затвердження Положення про порядок і умови обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів: Постанова Кабінету Міністрів України від 7 червня 1994 р. № 372. Втрата чинності від 28.09.1996 р. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/372-94-%D0%BF/ed19940607#Text>. (дата звернення: 03.12.2021).

4. Про затвердження розміру базового страхового платежу за договорами обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів: Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фін. послуг №3099 від 16.12.2004 р. Втрата чинності від 27.08.2010 р. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1619-04#Text>. (дата звернення: 03.12.2021).

5. Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів: Закон України від 01.07.2004р. №1961-IV. Редакція від 01.07.2021 р. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/1961-15> (дата звернення: 03.12.2021).

6. Про обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів: Указ президента України від 15 січня 1994 року № 7/94. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/7/94#Text>. (дата звернення: 03.12.2021).

7. Про порядок і умови проведення обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів: Постанова Кабінету Міністрів України від 28.09.1996 р. № 1175. Втрата чинності від 06.01.2005р. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1175-96-%D0%BF> (дата звернення: 24.11.2021).

8. Про призупинення дії постанов Кабінету Міністрів України з питань обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів: Постанова Кабінету Міністрів України від 13 січня 1995 р. № 21. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/21-95-%D0%BF/ed19960928#Text>. (дата звернення: 03.12.2021).

9. Про страхування: Закон України від 07.03.1996 №85-96-ВР. Редакція від 24.11.2021 р. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>. (дата звернення: 24.11.2021).

10. Філонюк О., Неббаєва С. Страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів: державно-управлінський аспект. Вісник Національної академії державного управління. С. 114-120.

Мельничук Ю. М.
канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів, обліку та економічної безпеки
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини
м. Умань, Україна

СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ – НАПРЯМОК СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ

На сучасному ринку страхування можна виділити як позитивні, так і негативні процеси і тенденції. До позитивних, ми вважаємо потрібно віднести, ріст розмірів статутних фондів, страхових резервів і обсягів зібраних страхових платежів. До негативу ми включили той факт, що існує значна кількість страхових компаній, що свідчить про екстенсивний характер розвитку ринку і утруднює нагляд за страховою діяльністю, а також постійне зниження рівня виплат, котре є доказом не завжди реального страхового захисту. Великі обсяги і досить високі темпи росту прибутку страхових компаній є наслідком низького рівня виплат і вищих, порівняно з європейськими, цін на страхові продукти.

Страхування необхідна справа. Але у великому розмаїтті пропонованих послуг юридичним та фізичним особам важко зробити вибір. Маючи досить сумний досвід з вкладами, важко зупинитися на тій чи іншій компанії. І це закономірно і правильно. Бо існує безліч способів скориставшись довірою людей, залишити їх ні з чим, особливо в країнах з політичною та економічною нестабільністю [1].

Дещо поліпшилась ситуація із пенсійним страхуванням громадян. Прийняття у 2003 році законів України про «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» [2] та «Про недержавне пенсійне забезпечення» [3] практично ознаменувало початок реформи в пенсійній системі України. Нині кожен з нас мусить сам турбуватися про своє фінансове забезпечення у похилому віці, оскільки законодавчо Україна перейшла від системи пенсійного забезпечення до системи пенсійного страхування. Згідно Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» система пенсійного забезпечення складається з трьох рівнів.

I рівень - солідарна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування. Така солідарна система базується на засадах солідарності і субсидування та здійснення виплати пенсій і надання соціальних послуг за рахунок коштів Пенсійного фонду на умовах та в порядку, передбачених Законом «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування».

II рівень - накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування. Така накопичувальна система пенсійного страхування базується на засадах накопичення коштів застрахованих осіб у Накопичувальному фонді та здійснення фінансування витрат на оплату договорів страхування довічних пенсій і одноразових виплат на умовах та в порядку, передбачених Законом «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування».

III рівень - система недержавного пенсійного забезпечення. Така система

базується на засадах добровільної участі громадян, роботодавців та їх об'єднань у формуванні пенсійних накопичень з метою отримання громадянами пенсійних виплат на умовах та в порядку, передбачених Законом України «Про недержавне пенсійне забезпечення».

Важливим є те, що I та II рівні системи пенсійного забезпечення в Україні становлять систему загальнообов'язкового державного пенсійного страхування.

А відтак, II та III рівні системи пенсійного забезпечення в Україні становлять систему накопичувального пенсійного забезпечення.

Відповідно, для окремих категорій громадян законами України можуть встановлюватися умови, норми і порядок їх пенсійного забезпечення, відмінні від загальнообов'язкового державного пенсійного страхування і недержавного пенсійного забезпечення. Це є позитивним зрушенням пенсійного страхування.

Громадяни України можуть бути учасниками та отримувати пенсійні виплати одночасно з різних рівнів системи пенсійного забезпечення в Україні. Обов'язковість участі або обмеження щодо участі громадян у відповідних рівнях системи пенсійного забезпечення в Україні та отримання пенсійних виплат встановлюються законами з питань пенсійного забезпечення.

На I та II рівень вплив працівника здійснюється опосередковано, залежно від його трудового стажу та розмірів заробітної плати. III рівень дає змогу роботодавцю та самому працівнику самостійно потурбуватися про розмір своєї додаткової недержавної пенсії.

Закон, що регулює взаємовідносини суб'єктів III рівня («Про недержавне пенсійне забезпечення»), вступив у дію з 01.01.2004. Згідно з ним, додаткове недержавне пенсійне забезпечення може здійснюватися недержавними пенсійними фондами, страховими компаніями із страхування життя, банківськими установами. Найбільшого розвитку набуло довгострокове накопичувальне страхування життя.

На українському страховому ринку спостерігається зростання кількості страхових компаній, які поступово об'єднуються в страхові групи. Дані об'єкти займаються різними видами страхування передбаченими чинним законодавством, в більшості випадків це страхування інтересів юридичних осіб. Але не слід забувати, що юридичні одиниці складаються з працівників, людей, які теж потребують страхового захисту. Тому ми вважаємо що потрібно більш детально вивчити питання страхового захисту громадян.

Отже, розвиток системи пенсійного страхування є напрямком соціального захисту населення. Кожна людина сама буде піклуватись про своє майбутнє і старість, буде забезпечувати свій благоустрій і мати фінансові гарантії і підтримку у разі настання несприятливих ризиків та обставин. Непередбачувані обставини, нещасні випадки, хвороби та інвалідність можуть виникнути в житті кожної людини, проте, маючи фінансову базу, кошти на такі випадки, можна покрити такі ризики. Захищене населення – це сильна нація, здоровий соціальний клімат, благоустрій та стрімкий розвиток всіх верств.

Література:

1. Мельничук Ю.М. Теорія і практика страхування життя в Україні: Монографія.

Умань: ВПЦ «Візаві», 2018. 158 с.

2. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» від 09.07.2003 р. № 1058-IV. URL : <http://www.kmu.gov.ua>.

3. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» від 09.07.2003 р. № 1057-IV. URL : <http://www.kmu.gov.ua>

Найда Ю. В.

здобувач вищої освіти 54-м групи

Науковий керівник: **Подзігун С. М.**, канд. екон. наук, доцент кафедри маркетингу, менеджменту та управління бізнесом

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини
м. Умань, Україна

ОСОБЛИВОСТІ HR-МЕНЕДЖМЕНТУ В МАЛОМУ БІЗНЕСІ

Пандемія трансформувала компанії на пошук нових стратегій, адже для того, щоб протидіяти новим викликам, керівникам та HR спеціалістам потрібні нові компетенції. Лідерство має бути адаптовано до нової реальності інтенсивних змін, які вимагають мислення, гнучкості та зростання. Менеджерам необхідно дистанційно мотивувати та контролювати персонал до виконання своїх обов'язків та створювати безпечні умови праці. Швидкість прийняття рішень стала актуальною та цифровою, тому підприємцям доводиться модернізувати HR-стратегії.

Управління персоналом - частина стратегії будь-якої організації. Сучасний етап розвитку економіки України характеризується цифровізацією виробництва, тому реалізовувати функцію “управління” будь-якою компанією сьогодні складно, адже конкуренція стає дедалі жорсткішою з кожним роком. Тому питанням управління необхідно приділяти особливу увагу, і це вимагає значних змін у вимогах до персоналу [9]. Дослідження показують, що при переході до гнучких методів основною перешкодою є традиційний менеджмент.

Компаніям важко впроваджувати такі процеси, як Scrum, XP або Канбан, якщо їхні лідери беруть за основу застарілі управлінські підходи. Менеджери мають зрозуміти, у чому полягає їхня нова роль у XXI столітті як отримати від команд розробників максимальних результатів. Дедалі більшої популярності набуває таке поняття, як Менеджмент 3.0, якому передували такі управлінські практики, як Менеджмент 1.0 та 2.0.

Основними ознаками Менеджмент 1.0 управління є повна залежність компанії від її керівника. Дехто називає цей менеджмент командно-контролюючим: організацію вибудовують і керують нею зверху вниз, але повноваженнями влади наділені одиниці. Топ-менеджери мають можливість маніпулювати бонусами, що негативно впливає на результати очолюваних компаній. Отже, можна стверджувати, що Менеджмент 1.0 має недоліки, застарілий та потребує оновлення [1].

Менеджмент 2.0 - це знайомий нам менеджмент 1.0, до якого додано кілька надбудов, аби трохи знівелювати проблеми, породжені застарілою системою. Ця версія управління є гнучкою та досконалою, тому в організаціях існують правила, яких мусять дотримуватися персонал і керівники, а що стосується комунікації – багатовекторні [2].

Менеджмент 3.0 – це епоха складності, переорієнтація з ієрархій на мережеві структури. Один з найважливіших висновків нової системи полягає в тому, що всі організації являють собою мережі. Окрім того, теорія складності в застосуванні до соціальних систем свідчить, що менеджмент у свою чергу має вирішувати завдання комплектації штату підприємства, створення системи підготовки керівного резерву, а не структурою департаментів й отриманням прибутку [1].

Ринкова ситуація ставить підприємства у принципово нові відносини з державними організаціями, з виробничими й іншими контрагентами, з працівниками стосовно формування та використання ресурсного потенціалу.

Оскільки зовнішнє середовище постійно змінюється й ускладнюється, то система управління ресурсним потенціалом підприємств в структурі економіки має набути нових якостей, розширюючи свої можливості. Отже, зміни ділового середовища вітчизняних підприємств пов'язані з розвитком конкуренції, інформаційних технологій, глобалізацією бізнесу та іншими чинниками і обумовлюють необхідність удосконалення системи управління ресурсним потенціалом, що націлений на ефективне використання ресурсів.

Система ефективного управління ресурсним потенціалом підприємств дає можливість визначити, які внутрішні його характеристики послаблюють результативність досягнення ефективності в процесі управління. Ефективність досягається за рахунок реалізації послідовних дій, які здійснюються під час управління [3].

За дослідженнями О. Іляша [1], виділено найбільш ймовірні тенденції, які будуть властиві змінам у HR найближчим часом: стратегічне мислення стане основною внутрішньою компетенцією HR. Фактично, Brashears прогнозує тенденцію до посилення стратегічної HR-функції та стимулювання створення нових посад. У той же час, професіонали з управління персоналом, очевидно, перейдуть у бізнес-професіоналів HR, які не лише розуміють наслідки HR, але здатні управляти бізнес-операціями та формувати стратегію розвитку бізнесу. Незважаючи на блискучі успіхи Agile-проектів з огляду на рентабельність інвестицій [10], чимало менеджерів перешкоджають впровадженню гнучкого проектного менеджменту та дотриманню гнучких підходів у своїх компаніях [2].

Проблема формування системи антикризового менеджменту та оцінки її ефективності є складною, у практичному відношенні, й вимагає серйозних напрацювань в методичному плані. У період системної трансформації України у світовий економічний простір, зазначена проблема стала практично ключовим питанням, яке визначає функціонування підприємств в економічних умовах, що склалися. У зв'язку з цим, вивчення особливостей антикризового управління та формування методики оцінки ефективності системи антикризового менеджменту набуває гострої актуалізації та вимагає інноваційного пошуку вирішення

складних економічних рішень [3].

Проблема пандемії COVID-19 є найбільш актуальною в сучасному світі та вплинула на усі аспекти життя людей, але працівники компаній, як завжди, поступово адаптуються та починають перетворювати та вдосконалювати бізнес-процеси. Управління персоналом, реалізуючи функцію HR-менеджменту, ґрунтується на принципах гнучкості, що і є яскравим прикладом тих змін, які властиві сьогоdnішньому часу. Дослідження дозволяє зробити висновок, що HR-менеджмент під впливом цифрових та інформативних технологій потребує розширеного розвитку ініціативи, можливостей команд та повноважень, компетенцій та поліпшення організаційних структур. Це означає, що організаціям необхідно чітко сформулювати місію, узгодити та вдосконалювати у співробітників навички майбутнього, управляти не лише залученням, а й задоволеністю персоналу.

Література:

1. Іляш О. Майбутнє HR менеджменту: тенденції, ризики, мотивація. Ефективна економіка. 2018. № 10. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2018/5.pdf (дата звернення 06.11.2021)
2. Тенденции развития HR в 2018 году, в которых надо держать руку на пульсе. URL: <https://www.talent-management.com.ua/4524-4524-hr-trends-2018/> (дата звернення 06.10.2021)
3. Горбачова І. HR-стратегії та технології з управління компанією в умовах пандемії covid-2019. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2021. Випуск 36. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/36_2021ua/13.pdf

Насипайко Д. С.

канд. екон. наук, доцент кафедри міжнародних економічних відносин

Резніченко О. О.

викладач кафедри економіки та підприємництва

Центральноукраїнський національний технічний університет

м. Кропивницький, Україна

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ТА ТЕНДЕНЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

Провідною тенденцією сучасного розвитку світової економіки та фінансів є глобалізація. Зокрема, відбувається становлення єдиного ринку, тіснішає взаємодія країн на політичній та економічній арені, тобто відбувається взаємне проникнення різних сфер суспільного життя та створення загальносвітового політичного, економічного, культурного співтовариства. Дедалі тісніше переплітаються національні економіки та світове господарство об'єднується в єдиний комплекс. Економічний аспект сутності глобалізації полягає у виникненні та функціонуванні великої кількості транснаціональних компаній,

що володіють величезними ресурсами і здатних реалізовувати глобальні за своїми масштабами проекти; значному зростанні транснаціональних потоків капіталів, товарів, людських ресурсів; бурхливому розвитку міжнародної торгівлі тощо [1].

Минулий рік пройшов під впливом пандемії і карантину: зовнішньоторговельний оборот товарів і послуг у 2020 році у порівнянні з 2019 роком зменшився на 9,4% (на 12,4 млрд. дол.) і становив 119,4 млрд. дол. Сальдо торговельного балансу товарів і послуг склалося від'ємним у сумі 677,8 млн. дол., але покращилось у порівнянні з 2019 роком на 3,0 млрд. дол. Сальдо зовнішньоторговельного балансу товарів склалося від'ємним у сумі 5,1 млрд. дол., але покращилось у порівнянні з 2019 роком на 5,6 млрд. дол. Експорт товарів і послуг за підсумками 2020 року зменшився на 7,3% (на 4,7 млрд. дол.) у порівнянні з показниками 2019 року та склав 59,4 млрд. дол. Експорт товарів у 2020 році зменшився у порівнянні з 2019 роком на 1,7% (на 862,8 млн. дол.). Імпорт товарів і послуг у 2020 році зменшився на 11,4% (на 7,7 млрд. дол.) у порівнянні з показниками 2019 року і склав 60,0 млрд. дол. [2].

Основних торговельних партнерів України в експорті товарів у 2020 році представлено в таблиці.

Таблиця - Основні торговельні партнери України в експорті товарів у 2020 році [2]

№ з/п	Назва країни	Експорт товарів, млн. дол.	2020 рік до 2019 року, %	Питома вага країни у загальному обсязі експорту товарів з України, %
1	ЄС (28)	18604,9	89,7	37,8
2	Китай	7 099,9	197,6	14,4
3	Російська Федерація	2 706,0	83,4	5,5
4	Туреччина	2 436,3	93,0	5,0
5	Індія	1 972,1	97,4	4,0
6	Єгипет	1 617,8	71,8	3,3
7	Білорусь	1 335,3	86,2	2,7
8	США	983,9	100,5	2,0
9	Індонезія	735,6	100,1	1,5
10	Саудівська Аравія	719,0	96,6	1,5

За офіційними даними Держстату, за 6 місяців 2021 року експорт товарів та послуг становив 34,9 млрд. дол., що на 25% більше, ніж за відповідний період 2020 року. Імпорт за звітний період склав 34,5 млрд. дол., що на 27,6% більше відповідно до 2020 року. У Міністерстві економіки вважають це ознакою відновлення торговельно-економічної діяльності, яка постраждала у період карантину. Традиційно при збільшенні попиту на вітчизняну продукцію за кордоном і відповідного росту експорту, до України зростає і імпорт, який виступає як додаткове джерело ресурсів, необхідних для підтримки росту експорту. При цьому важливим залишається питання збереження балансу в торгівлі. Так, за I півріччя у зовнішній торгівлі ми маємо позитивне сальдо – у

413,6 млн. дол. Крім розвитку аграрної галузі, Україна взяла курс на розвиток промисловості, виробництва та внутрішньої переробки, що відображається у збільшенні постачань товарів на зовнішні ринки [3].

Вплив пандемії коронавірусу на зовнішню торгівлю України, з одного боку, є негативним, оскільки спостерігається зменшення обсягів експорту. Але, з іншого боку, імпорт товарів з-за кордону зазнав більших змін, що, своєю чергою, сприяє покращенню зовнішньоторговельного балансу країни. Нині держава має всіляко підтримувати українських виробників задля запобігання подальшого скорочення обсягів експорту та можливого його збільшення в майбутньому [4, с. 35].

Є необхідність вирішення питання зміцнення стратегічного партнерства між Україною і США у сферах торгівлі, інвестицій та ін.

Зазначимо, що торговельний дефіцит США в жовтні 2021 року скоротився до 67,1 млрд. дол., найнижчого рівня за шість місяців, після досягнення рекордного рівня у вересні. Значне збільшення експорту допомогло компенсувати набагато менше збільшення імпорту. Дефіцит у жовтні був на 17,6% нижче вересневого рекорду у 81,4 млрд. дол. У жовтні експорт зріс на 8,1% до 223,6 млрд. дол., тоді як імпорт зріс на 0,9% до 290,7 млрд. дол. [5]. Україна наразі знаходиться на 67 місці у списку найбільших торговельних партнерів США. У свою чергу, США є четвертим найбільшим торговельним партнером України. Основними статтями американського імпорту в Україну є мінеральні добрива, автомобілі, літаки та устаткування. До США Україна здебільшого експортує залізо, чавун, труби тощо.

Підсумовуючи, необхідно наголосити, що Україна залишається на периферії американських торговельних інтересів, хоча потенціал розвитку двосторонньої торгівлі є доволі значним.

Література:

1. Копитець Н. Г. Сучасні тенденції глобалізації фінансових ринків. *Облік і фінанси АПК*. 2010. № 1. С. 138-140. URL: <http://magazine.faaf.org.ua/suchasni-tendencii-globalizacii-finansovih-rinkiv.html> (дата звернення: 28.11.2021).
2. Довідка «Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2020 році». *Міністерство економіки України*. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=76438c62-5e54-4931-ad98-7fe59d004a2a&title=ZovnishniaTorgivliaUkrainiTovaramiTaPoslugamiU2020-Rotsi> (дата звернення: 29.11.2021).
3. Україна на чверть збільшила експорт у I півріччі 2021 року. *Урядовий портал*. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/ukrayina-na-chvert-zbilshila-eksport-u-i-pivrichchi-2021-roku> (дата звернення: 30.11.2021).
4. Кондратенко А. І., Бабміндра Д. І., Слободяник І. М. Тенденції розвитку зовнішньої торгівлі товарами України в контексті пандемії COVID-19. *Бізнес Інформ*. 2021. № 4. С. 30-36.
5. Crutsinger M. US trade deficit narrows in October as exports rebound. URL: <https://apnews.com/article/business-united-states-global-trade-d73b5fbff423676ed1770bdb702625c4> (дата звернення: 07.12.2021).

Письменна М. С.

д-р.екон. наук, професор кафедри менеджменту та економіки
Льотна академія Національного авіаційного університету
м. Кропивницький, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АВІАКОМПАНІЙ В ПЕРІОД ПАНДЕМІЇ

Стрімке розповсюдження COVID-19 на початку 2020 року спонукало багато керівників авіакомпаній світу оперативно змінити пріоритети в сфері бізнесу та визначають шляхи перебудови власного бізнесу, щоб вижити в умовах «нової реальності». Істотні зміни, серед іншого, мають зачепити операційну діяльність.

Метою дослідження є визначення особливостей операційної діяльності авіакомпаній в умовах пандемії викликаної COVID-19.

До початку пандемії COVID-19 було проведено дослідження щодо можливості змін своєї діяльності, коли по суті доводиться все починати спочатку. Великий потенціал несе у собі цифровізація, проте потребує витрат, а фінансування може з'явитися далеко не відразу. Тому доцільно провести аналіз і переконатися, що всі процеси вибудовані правильно, починаючи з фундаменту та визначити ступінь готовності авіакомпанії для вступу в нову еру своєї діяльності.

Багато авіакомпаній сприймають операційну діяльність, як ізольований напрямок і рідко залучають до участі у зазначених програмах комерційні департаменти або департаменти, пов'язані з обслуговування клієнтів. Авіакомпаніям слід враховувати, що майже 40% складностей операційної діяльності викликані внутрішніми причинами в області , такими як ущільнені графіки, нестача екіпажів та авіатехніки, проблеми комунікації різні типи повітряних суден.

Отже, актуальним питанням постає визначення цілей у галузі операційної діяльності, а також цілей потенційних програм підвищення операційної ефективності.

В визначенні цілей важливим є досягнення балансу між показником регулярності виконання рейсів (On-time-performance) з витратами. Майже три чверті авіакомпаній прагнуть забезпечити високий рівень задоволеності клієнтів, при цьому лише кожна третя авіакомпанія враховує конкурентне оточення – таким чином, що ця тема може бути переоцінена.

Характерним для постановки цілей є достатній рівень їхньої комунікації та схвалення на рівні всієї організації. Програми підвищення ефективності, у свою чергу, націлені на забезпеченні надійності операційної діяльності, хоча рівень витрат, знову ж таки, задоволеність клієнтів відіграють істотну роль. Однак, що стосується надійності, то для більшості авіакомпаній це, мабуть, просто означає створення (дорогих) резервів – повітряних суден, резервних екіпажів, рейсових та льотних годин – замість застосування аналітики даних для оптимізації використання існуючих ресурсів.

Авіакомпанії приділяють велику увагу плануванню, а саме планування розкладу/маршрутної мережі, планування екіпажів, управління ТОiP, контроль

операційної діяльності. Проте, що далі від «основних» видів діяльності, тим нижче ступінь залучення до комплексного планування: так, департамент наземного обслуговування, що безпосередньо впливає на виконання оборотних рейсів, залучається до планування лише у половині авіакомпаній. У випадку із зовнішніми постачальниками послуг та системними партнерами (аеропортами, постачальниками аеронавігаційного обслуговування) шокує те, що цей показник не перевищує 10%, що викликає наступне питання: як можна забезпечити безперебійне обслуговування, якщо зовнішні сторони, що впливають на процес, рідко залучаються до планування.

Отже, рекомендується перебудувати процес, продумавши комплексне рішення, що дозволяє задіяним сторонам розробляти плани (і прогнози) виходячи з тих самих визначальних умов, обмінюватися інформацією про результати та використовувати такі результати на користь усіх зацікавлених сторін. Зрештою, є одна спільна мета – оптимізоване та безперебійне надання послуги перевезення.

Наступний етап фактичне «виробництво» – у центрі уваги опиняється ОСС, у якому персонал використовує відповідні процеси та ІТ-рішення для оперативного прийняття рішень на основі інформації (є в певний момент часу). Це істотно впливає на пасажирів, екіпажі і, що важливо, результати діяльності. З погляду процесу це необхідно для забезпечення автоматизації управління за винятками статичного процесу прийняття рішень, обмеженого можливостями роботи оператора ОСС у «ручному режимі», в динамічний процес на основі безперервної оцінки параметрів, що змінюються. Крім того, для досягнення зазначеної мети обов'язковим є перегляд завдань персоналу ОСС, а також визначення нового підходу до навчання та управління ефективністю.

Отже, невід'ємною частиною процесу постійного поліпшення має стати оцінка ситуацій за підсумками виконання операцій на основі аналітики даних, але не з метою пошуку винних, а для того, щоб пояснити персоналу ОСС, які рішення були правильними, а які недоречні.

Авіакомпанії, які прагнуть відновити діяльність в умовах «нової реальності», чекає робота за декількома напрямками: люди та організація; дані та технології; витрати. Тим не менш, це не заважає авіакомпаніям використовувати найдоступніші варіанти, які в більшості випадків не потребують значних (капітальних) вкладень.

Кроки на шляху до операційної ефективності полягають в визначенні і комунікації цілей; спрощення та пояснення політик і процесів; підвищення якості та доступності даних; посилення ролі планування; автоматизація, використання даних та чітких правил. Кожна авіакомпанія є і завжди буде унікальною. Природно, що кожна авіакомпанія матиме свою точку відліку при відновленні після кризи. Однак важливо усвідомити, що необхідно діяти і в яких саме випадках.

Література:

1. Головні авіаційні тренди 2021. URL: http://www.utg.net.ua/news/golovn%D1%96_Dtrendi_2021 (дата звернення: 04.12.2021).
2. Дослідження рівня ефективності операційної діяльності авіакомпаній. URL: <https://www.lhconsulting.com/insights/news/> (дата звернення: 04.12.2021).

Петренко Л. М.
асистент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький, Україна

ПОВЕДІНКОВІ ФІНАНСИ: ЗАКОНОМІРНОСТІ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ ФІНАНСОВОГО ХАРАКТЕРУ

Поведінкові фінанси є призмою, що розширює світогляд і не дає зупинитися тільки на одному теоретичному фундаменті. Облік поведінкових фінансів при формуванні фінансово-економічної політики запобігає однобокості, не дає задавити різноманітність, дозволяє врахувати усі думки та реакцію різних індивідуумів на різні заходи, долає тоталітарну свідомість [2].

Метою дослідження визначити як психологія впливає прийняття рішень у домашніх господарствах, на фінансових ринках та організаціях.

Поведінкові фінанси вивчають причини та наслідки неефективності фінансових ринків. Фінансовий ринок ефективний тоді коли ціна кожного цінного паперу дорівнює очікуванню наведеної вартості майбутніх доходів на цей цінний папір.

Окремі прояви концепції поведінкових фінансів можна оцінити за допомогою традиційних відомих підходів. Зокрема, визначити, наскільки досконалі є дії фінансових менеджерів при реалізації системи управління підприємством залежно від обґрунтованості структури капіталу. В інших випадках використання традиційних підходів до дослідження поведінкових фінансів явно замало. Причому, у ряді випадків наміри осіб, які ухвалюють фінансові управлінські рішення, можна пояснити [3, с.179]. Так, прагнення спотворення фінансової звітності підприємств можна тлумачити прагненням її прикрашання з метою отримати кредити банків, послуг лізингових компаній та інше. В інших випадках наміри фінансових менеджерів пояснити неможливо. Зокрема, виділення складових поведінкових складових в обґрунтуванні фінансистами фінансової стратегії в умовах ринку часто не пояснює ні теорія конкуренції, ні традиційна теорія фінансів. У разі доцільно розглянути механізм як явних, а й неявних взаємодій [4, с. 77] учасників фінансових ринків. З позицій інституційної економіки фінансова поведінка, фінансова стратегія визначаються як метою діяльності, наявними ресурсами, а й соціальними нормами, цінностями, традиціями і установками. Тому на мотиви людської поведінки накладає відбиток соціальна виправданість та відповідальність. Дотримання соціальних норм приносить вигоду у формі зростання потенціалу життєздатності та робить внесок у підвищення фінансового результату діяльності організації. Ключовим інституційним регулятором, визначальна поведінка людей, є норми. Нормою встановлюється обов'язкова поведінка, виконання якого забезпечує дотримання підтримки порядку соціально-економічної системи. Відповідно до соціологічного підходу: норма – визначник поведінки людей, який задається ззовні [1, с. 236].

Поведінкові фінанси дають збій, тому що, по-перше, особи, які ухвалюють фінансові рішення, неправильно позиціонують себе, і, по-друге, ці особи не враховують наміри, а часом і дії інших учасників фінансових та товарних ринків. Зрозуміло, що прояв обґрунтованих та необґрунтованих намірів учасників відбувається не в «безповітряному середовищі», а в умовах реальних ринків. І якщо явні прояви таких намірів можна оцінити внаслідок їхнього подальшого фінансово-економічного аналізу, то неявні мотиви доцільно прогнозувати на основі використання, наприклад, апарату ділових ігор [5, с.49]. Прогнозування неявних намірів особливо цінне попередження помилок у сфері поведінкових фінансів.

Отже, фінансові позиції компаній на ринках залежать не тільки від ринкових факторів, а й від мотивів поведінки, якими керуються особи, які ухвалюють управлінські рішення фінансового характеру. Тому для реалізації положень концепції поведінкових фінансів до виявлення позицій компаній на ринках слід розглянути прояв економічних інтересів, що представляють фінансові менеджери через певні мотиви діяльності, оскільки мотив – це внутрішнє спонукання людини до дії.

Провідні компанії та фахівці беруть на озброєння психологічні особливості нерациональної поведінки як окремих людей, так і цілих суспільств. Цікавим є той факт, що вплив цих ефектів схильні абсолютно все, незалежно від інтелектуального рівня, професійної підготовки, сфери діяльності або стажу роботи. Тому вивчення психологічних аспектів у рамках економічної поведінки може суттєво підвищити ефективність діяльності та успішність стратегій у різних галузях економіки.

Література:

1. Baker, H. Kent, Nofsinger John R. Behavioral finance: Investors, Corporations and Markets. Hoboken, New Jersey: JohnWiley & Sons, Inc. 2010. P. 236–244.
2. Kahneman D., Tversky A. Prospect theory: an analysis of decision under risk *Econometrica*. 1979. №47.
3. Кікалішвілі М. В. Делінквентна поведінка: поняття, ознаки та детермінанти. *Юридична наука*. 2016. № 2. С. 177–190.
4. Коршунова, Г.В. Мотивація стратегічних рішень про типи конкурентної поведінки підприємства на ринку товарів. *Фінанси та кредит*. 2005. № 2 (170). С. 76-79.
5. Коршунова, Г.В., Романова, Л.Є. Використання теорії ігор під час аналізу взаємодій суб'єктів ринку. *Економічний аналіз: теорія та практика*. 2006. № 9. С. 48-52.
6. Масютін А. А. Поведінкові фінанси як новий напрямок фінансової теорії. *Банківська справа*. 2014. № 12. С. 251-255.

РОЗВИТОК ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Іпотечне кредитування є однією з рушійних сил для розвитку економіки країни. Ефективний ринок іпотечного кредитування дає змогу вирішити різні соціально-економічні проблеми, що відбуваються в державі. Зокрема, сприяє приросту ВВП, розвитку будівельної галузі, створенню нових робочих місць, нових виробництв, перетворенню приватних заощаджень в інвестиційні ресурси, вирішенню проблеми забезпечення населення житлом тощо [1, 2]. Проте, в сучасних реаліях в Україні даний вид кредитування, порівняно з іншими видами кредитів, ще не набув високого рівня розвитку.

Іпотечне кредитування являє собою продукт, який розрахований на те, аби задовольнити потреби клієнтів у кредитуванні щодо купівлі нерухомого майна або ж право власності у майбутньому на нерухоме майно. Здійснюється двома видами установ – це банківські установи та Державна Іпотечна Установа (ДІУ) [2].

Оцінити ефективність іпотечного кредитування в Україні можна за допомогою таких факторів, як попит, пропозиція, ринкова ціна та конкуренція. В країнах з розвиненою економікою попит врівноважується значними обсягами будівництва, але за рахунок істотної конкуренції, ціни залишаються майже незмінними, хоча й зростають витрати забудовників [3].

Для оцінки рівня розвитку системи іпотечного кредитування в країні використовують показник співвідношення сукупного іпотечного портфеля та рівня ВВП. Відповідно до цього критерію у таблиці 1 ми можемо побачити, які виділяють групи рівня розвитку іпотечного кредитування.

Таблиця 1 - Рівень розвитку іпотечної системи

Назва	Рівень ВВП
Нерозвинута	До 5%
Фрагментарна	Від 5% до 10%
Розвинута	До 15%
Добре інтегрована	15-20%
Передова	До 50%

Що ж стосується України, то система іпотечного кредитування є досить нерозвиненою, оскільки частка іпотеки становить лише 1,4% у ВВП [3], тому вона потребує розробки заходів, спрямованих на її активізацію та вдосконалення.

На думку науковців та експертів в даній галузі, перспективи розвитку іпотечного кредитування залежать від:

- відповідного законодавчого забезпечення;
- економічного зростання;
- стабільності цін;
- обмінного курсу національної валюти;
- удосконалення фінансово-кредитної системи;
- розвитку ринку нерухомості (в т. ч. землі).

Відпрацьований механізм застави нерухомості й емісія на її основі іпотечних цінних паперів дозволять мобілізувати заощадження населення і спрямувати їх на розвиток перспективних галузей економіки [4].

Отже, можна зробити висновок, що покращення банківського іпотечного кредитування призведе до покращення економічного ринку України. Незважаючи на нестабільну ситуацію, яка складається на фінансовому ринку України, іпотечне кредитування все ж таки може стати одним із найголовніших факторів поліпшення якості життя населення і підвищити інвестиційну привабливість іпотечного ринку.

Література:

1. Сергатюк О.А. Стан та перспективи розвитку іпотечного кредитування в Україні. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/01/284.pdf>
2. Шиндель В.С. Іпотечне кредитування в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку. *Молодий вчений*. 2015. Вип. 1(16). С. 97-100.
3. Кушнір С.О., Кікош В.В. Аналіз іпотечного кредитування в Україні. *Економіка та суспільство: електронний журнал*. 2021. Вип. 24. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/170>.
4. Свистун Л.А., Погрібний О.В. Сучасний стан та перспективи розвитку ринку іпотечного кредитування України. *Економіка і регіон*. 2014. Вип. 4 (47). С. 68-73.

Попов В. М.

канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький, Україна

ОПТИМІЗАЦІЙНІ ПІДХОДИ В УПРАВЛІННІ ФІНАНСОВИМ СТАНОМ ПІДПРИЄМСТВА

Підвищення прибутковості підприємств в сучасних умовах господарювання залежить від оперативного реагування їх керівництва на зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищі і викликано дією ряду факторів. Чинники зовнішнього впливу не залежать від діяльності підприємства та включають соціально-економічну та політичну стабільність в країні, кредитну, податкову та інвестиційну політику держави, розвиток страхового та фондового

ринків, рівень реальних доходів населення, демографічні тенденції тощо. Внутрішніми чинниками є обсяг і структура активів підприємства та джерел їх фінансування, якість управління цими складовими, здатність формувати необхідний фінансовий результат та інші. Врахувати дію цих факторів можливо з допомогою проведення всебічної оцінки фінансового стану, фахової інтерпретації її результатів та вчасного впровадження відповідних заходів щодо його покращення, що в кінцевому підсумку сприятиме підвищенню ефективності господарювання та розвитку підприємства.

Теоретичним, методичним та практичним аспектам сутності, аналізу фінансового стану підприємств та пошуку шляхів його покращення присвячена навчальна література та дослідження значної кількості науковців. Серед них можна виділити: Аверіну М.Ю. [1], Безбородову Т. В. [2], Карпенко Г. В. [3], Кірейцева Г.Г. [4], Обушак Т. А. [5], Поддєрьогіна А.М. [6], Рудницьку О. М. [7], Шкарлета С.М. [8] та багато інших.

Проте, незважаючи на значні досягнення вітчизняних та зарубіжних вчених у дослідженні даної проблеми, ряд важливих питань стосовно покращення фінансового стану підприємства вимагають подальшого вивчення та формування нових підходів до його стабілізації.

Відсутність систематичного ретельного аналізу фінансового стану, гнучкого фінансового планування, управління ризиками та несвоєчасне виявлення фінансової нестабільності призводить до кризових явищ на підприємстві.

Першочерговим етапом у покращанні фінансового стану українських підприємств є пошук оптимального співвідношення власного і позикового капіталу, яке б забезпечило мінімальний фінансовий ризик за максимальної рентабельності власного капіталу [7].

Однак використання того чи іншого виду капіталу має свої переваги та недоліки. Перевагами фінансування діяльності підприємства за рахунок власного капіталу є: відносна простота залучення, краща здатність до генерування прибутку, вища дохідність, забезпечення фінансової стійкості підприємства, платоспроможності у довгостроковій перспективі, зниження ймовірності банкрутства. Поряд із цим, йому властиві й певні недоліки, такі як: обмеженість обсягу залучення; висока вартість у порівнянні з альтернативними позиковими джерелами формування капіталу.

Таким чином, якщо підприємство використовуватиме лише власний капітал, то воно матиме найвищу фінансову стійкість (коефіцієнт автономії дорівнює одиниці), але обмежуватиме темпи свого розвитку (оскільки не зможе акумулювати необхідного додаткового обсягу активів у періоди сприятливої кон'юнктури ринку) та не використовуватиме фінансові можливості приросту прибутку на вкладений капітал.

Перевагами ж позикового капіталу є: нижча вартість у порівнянні з власним капіталом; широкий спектр залучення; здатність генерувати приріст фінансової рентабельності (коефіцієнта рентабельності власного капіталу); забезпечення росту фінансового потенціалу підприємства та обсягів його господарської діяльності.

Однак є ряд недоліків, що перешкоджають широкому використанню цього виду капіталу. До них слід віднести: складність процедури залучення; висока залежність його вартості від коливань кон'юнктури фінансового ринку; сформовані за його рахунок активи менш прибуткові на суму виплачуваного позикового процента в усіх його формах; його використання формує ризик зниження фінансової стійкості та втрати платоспроможності.

Таким чином, якщо підприємство використовує позиковий капітал, то воно за рахунок формування додаткового обсягу активів має більш високий фінансовий потенціал свого розвитку і можливості приросту рентабельності фінансової діяльності, але більшою мірою генерує фінансовий ризик і загрозу банкрутства.

Таким чином, оптимізація структури капіталу – це важливий етап стратегічного аналізу капіталу, який полягає у визначенні такого співвідношення між власним капіталом, що приносить прибуток, та позиковим, що залучається на основі його повернення, при якому досягається максимальна ефективність діяльності підприємства.

Отже, єдиного вірного способу визначення ефективного співвідношення власного і позикового капіталу не існує навіть для одного й того ж підприємства на різних етапах його розвитку та за різних умов функціонування економіки. Теоретичні концепції оптимальної структури капіталу виходить з необхідності комбінування джерел фінансування й оптимальною при цьому є структура капіталу, яка максимізує ринкову вартість підприємства та мінімізує вартість його капіталу.

Створення реальних передумов для виходу підприємства з фінансово-економічної кризи та покращення його фінансового стану забезпечить виважена збутова політика. Правильний підхід до просування продукції на ринку товарів дозволить збільшити об'єми її реалізації. Важливими маркетинговими завданнями є вирішення питання реклами, упаковки, випуску високоякісної сувенірної продукції, фірмова торгівля, стимулювання збуту різними шляхами та інше.

Важливим також є реалізація усієї продукції, що застоюється на складах з метою пришвидшення оборотності капіталу підприємства та збільшення прибутку. Для розширення ринків збуту підприємство може створити пункти роздрібною торгівлі. Звичайно такий захід не вирішить існуючих фінансових проблем, але дозволить скоротити термін реалізації товару та прискорити розрахунки з кредиторами.

На збільшення прибутку підприємства та його конкурентоспроможність на ринку збуту впливає зниження собівартості продукції, яке можна досягти шляхом впровадження нової техніки та технологій, раціональнішого використання матеріальних і трудових ресурсів, зменшення питомої ваги постійних витрат в собівартості продукції.

Здача в оренду та реалізація зайвих виробничих і невиробничих фондів забезпечить збільшення грошових коштів на розрахунковому рахунку підприємства. Це підвищить платоспроможність підприємства і збільшить

коефіцієнт абсолютної ліквідності, а також дасть можливість підприємству використовувати довго- і короткострокові кредити банку для фінансування своєї поточної діяльності.

Підвищити ліквідність підприємства можна за допомогою механізму фінансової стабілізації, який передбачає вжиття заходів, які спрямовані водночас на зменшення фінансових зобов'язань та на збільшення грошових активів, що забезпечують ці зобов'язання. Мінімізації фінансових зобов'язань підприємства можна досягти шляхом зменшення суми постійних (зокрема витрат на утримання управлінського персоналу) та умовно-змінних витрат; продовження строків кредиторської заборгованості за товарними операціями; відстрочення виплат дивідендів та відсотків. Збільшення суми грошових активів можна досягти рефінансувавши дебіторську заборгованість (шляхом факторингу, форфейтингу, використання векселів, примусового стягнення); прискоривши оборотність дебіторської заборгованості (шляхом скорочення термінів надання комерційного кредиту); оптимізувавши запаси товарно-матеріальних цінностей (шляхом встановлення нормативів товарних запасів методом техніко-економічних розрахунків).

Наявність нової високопродуктивної техніки значно покращує показники діяльності підприємств та зміцнює їх фінансовий стан. Заходи, спрямовані на збільшення інвестицій у основні фонди та зміцнення матеріально-технічної бази, потребують значного обсягу фінансових ресурсів. Тому запровадження та активне використання у цьому процесі лізингу заслуговує на окрему увагу. Його перевага у тому, що підприємство отримує не кошти, а конкретні машини та механізми, які мають техніко-економічні характеристики, які необхідні підприємству для здійснення його діяльності. Це надає змогу відразу приступати до надання послуг і з одержаної виручки поступово розраховуватись з лізингодавцем. А оскільки сторони можуть домовитись про терміни і розмір виплати, то можна досить гнучко враховувати інтереси кожного партнера. Крім цього механізм лізингу можна застосовувати не лише для придбання нової техніки, але і для ремонту тієї, яка вже використовується.

Для прийняття правильних управлінських рішень, як керівництвом так і інвесторами, надзвичайно важливою є інформація про фінансовий стан підприємства. Тому важливою умовою є достовірність, повнота та вчасність інформаційного забезпечення підприємства.

Отже, реалізація цих напрямів повинна призводити до стабілізації фінансового стану підприємства і зростання ефективності його функціонування.

Література:

1. Аверіна М.Ю. Аналіз та оцінка фінансового стану підприємства: шляхи покращення. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. №9. С. 92-100.
2. Безбородова Т.В. Сутність та необхідність аналізу фінансового стану. *Економіка. Управління. Інновації*. Випуск № 1 (11). 2014. С. 1-7
3. Карпенко Г. В. Шляхи удосконалення фінансового стану підприємства. *Економіка держави*. 2010. №1. С. 61—62.
4. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент: підручник. Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2012. 88 с.

5. Обущак Т.А. Сутність фінансового стану підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. №9. С. 92—100.
6. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: підручник. 6-е вид., перероб. та доп. К.: КНЕУ, 2008. URL: <http://enbv.narod.ru/text/Econom/fp/str/21.html>.
7. Рудницька О., Біленька Я. Шляхи покращення фінансового стану українських підприємств. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2009. № 639. С. 132–138.
8. Шкарлет С.М., Кравчук Г.В. Аналіз фінансового стану промислових підприємств. К.: ТОВ «Дорадо-Друк», 2009. 292 с.

Пугаченко О. Б.

канд. екон. наук, доцент кафедри аудиту, обліку та оподаткування
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький, Україна

Андрощук В. В.

слухач Кіровоградської Малої академії наук учнівської молоді
м. Бобринець, Кіровоградська обл., Україна

ВИЗНАЧЕННЯ ТЕРМІНУ «МАЛЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО» В ЛІТЕРАТУРНИХ ДЖЕРЕЛАХ

Зміна соціальних й економічних відносин, покращення економічного клімату, розвиток ринкового середовища, призводять до виникнення нових суб'єктів господарювання, серед яких важливим інструментом стає мале підприємництво. Незважаючи на важкі умови функціонування економіки України, непостійність політичного і правового середовища, окупацію частини територій, кризу спричинену пандемією COVID-19, суспільство чітко розуміє потребу в розвитку малого підприємництва, у т.ч. і через його значну роль та суттєвий вплив на соціально-економічне життя держави у цілому.

Роль малого підприємництва у світовій економіці різко зросла у 80-90-ті роки. За даними ООН, загалом на малих та середніх підприємствах у світі зайнято майже 50% працездатного населення та виробляється 33-60% національного продукту. Частка малих підприємств в українській економіці досить стрімко зростає. Якщо в 2013-му внесок цього сегменту у ВВП становив лише 14%, то у 2020-му він забезпечив у ньому кожен четверту гривню [1].

Наразі існує проблема визначення терміну «мале підприємництво». Це пояснюється тим, що «використовується термін «мале підприємництво», і їм досить часто замінюють поняття «малий бізнес», тому що досі серйозного розмежування цих понять немає; вважається, що відмінність між цими термінами полягає лише в тому, що термін «мале підприємництво» – це юридичний термін і вживається переважно в нормативних актах, а «малий

бізнес» – це економічний термін і використовується здебільшого у зв'язку з економічним розвитком регіону чи держави» [2, с. 34].

У статті [3] представлено три підходи до співвідношення між поняттями «мале підприємництво» і «малий бізнес»: коли малий бізнес більш широке поняття, ніж мале підприємництва; мале підприємництво більш широке, ніж малий бізнес; коли ці два поняття є тотожними, а автор робить висновок, що на сьогоднішній день ці два поняття використовуються переважно як синоніми [3, с. 22]. У роботі [4] поняття «мале підприємництво» і «малий бізнес» різняться наданням малому підприємництву більшого ступеню інноваційності та ризику. Також існує думка, що малий бізнес не обов'язково має бути ризиковою та інноваційною діяльністю на засадах повної економічної відповідальності. Саме в цьому якісному чиннику й полягає різниця між поняттями «мале підприємництво» і «малий бізнес». Важлива відмінність між ними пояснюється також різною мотивацією бізнесменів малого бізнесу, які отримують задоволення від керівництва власним підприємством, і орієнтованими на максимальний прибуток класичними підприємцями [5, с. 22-23].

Сьогодні усе частіше в західноєвропейській літературі вживається термін «small business» в англійській транскрипції, що перекладається як «малий бізнес». Хоча, наприклад, у Японії та країнах Західної Європи застосовується термін «малі та середні підприємства», у Франції – загальноприйнята аббревіатура «PME» (*petites et moyennes entreprises*), у Німеччині – не прийнято розглядати малий і середній бізнес окремо, тому підприємства визначаються єдиним поняттям «mittelstand» (середній прошарок) [6, с. 91].

У таблиці 1 згруповано основні підходи до трактування дефініції «мале підприємництво» у 13 літературних джерелах.

Таблиця 1 – Основні підходи до трактування дефініції «мале підприємництво»

Автор	Сутність	Джерело
Білорус О.	Мале підприємництво – це особливий підвид підприємництва, що полягає у створенні і практичній реалізації нового економічного процесу або здійсненні особливого внеску у вже існуючий економічний процес, пов'язаний із підприємницькою діяльністю громадян – фізичних осіб та з функціонуванням малих підприємницьких структур різних форм власності та організаційно-правових форм з метою отримання прибутку за умови особистої зацікавленості суб'єкта підприємництва в ній і необхідності задоволення при цьому певних потреб суспільства	Білорус О.Г. Фінансові та грошово-кредитні чинники інвестиційно-інноваційного розвитку малого та середнього бізнесу. <i>Банківська справа</i> . 2014. № 1. С. 14-18
Варналій З.	Мале підприємництво – це самостійна (за рахунок власних коштів) систематична інноваційна діяльність громадян-підприємців та малих підприємств на власний ризик з метою отримання підприємницького доходу (надприбутку)	Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики. 4-те вид. К.: Т-во «Знання», КОО, 2008. 302 с.

Автор	Сутність	Джерело
Волощук Н.	Мале підприємництво є особливим видом господарської діяльності з врахуванням творчих здібностей підприємця та інноваційних підходів, що базується на самозайнятості підприємців та членів його родини, власному ризику і майновій відповідальності, спрямований на отримання прибутку та за певними критеріями визначений чинним законодавством	Волощук Н.Ю. Теоретичні підходи до дослідження сутності категорії малого підприємництва. <i>Науковий вісник Мукачівського державного університету. Сер.: Економіка.</i> 2015. Вип. 2(2). С. 13-17
Гетьман О., Шаповал В.	Мале підприємництво – це самостійна господарська діяльність малих підприємств та громадян-підприємців, яка ведеться з метою отримання прибутку	Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економіка підприємства: навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2012. 488 с.
Довгальова О., Балабенко О.	Мале підприємництво – це особлива форма економічної активності, що передбачає орієнтацію на досягнення комерційного успіху; інноваційний та ризиковий характер діяльності; перспективність спрямування на подальший розвиток, розширення масштабів і сфери діяльності; свободу та самостійність суб'єктів у прийнятті управлінських рішень та здійсненні бізнесу; майнову відповідальність підприємця за результати господарювання; постійний характер господарської діяльності, укладання регулярних, а не одноразових угод	Довгальова О.В., Балабенко О.В. Управління малим бізнесом : підручник. Донбас. нац. акад. буд-ва і архіт. Макіївка; Донецьк: Цифрова типографія, 2011. 298 с.
Кузьменко А., Козакова А.	Підприємства сектору малого підприємництва є складними системами, що функціонують в умовах нестабільності з постійними джерелами нових можливостей і загроз, що створюють складну, неоднорідну і важко передбачувану обстановку	Кузьменко А.В., Козакова А.С. Перспективні напрями підвищення конкурентоспроможності малого підприємництва в умовах ринкової економіки. <i>Інфраструктура ринку.</i> 2019. Вип. 31. С. 289-294
Красота О., Кір'єв І.	Мале підприємництво як особливий підвид підприємництва, пов'язаний із підприємницькою (тобто на власний розсуд та ризик) діяльністю окремих фізичних осіб-підприємців та з функціонуванням малих підприємницьких структур (мікро- та малих підприємств) будь-якої форми власності і відповідної правової форми організації бізнесу з метою отримання прибутку (тобто на комерційній основі)	Красота О.В., Кір'єв І.С. Особливості розвитку малого підприємництва в умовах порушення макроекономічної стабільності. <i>Ефективна економіка.</i> 2021. № 2. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8671 (дата звернення: 13.12.2021).
Матусова О.	Мале підприємництво – сектор регіональної економіки, в якому функціонують суб'єкти підприємницької діяльності різних організаційно-правових форм, що здійснюють самостійну, інноваційну, систематичну, на власний ризик господарську діяльність з метою отримання економічного і соціального ефекту	Матусова О.М. Сутність і класифікація малого сільського підприємництва. <i>Проблеми і перспективи розвитку підприємництва.</i> 2016. № 1. С. 12-17

Автор	Сутність	Джерело
Міца В.	Мале підприємництво – це типологічна форма підприємництва, заснована на прийнятті інноваційних рішень щодо раціонального використання наявного ресурсного потенціалу, характеризується свободою вибору методів та форм менеджменту та здійснюється з метою максимізації прибутку	Міца В.В. Малий бізнес як суб'єкт економічної системи регіону. <i>Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство.</i> 2018. Вип. 20(2). С. 123-126
Пукало О.	Мале підприємництво – це самостійна діяльність, пов'язана з виробництвом продукції, наданням послуг тощо з метою отримання прибутку, яка здійснюється фізичними і юридичними особами, що зареєстровані як суб'єкт підприємницької діяльності, передбачені законодавством	Пукало О. Теоретичні проблеми та перспективи розвитку малого бізнесу в Україні. <i>Вісник Тернопільського національного економічного університету.</i> 2017. № 4. С. 31-37
Фролова В.	Мале підприємництво є самостійним органічним елементом ринкової економіки, який базується на ініційованій ризиковій господарській діяльності малих підприємств та фізичних осіб-підприємців з метою отримання додаткового прибутку	Фролова В.Ю. Актуальні проблеми діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні. <i>Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу.</i> 2017. № 1(37). С. 16-34
Черняєва О., Гриненко А.	Під малим підприємництвом розуміється не тільки цілеспрямована підприємницька діяльність фізичної чи юридичної особи, що пов'язана з підвищеним ризиком, заснована на використанні інноваційної ідеї, основною метою якої є максимізація прибутку за рахунок виробництва і продажу товарів, виконання різних робіт і надання різноманітних послуг з обов'язковим дотриманням норм законодавства, а також відповідність критеріям віднесення до малого підприємництва	Черняєва О.В., Гриненко А.Ю. Сутність і значення малого підприємництва у світовій економіці. <i>Східна Європа: економіка, бізнес та управління.</i> 2017. Вип. 3(08). С. 33-42
Яненкова І., Самарська В.	Мале підприємництво додає ринковій економіці країни належну гнучкість, мобілізує значні фінансові і виробничі ресурси населення, несе в собі могутній антимонопольний потенціал, сприяє згладжуванню соціальних конфліктів, виконує важливу роль в соціально-економічному виживанні окремих верств населення і цілих регіонів країни	Яненкова І.Г., Самарська В.В. Особливості державного регулювання малого підприємництва в Україні. <i>Наукові праці. Економіка.</i> 2017. № 284. Т. 296. С. 62-66

Аналізуючи існуючі підходи до трактування терміну «мале підприємництво» з'ясовано, що не існує єдиних загально прийнятних формулювань, а кожен автор його трактує залежно від власного бачення, розуміння та під впливом напрямку і цілей наукових досліджень.

Література:

1. Угніва С. Хребет національної економіки. Чим живе малий і середній бізнес в Україні та як він відвойовує свою частку у національному ВВП. *НВ-Бізнес*. 2021. № 48. URL: <https://biz.nv.ua/ukr/economics/maliy-biznes-v-ukrajini-umovi-roboti-perspektivi-chim-zaroblyaye-povini-ukrajini-50203466.html> (дата звернення: 02.12.2021)
2. Черняєва О.В., Гриненко А.Ю. Сутність і значення малого підприємництва у світовій економіці. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2017. Вип. 3(08). С. 33-42
3. Богаченко А.В. Огляд відмінності та спорідненості понять малий бізнес та мале промислове підприємництво в Україні. *Економіка: реалії часу*. 2015. № 4(20). С. 20-26
4. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики. 4-ге вид. К.: Т-во «Знання», КОО, 2008. 302 с.
5. Малий та середній бізнес / За загальною редакцією В.Є. Сахарова. К.: ВНЗ «Національна академія управління», 2003. 368 с.
6. Панухник О., Голич Н. Погляд на категорію «малий бізнес» у призмі сучасного бачення та європейських підходів. *Галицький економічний вісник*. 2019. Том 58. № 3. С. 90-97.

Savchenko Yu.V.

student of the second (Master's) level of higher education, group FS-20M

Supervisor: **Sybirtsev V. V.**, Doctor of Economics, Associate Professor

Head of the Department of Finance, Banking and Insurance

Central Ukrainian National Technical University

Kropyvnytskyi, Ukraine

DEPOSIT POLICY OF A COMMERCIAL BANK

The deposit policy of a commercial bank is the strategy and tactics of the bank to attract funds from depositors and other creditors and determine the most effective combination of their sources. The main purpose of the deposit policy of a commercial bank is to determine the priority areas of development and improvement of banking activities in the process of attracting and accumulating resources, development of deposit operations and increase their efficiency.

Today, in the context of financial and economic crisis and hostilities on the territory of Ukraine, the importance of deposit resources, which commercial banks must attract by conducting deposit operations, is growing. The struggle to attract funds from individuals and legal entities between commercial banks is constantly intensifying. That is why the management of any commercial bank feels the need for a well-thought-out deposit policy, which today is the basis for ensuring effective operation of the banks. Thus, the relevance of the study of the deposit policy of a commercial bank is beyond doubt.

A large number of both foreign and national scholars have studied the content of deposit policy in the context of development of the banking system.

The national scientists R. Kotsovska, V. Rychakivska, H. Tabachuk,

J. Grudzevych, M. Vozniuk defined the deposit policy of a bank as "strategy and tactics of the bank to attract funds from depositors and other creditors to determine the most effective combination of their sources" [5].

I.O. Lavrushin's definition narrows down to the concept of liquidity regulation and along with this the author includes the sphere of borrowing in the process of implementing the deposit policy, which reduces the number of the above-mentioned components of resource policy [2].

H.S. Panova considers the deposit policy of a bank in the narrow sense as an integral part of the credit policy of the bank as a whole and believes that "deposit policy is a banking policy to attract funds and effectively manage deposits" [6].

Studies of such economists as N. Parasii, O. Verhulenko, D. Oliynyk, V. Antonyuk, O. Vasyurenko, O. Dmitrieva and others are devoted to the problems of forming an effective deposit policy of commercial banks.

The tools of deposit policy of commercial banks, determination of reliability and economic security were developed and improved by L. Batrakova, V. Kochetkov, V. Pavlyuk, S. Hughes, A. Maidan and others.

Therefore, summarizing the diverse views of the national scientists, we agree with O. Bartosh, who defines the deposit policy as the "strategy and tactics of a commercial bank to attract depositors and other creditors, which at a certain level of profitability and risk provides sufficient resources for institution, as well as maintaining its competitive advantages in the financial market. The role of deposit policy is manifested in ensuring the stability and stability of the bank, its profitability, liquidity and reliability, as well as the adequacy of its activities to customer needs" [4].

The deposit policy of a commercial bank is based on the study of the achieved level of development of the bank's deposit relations with customers and is aimed at their improvement and development.

The development of the deposit policy by the bank is to determine priority areas of development and improvement of banking activities in the process of attracting and accumulating resources, development of deposit operations and increase their efficiency.

"It is important for a commercial bank to develop a deposit policy primarily because it allows regulating, managing and, rationally organizing the relationship between the bank and its customers on the return of funds. In the process of developing the deposit policy of the bank, the level of development society, the economy as a whole, and its individual industries, as well as the political situation in the country should be taken into account" [1].

It should be noted that there is no single deposit policy for all banks. If a bank does not have its own deposit policy or has a deposit policy of low quality, or has not been able to bring its main provisions to the attention of specific performers, thus questioning the possibility of its implementation, the overall risk of its activities increases significantly. The bank's deposit policy is an integral part of the banking strategy, which is implemented through the bank's financial management mechanism and which provides for certain tasks, namely: assistance in the process of conducting deposit operations to make a profit or create conditions for future profits; subjects of

deposit operations and a combination of different forms of deposits, creating conditions in the future to maintain the stability of deposits, attracting necessary resources for the long term, minimizing free funds on deposit accounts, flexible interest rate policy, constant search for ways to reduce interest costs on borrowed resources development of banking services and improving the quality and culture of customer service.

When performing deposit policy tasks, banks must take into account many factors, namely: external macroeconomic, that is the state of the market in which the bank operates, risks, inflation, competition, demand for banking services, etc., and internal microeconomic, that is profitability, liquidity, clientele expansion, new types of operations, etc. [3].

Activation of commercial banks in the deposit market is possible through the use of new deposit instruments, increasing the attractiveness of deposits through rational combination of price and non-price methods, simplifying the mode of operation of deposit accounts.

To solve the problems, one can use the following areas:

1. Development of deposit policy that is attractive to customers and profitable for the bank that are simple and understandable to the consumer deposit products that do not require significant costs from the bank, taking into account the interests of a segment of consumers targeted by the banking institution, the latest banking technologies customers.

2. Building trust in a potential client, that is impeccable business reputation, financial stability and reliability of the bank, the most convenient forms of deposit services.

3. The use of pricing methods to attract resources, that is an adequate interest rate policy aimed at attracting and sustainable retention of funds in the deposit accounts.

4. The use of non-price methods of attracting resources, that is improving the quality of customer service, expanding the range of deposit services, comprehensive services, additional types of deposit services, expanding the branch network.

References:

1. Avanesova N.E., Arestova Y.O. Deposit policy of a commercial bank: theoretical and methodological principles. *Global and national economic problems*. Issue 8, 2015 URL: <http://global-national.in.ua/archive/8-2015/192.pdf>
2. Banking: Textbook. Ed. O.I. Lavrushina. M.: KNORUS, 2007. 576 p.
3. Barylyuk I. Balanced scorecard is the basis of strategic management of resource potential of banking institutions. *Formation of a market economy in Ukraine*. 2009. № 19. P.147.
4. Bartosh O.M. Deposit policy of the bank and the main stages of its formation. *Bulletin of the UBS NBU*. 2008. № 3. pp. 97–101.
5. Kotsovska R., Rychakivska V., Tabachuk H., Grudzevych J., Vozniuk M. Operations of commercial banks. 3rd edition. K.: Alerta; Lviv: LBI NBU, 2003. 500 p.
6. Panova H.S. Analysis of the financial condition of a commercial bank: a textbook. M.: Finance and Statistics, 1996. 272 p.

Сімбаба А. О.

здобувач другого рівня вищої освіти, гр. ФС-21 МЗ

Науковий керівник: **Подплетній В. В.**, канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький, Україна

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ

Державні фінанси це є система економічних відносин, що склалися в зв'язку з формуванням, розподілом і використанням централізованих і децентралізованих коштів для виконання функцій і задач держави. Що з одного боку виступає держава, а з іншого - населення і підприємницькі структури.

Важливе призначення фінансів - забезпечити потребу держави і підприємств у грошових коштах і здійснювати контроль над їх використанням.

Як складова частина фінансової системи державні фінанси тісно взаємодіють з іншими її елементами: фінансовими інститутами і фінансовими ринками, фінансами суб'єктів господарювання, міжнародними фінансами.

Державні фінанси є найважливішим елементом фінансової системи держави. Через них держава впливає на економічний і соціальний розвиток країни загалом та окремих її регіонів і соціальних груп населення. [1, с.223].

Державний бюджет - це основний фінансовий план держави, що має силу закону. За допомогою державного бюджету держава мобілізує кошти, необхідні для забезпечення розвитку країни та витрачає їх з метою виконання своїх функцій.



Рис 1 - Система державних фінансів

На даному рисунку 1, зображено систему державних фінансів.

Бюджет держави - це основний фінансовий план держави, що має силу закону. За допомогою державного бюджету держава мобілізує кошти, необхідні для забезпечення розвитку країни та витрачає їх з метою виконання своїх функцій.

Фонди цільового призначення - це централізовані фонди грошових коштів, що утворюються поза державним бюджетом для реалізації прав громадян на пенсійне і соціальне забезпечення та соціальне страхування.

Державний кредит - передбачає залучення коштів державою на позиковій

основі. Залучені таким чином кошти спрямовуються в бюджет для використання через видатки на конкретні проекти.

Фінанси державного підприємства - об'єднують фінанси державних підприємств і муніципального господарства. [2, с.95].

Ефективність функціонування державних, галузевих, місцевих структур та раціональне використання державних коштів є запорукою динамічного розвитку країни. Наприклад, через галузі освіти, охорони здоров'я, соціального захисту населення держава реалізує стратегію соціального розвитку. Зважаючи на позицію ефективності функціонування таких державних структур, низькоефективні структури мають бути реорганізовані або взагалі ліквідовані. У перспективі в державному секторі України мають залишитися ті галузі, сфери економічної діяльності, які на високому рівні надають населенню послуги та забезпечують державні соціальні гарантії, допомагають державі якісніше виконувати загальнодержавні функції в соціальній політиці, здатні приносити країні як суб'єкту економічних відносин додаткові економічні дивіденди. Такі галузі, по суті, мають стратегічний характер, оскільки формують фінансові ресурси держави та забезпечують міжгалузевий перерозподіл. [1, с.210].

Питання лише в оптимальному розмірі фінансових ресурсів, який забезпечить високий рівень їх ефективності для розв'язання складних соціально-економічних проблем.

Сьогодні держава використовує державні фінанси як важіль впливу на соціальний і економічний розвиток країни як у позитивному, так і в негативному аспектах. За допомогою цього інструменту вона розподіляє та перерозподіляє ВВП і сприяє розширеному відтворенню. Державні фінанси формують основу економічної безпеки держави: через них забезпечуються права, свободи та добробут усіх її громадян. Завдяки механізму державних фінансів, що являє собою організаційно-правові, економічні форми й методи управління фінансами, держава здійснює розвиток економіки, надання соціальних гарантій населенню. Про ступінь досконалості фінансового механізму можна судити за темпами економічного та соціального розвитку країни.

Література:

1. Грушко В.І., Наконечна О.С., Чумаченко О.Г. *Національні фінанси*: підручник. К.: ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК». 2017. 660 с.
2. *Фінанси підприємств*: підручник / керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. 3-тє вид., перероб. та доп. К.: КНЕУ. 2000. 460 с.
3. Радіонов Ю. Д. Державні фінанси в системі забезпечення соціально-економічного розвитку України. – URL: <http://old2.niss.gov.ua/content/articles/files/Moldovan-2a5bc.pdf>

Sybirtsev V. V.
Doctor of Economics, Associate Professor
Head of the Department of Finance, Banking and Insurance
Central Ukrainian National Technical University
Kropyvnytskyi, Ukraine

COMPETENCE APPROACH IN THE SYSTEM OF TRAINING FINANCIERS

The orders of the Ministry of Education and Science of Ukraine № 729 dated 24.05.2019 and № 866 dated 20.06.2019 approved and put into effect the standards of higher education of Ukraine for the specialty "Finance, Banking and Insurance" in the field of knowledge "Management and Administration" for higher education degrees of a bachelor and master.

These standards are aimed at solving the main task of higher education in Ukraine, that is development of theoretical and practical skills and abilities of graduates of higher education institutions. At the same time, the transition from the professional-qualification approach to the competence one has been made, where the goals of education are connected not only with the performance of specific professional functions, but also with the integrated requirements of pre-program learning outcomes.

In particular, the integrated competencies in the standards are: the ability to solve complex specialized problems and practical problems in financial activities, banking and insurance or in the studying process, which involves the use of certain methods and regulations of financial science and is characterized by uncertainty and the need to take into account the requirements for professional and educational activities, or the ability to solve complex problems and problems in professional activities or in the process of studying finance, banking and insurance, which involves research and/or innovation and is characterized by uncertainty and requirements.

The main general competencies are the following: ability to abstract thinking, analysis and synthesis, ability to apply knowledge in practical situations, ability to plan and manage time, ability to communicate in a foreign language, skills in information and communication technologies, searching, processing and analysing information from various sources, teamwork, ability to communicate with other professionals of different levels of groups (with experts from other fields of knowledge/economic activities), ability to identify, put and solve problems, ability to make informed decisions, interpersonal skills, ability to generate new ideas (creativity).

The list of competencies of a graduate financier also includes special (professional, subject) competencies [6,7].

With the help of higher education institutions, to master a set of competencies specified in the standards of higher education in the form of integrated knowledge, skills and abilities, which will further serve as a reliable foundation for modern professional competencies of financiers and their competitiveness in a dynamically changing labor market.

At the same time, the labor market today clearly separates knowledge in the specialty (hardskills) as the technical basis of professionalism (but for the full status of an expert, specialist, professional, they are usually not enough) and softskills, which usually include the ability of effective communication, time management, decision making in non-standard situations, etc. The latter in today's conditions sometimes becomes more important and demanded than professional knowledge.

The world is changing; the requirements for the profession of a financier are changing. Until recently, the term "financier" was associated with a person who has fundamental knowledge and professional skills in accounting and preparation of various reports. The modern employer in the labor market is looking for financial professionals who need to understand the company's business model, strategy and competitive position. Moreover, these people need to have communication skills and be strong leaders. Knowledge and skills in the field of finance can be obtained in a specialized university, but other competencies, such as business understanding, communication and leadership are special qualities (softskills), which help to develop professional life experience [1].

From the point of view of classical management of knowledge, most financial products belong to the field of hardskills for which, taking right decisions requires significant basic knowledge, which can not be obtained simply by learning and transferring professional or everyday experience. However, the situation when a diploma of a higher education institution which educational and professional programs are more focused on hardskills does not guarantee the employer a highly qualified specialist has led to the emergence of various financial educational products and many professional certification programs in which softskills are perfectly superimposed and work in symbiosis with hardskills: CFA (Chartered Financial Analyst) is a certified financial analyst; ACCA (the Association of Chartered Certified Accountants) is the global professional association that brings together professionals in the field of finance and accounting; CMA (Certified management accountant) is a certified accountant in management accounting; CIMA (Chartered Institute of Management Accountants) is a certified institute of management accounting specialists; CIA (Certified internal auditor) is a certified internal auditor; CIIA (Certified international investment analyst) is a certified international investment analyst [5].

The Chartered Institute of Management Accountants (CIMA) has conducted a global survey based on surveys of financial professionals and employers over the past few years. The results of this study allow concluding about the demand for the following four competencies for business:

- Technical skills
- Business acumen
- People skills, relationship skills
- Leadership skills

It is very important to combine these skills and qualities. The development of competencies in isolation from each other will not provide the desired effect [1].

Experts from ACCA, the association that consociates professional financiers,

accountants and auditors insist on the development of the following competencies:

1. Creativity: this skill is not yet available to artificial intelligence, so it will be one of the most popular in the robotic future, and its development should be given special attention now.

2. Orientation in the digital space: interest and knowledge about emerging technologies, the possibilities of their application.

3. Emotional quotient (EQ): one of the most important softskills that financiers need to develop. EQ is based on four principles: awareness, self-esteem, motivation and adaptability. A person with a highly developed EQ is better aware of his/her goals, and realizes his potential and communicates more effectively with others.

4. Communication: To achieve the desired results, a financier anticipates and understands the client's expectations, applies skills in working with stakeholders, whether they are investors or the board of directors, and is able to interact with colleagues.

5. Ability to forecast: in modern conditions it is very important for a financier to be able to "look into the future" and predict the effectiveness of certain actions. To run a successful business, one needs to be able to anticipate future trends, to assess the solvency of partners, using minimum of information, and to determine the need for investment and optimize the company's investment portfolio.

6. Adherence to professional ethics: the ability to think and behave ethically and responsibly, to be objective and to maintain confidentiality in business.

7. Other necessary qualities are the ability to work in a team, responsibility, discipline, time management skills and critical thinking [2].

Thus, the development of standards for training professional financiers is based on a competency-based approach that takes into account hard and soft requirements of the human capital market. The inseparability of knowledge is associated by financiers with the importance of the educational component, but due to the large supply in the market and the opportunities of modern business education, the knowledge is no longer a decisive factor in hiring. Rather, they have become a "parity point", a kind of filter that reduces the number of applicants for the position that will take place in the future in the next stages of selection [3]. It is important for the employer that the employees of his company are professionals in their field, continuously trained, have a broad outlook, receive additional qualifications and apply them in practice.

References:

1. Zasukhina S. What competencies are in demand in modern business: the type of CIMA and PwC. URL: <https://www.e-xecutive.ru/education/proeducation/1985718-kakie-kompetentsii-vostrebovany-sovremennym-biznesom-vzglyad-cima-i-pwc>

2. What soft skills are important for a financial professional? URL: <https://blog.trud.com/blog/2020/12/04/kakie-soft-skills-vagni-dlya-finansovogo-specialista/>

3. Kolisnyk M. Iceberg of financial competencies: what financiers need owners. URL: <https://www.buh24.com.ua/yaki-finansisti-potribni-vlasnikam/>

4. Kremen V.M. Features of professional activity of finance specialists. *Problems and prospects of development of the banking system in Ukraine*. Collection of Scientific Works. Sumy: UAB of the National Bank of Ukraine, 2011. Issue 31. P. 145-156.

5. The profession of a financier. URL: <https://ukrlawcouncil.org/registers/profesiya-finansyst/>

6. Standard of higher education in specialty 072 "Finance, Banking and Insurance" for the first (Bachelor's) level of higher education. URL: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/vishcha-osvita/zatverdzeni%20standarty/2019/05/28/072-finansi-bankivska-sprava-ta-strakhuvannya-bakalavr.pdf>

7. Standard of higher education in specialty 072 "Finance, Banking and Insurance" for the second (Master's) level of higher education. URL: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/vishcha-osvita/zatverdzeni%20standarty/2019/06/25/072-finansi-bankivska-sprava-ta-strakhuvannya-magistr.pdf>

Слатвінська Л. А.

канд. екон. наук, доцент кафедри технологій та організації туризму і готельно-ресторанної справи Навчально-наукового інституту економіки та бізнес-освіти
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини
м. Умань, Україна

ГРАНТИ ЯК ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ФІНАНСОВІ ВІДНОСИНИ В ІНДУСТРІЇ ТУРИЗМУ

У ХХІ столітті прискорюються інтеграційні процеси, що сприяють зближенню культур різних країн через туристичну діяльність, все більш активним стає міжнародне співробітництво на різних рівнях. Аби бути активним суб'єктом цих процесів, українці через державну підтримку національної культури та туризму мають отримати потенціальні можливості для самоідентифікації, а через засвоєння нових сенсів – для саморозвитку. В Україні функціонують ефективні інструменти, створені державою для громадянського суспільства з метою формування спільного європейського майбутнього через культуру [1] та туризм.

За умови еволюції системи фінансової підтримки туристичного сектору суб'єкти туристичної діяльності шукають нові можливості інноваційно-інвестиційної підтримки реалізації своєї діяльності. Формуються нові тенденції, для яких необхідно забезпечити процес, завдяки якому кошти, що надаються творцям туристичного продукту, отримають ціннісний вплив, дозволять досягати порозуміння в суспільстві та полегшити інтеграцію країни зі світовою спільнотою.

Розвиток індустрії туризму спрямований на сприяння створенню та зміцненню екосистеми туризму, культури і креативності в Україні шляхом розробки, апробації та вдосконалення нової для України моделі надання на конкурсних засадах державної, міжнародної, грантової фінансової підтримки ініціативам у сфері туризму, культури та креативних індустрій.

Основою грантового фінансування є партнерство як чинник стратегічного розвитку. Партнерство повинно розглядатись в якості одного зі значних ресурсів власного розвитку. Наступні цільові групи вважаються потенційними партнерами при залученні грантових фінансових ресурсів: органи публічної влади всіх рівнів; установи, створені українськими органами влади; іноземні та

міжнародні організації туристичних секторів; громадяни – споживачі туристичного продукту (вони теж є бенефіціарами); засоби масової інформації; представники та організації української діаспори. Встановлення та розвиток співпраці з українськими урядовими організаціями та фондами; міжнародними організаціями та програмами; іноземними благодійними фондами, громадськими організаціями та іншими інституціями є основою партнерства в інноваційно-інвестиційній діяльності в туризмі для залучення грантового фінансового ресурсу [2].

Відповідно до розпорядження Кабінету міністрів України «Про схвалення Стратегії розвитку туризму та курортів на період до 2026 року» фінансовий механізм забезпечує реалізацію принципів прозорості та передбачуваності дій органів державної влади з розподілу коштів державного бюджету, інвестицій, грантів міжнародних організацій, залучення кредитів банків та небанківських установ, коштів недержавних цільових фондів, лізингових компаній. Фінансове забезпечення реалізації Стратегії здійснюється у межах коштів державного та місцевих бюджетів, суб'єктів туристичної діяльності, коштів міжнародної технічної допомоги, інших міжнародних донорів, фінансових організацій (установ), коштів інвесторів та інших джерел, не заборонених законом. Обсяг фінансування Стратегії визначається з урахуванням конкретних завдань та у межах коштів, передбачених державним бюджетом на відповідний рік [3].

Гранти є найбільш поширеною формою фінансування проектів донорськими організаціями. Найпоширенішим джерелом додаткових ресурсів неприбуткових організацій та соціально-значущих проектів є благодійні фонди, які, в свою чергу, надають допомогу у вигляді грантів.

Відповідно до Закону України «Про наукову та науково-технічну діяльність» грант – фінансові чи інші ресурси, надані на безоплатній і безповоротній основі державою, юридичними, фізичними особами, у тому числі іноземними, та (або) міжнародними організаціями для розвитку матеріально-технічної бази для провадження наукової та науково-технічної діяльності, проведення конкретних фундаментальних та (або) прикладних наукових досліджень, науково-технічних (експериментальних) розробок, зокрема на оплату праці наукових (науково-педагогічних) працівників у рамках їх виконання, за напрямками й на умовах, визначених надавачами гранту [4].

Відповідно Закону України «Про культуру» грант – фінансові ресурси, надавані на безповоротній основі суб'єкту, який провадить діяльність у сфері культури, для реалізації культурно-мистецького проекту [5].

За даними Державної податкової служби України для цілей податкового обліку використовують також визначення бюджетного гранту із пп. 14.1.2771 ПКУ, згідно з яким під цим поняттям розуміють цільову допомогу у вигляді коштів або майна, які надають на безоплатній і безповоротній основі за рахунок коштів державного та/або місцевих бюджетів, міжнародної технічної допомоги для реалізації проекту або програми у сферах культури, туризму та в секторі креативних індустрій, спорту й інших гуманітарних сферах у порядку, установленому законом. Перелік надавачів бюджетних грантів визначає Кабінет Міністрів України [6].

Термін «фонд» (англ. – fund) означає суму коштів, заощаджених або приготованих для виконання конкретних визначених цілей і завдань. Фондами можуть бути державні установи різних країн, міжнародні організації, приватні благодійні фонди, комерційні структури, релігійні, наукові та інші громадські некомерційні організації, які володіють первинним капіталом (або вкладом), та надають підтримку або допомогу в благодійній, освітній, культурній, релігійній та інших видах діяльності, що приносить користь громадськості, та фінансує в першу чергу інші некомерційні організації. Згідно з даними Центру Європейських Фондів (ЕРО), у США зареєстровано близько 40 тис. благодійних фондів, в Європі їх кількість коливається від 80 до 100 тис.[7].

Донори – це міжнародні організації, державні установи, комерційні структури, громадські некомерційні організації (релігійні, наукові тощо), приватні благодійні фонди або приватні особи, що надають громадянам та організаціям на некомерційній безповоротній основі необхідні додаткові ресурси різного виду, на цілі, які спрямовані в цілому на благо усього суспільства.

На практиці існує декілька класифікацій донорів, які можна систематизувати так:

За видами допомоги, що надається, донори поділяються на тих, хто: надає гранти; виділяє стипендії на навчання; здійснює експертну (консультативну) допомогу; надає технології, обладнання тощо.

За сферою інтересів донори поділяються на вузькоспеціалізовані (здійснюють підтримку в чітко визначених сферах діяльності, наприклад, Всесвітній фонд боротьби зі СНІДом, Глобальний екологічний фонд) та універсальні (пріоритетами діяльності яких є різноманітні суспільні проблеми).

За територіальними межами дії донори бувають національними та міжнародними. Хоча у цих рекомендаціях ми в основному зосереджуємось на міжнародній допомозі, не варто забувати й про вітчизняних грантодавців. Тим більше, що українські організації в рамках власних програм і великих проектів можуть здійснювати так зване субгрантування. Таким чином працює, наприклад, Український фонд соціальних інвестицій, який на конкурсній основі перерозподіляє кошти, отримані від іноземних фінансових організацій.

За джерелом капіталу можна виділити такі основні групи міжнародних донорів, які доступні для здобувачів з України: міждержавні організації, урядові, суспільні та корпоративні донори. Дещо докладніше про ці групи.

1. Міждержавні організації. До цієї групи донорів належать установи Організації Об'єднаних Націй (Програма розвитку Організації Об'єднаних Націй (ПРООН), ЮНІСЕФ, Світовий банк, Проект «Місцевий розвиток орієнтований на громаду (СВА), тощо) та Європейського Союзу (Європейська комісія, Рада Європи, ОБСЄ,).

2. Урядові донори. Це можуть бути грантові програми окремих закордонних органів влади (Агенство США з міжнародного розвитку (USAID), Канадське агентство міжнародного розвитку (CIDA), Шведське агентство з питань міжнародної співпраці та розвитку (SIDA) та ін.), або посольств іноземних держав в Україні (США, ФРН, Норвегії тощо).

3. Суспільні донори можуть бути як національними (наприклад німецькі фонди політичних партій – Фонд К. Аденаура, Фонд Ф. Наумана та ін.) так і міжнародними (наприклад PHARE – Програма демократії, Міжнародний Вишеградський фонд). Вони будуються відповідно на фінансових надходжень з однієї або декількох країн та зобов'язані звітувати перед тими на чий гроші вони існують.

4. Приватні донори. До цієї категорії належать донори різного обсягу і характеру діяльності – від таких великих міжнародних організацій, як міжнародний фонд «Відродження» Дж. Сороса та Фонд Рокфеллера до невеликих сімейних фондів Фонд Кнута і Аліси Валенбергів, Фонд Раскоба заохочення католицької діяльності).

5. Корпоративні донори реалізують програми соціальної відповідальності великих компаній (Компанія «Монсанто», Інститут нетрадиційного газу компанії «Шелл») [7].

Для того щоб взяти участь у грантовій програмі треба знайти відкриті грантові конкурси, що відповідають напрямку діяльності вашої організації.

Розуміння того, що інноваційно-інвестиційний фінансовий грантовий проєкт є ключовим моментом для успішного пошуку рішення проблеми та можливого отримання фінансування. Отримання фінансування через грантовий проєкт – це ряд дій, спрямованих на досягнення чітко визначених цілей протягом зазначеного часу з використанням певного бюджету. Це конкретний шлях презентувати ідею й рішення проблеми. Це можливість планувати, зробити рішення проблеми реальним та втілити його у життя.

Тому, тому відповідно до рекомендацій Українського культурного фонду [8], який є грантодавцем, нами адаптовано та виділено пріоритетні напрями діяльності в індустрії туризму, які потребують фінансової підтримки: створення умов для сприяння туристичної діяльності, створення нових партнерств і формувань в Україні та закордоном для формування спільних цінностей громадянського суспільства; сприяння міжкультурному діалогу та підтримка туристичного розмаїття; забезпечення дотримання прав туристів: рівного доступу до туристичних ресурсів і рівних можливостей для особистісного розвитку та самореалізації для всіх громадян та спільнот, незалежно від культурних, мовних, етнічних, регіональних, соціальних, гендерних та інших особливостей чи розбіжностей; забезпечення всебічного розвитку і функціонування української мови в усіх сферах суспільного життя на території України, а також сприяння вивченню української мови за кордоном; сприяння інтернаціоналізації української культури та координації донорської підтримки проєктів у сфері туризму, культури та креативних індустрій; сприяння створенню інноваційного конкурентоспроможного туристичного продукту та професійному становленню фахівців, які реалізують діяльність у сфері туризму, залучення дітей та молоді до створення і популяризації дитячого, молодіжного туристичних продуктів; підтримка проєктів, націлених на місцевий розвиток туризму в умовах децентралізації; сприяння збереженню спадщини, яка формує туристичний продукт та промоція цілісного та орієнтованого на майбутнє її розуміння; сприяння проведенню аналітичної та дослідницької діяльності у

сфері туризму, культури і креативних індустрій; сприяння розвитку освітніх ініціатив, впровадженню інновацій, цифрових технологій та діджиталізації у сфері туризму.

Залучення позабюджетних альтернативних, грантових джерел фінансування дасть можливість сприяти реалізації державної політики у сфері туризму, розвитку сучасних напрямів туристичної діяльності, виробленню конкурентоспроможного туристичного продукту, формуванню стійкого попиту на український туристичний продукт серед широкого кола споживачів, що є основним стратегічним завданням. Створення партнерства між державними установами, бізнес-середовищем та громадянським суспільством дасть можливість розбудувати та зміцнити екосистему туризму в Україні.

Література:

1. Український культурний фонд. URL: <https://ucf.in.ua/storage/docs/>
2. ТАВРІЙСЬКИЙ ТУРИСТИЧНИЙ КОНГРЕС ТРАВЕНЬ 2021 РОКУ/ URL: <https://www.arr.ks.ua/ttk2021/>
3. Про схвалення Стратегії розвитку туризму та курортів на період до 2026 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/168-2017-%D1%80#Text>
4. Закон України «Про наукову та науково-технічну діяльність». URL: <https://zakon.rada.gov.ua>
5. Закон України «Про культуру». URL: <https://zakon.rada.gov.ua>
6. Державна податкова служба України. URL: <https://ips.ligazakon.net>
7. Здобуття грантів. URL: <http://novobasanska.gromada.org.ua/konkursi-ta-granti-1527572243/>
8. Закон України «Про Український культурний фонд». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1976-19#Text>

Смірнова І. В.

канд. екон. наук, доцент кафедри аудиту, обліку та оподаткування

Смірнова Н. В.

канд. екон. наук, доцент кафедри аудиту, обліку та оподаткування

Центральноукраїнський національний технічний університет

м. Кропивницький, Україна

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ, ЗУМОВЛЕНІ ЗАПРОВАДЖЕННЯМ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Сьогодні безперечним є факт формування та стрімкий розвиток глобального інформаційного суспільства. Сучасний світ перебуває на новому етапі розвитку, який називають Четвертою промисловою революцією або Індустрією 4.0. Основою нової економіки майбутнього вважаються цифрові інформаційні технології.

Система управління не може функціонувати без достовірної, оперативної, релевантної інформації та її аналітичного опрацювання. Система обліково-

аналітичного забезпечення відіграє важливу роль в функціонуванні системи управління підприємством, забезпечуючи взаємодію різних структурних підрозділів та реагуючи на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища. Тому трансформація бізнес-середовища та розвиток інформаційних технологій потребують перегляду вимог до облікового програмного забезпечення та розширення його функціоналу.

Причини, що спонукають організації впроваджувати інформаційні системи, з одного боку, зумовлюються прагненням збільшити продуктивність повсякденних робіт чи уникнути їх повторного проведення, а з іншого боку – бажанням підвищити ефективність управління діяльністю підприємства, приймаючи оптимальні та раціональні управлінські рішення. Перша причина доволі прозора і для її реалізації достатньо впроваджувати стандартизовані системи обробки інформації. Успішне функціонування організації значною мірою залежить від вдалого керівництва, яке базується на обґрунтуванні перспективних концепцій розвитку згідно зі сучасною, достовірною та повною інформацією, яку може поставляти відповідна інформаційна система. Основне завдання інформаційної системи управління полягає у підпорядкуванні всіх внутрішніх процесів головним цілям організації. Для цього необхідно скоординувати процеси, пов'язані з діяльністю організації, так, щоб вони максимально забезпечували виконання поставлених завдань в єдиному інформаційному полі. Тільки тоді інформаційна озброєність організації починає безпосередньо впливати на ефективність її діяльності.

Особливості впровадження інформаційних технологій визначаються потребами підприємства та користувачів, а також наявністю технічних засобів. Однак в будь-якій інформаційній системі управління мають розв'язуватись задачі оцінки ситуації, перетворення опису ситуації та прийняття рішень [12].

Необхідно відмітити, що система бухгалтерського обліку також є інформаційною системою, оскільки: по-перше, предметом і продуктом її роботи є інформація; по-друге, на вході й на виході із системи є інформація заздалегідь визначеного формату; по-третє, для неї характерні чітко спрямовані інформаційні потоки.

На використання інформаційних технологій та інформаційних ресурсів в бухгалтерському обліку і управлінні впливають певні фактори, які класифікують за такими ознаками: ступінь централізації технологічного процесу діяльності; тип предметної області застосування інформаційних технологій; ступінь охоплення завдань бухгалтерського обліку і управління; клас технологічних операцій, які реалізуються; тип інтерфейсу користувача; спосіб побудови мережі; інструментарій; тип носія інформації; тип операції.

Властивостями сучасних облікових інформаційних технологій є:

- активізація й ефективне використання інформаційних ресурсів суспільства;
- реалізація найважливіших інтелектуальних функцій процесів управління і бухгалтерського обліку;
- оптимізація та автоматизація інформаційних процесів в масштабах держави, підприємства, системи бухгалтерського обліку;

- забезпечення інформаційної взаємодії людей, що сприяє розповсюдженню інформації в т.ч. бухгалтерського обліку;
- ключова роль в процесах отримання, накопичення та розповсюдження нових знань;
- реалізація методів моделювання глобальних процесів [4].

Властивості інформаційних технологій формують відповідні принципи їх застосування у бухгалтерському обліку:

1) забезпечення спілкування кінцевого користувача з системою автоматизації на професійно-обмеженій природній мові, надання вхідної і результатної інформації у звичній і зручній для користувача формі;

2) забезпечення можливості вирішення завдань обліку, контролю, аналізу за їх постановками і вихідними даними незалежно від складності і наявності формальних математичних моделей задач;

3) створення кінцевому користувачу таких умов роботи, при яких він здійснює процеси управління і пошук нових рішень в режимі активного, такого, що все більше розширюється діалогу з комп'ютерною технікою, оперуючи поняттями своєї предметної ділянки, використовуючи професійний досвід, навички і приймаючи рішення одночасно за багатьма критеріями, частина з яких неописана формально і не має кількісного вираження [11].

До того ж правильний вибір засобів автоматизації та інформаційних систем ведення обліку на підприємстві дозволяє:

- обробляти та зберігати велику кількість одиниць облікової інформації;
- здійснювати швидкий доступ до необхідної інформації для прийняття управлінських рішень;
- здійснювати вибірку інформації з великої кількості даних та формування необхідної звітності;
- виконувати складні математичні розрахунки для планування, аналізу та прогнозування діяльності;
- здійснювати постійне спостереження за поточним станом об'єкта управління та його характеристиками;
- забезпечувати ефективне збереження даних та можливість доступу до них кінцевого користувача зі свого робочого місця [7].

При цьому сучасними тенденціями розвитку інформаційних систем і технологій в обліку є:

- збільшення швидкості обробки первинних документів за рахунок переведення документообігу з паперового в електронний;
- перехід від роботи з окремим первинним документом до групової обробки документів;
- комплексування різнорідних систем, пристроїв, технологій реєстрації та обробки облікової інформації. Інтеграція допоміжних систем в одній обліковій програмі;
- активне використання в обліковому процесі технологій безконтактної ідентифікації;
- використання в обліковому процесі хмарних обчислень;

- ведення податкового обліку на серверах ДПА;
- електронне адміністрування податків [9].

Однак, існує й ціла низка проблем, які постають перед вітчизняним підприємствами малого бізнесу при запровадженні програмного забезпечення:

- додаткові витрати, що пов'язані з придбанням програмного забезпечення;
- навчання персоналу роботі з програмним забезпеченням;
- низький рівень масштабування пропонуваніх рішень для розвитку бізнесу;
- перевірка рівня задоволення технічної підтримки нового програмного забезпечення чинному законодавству України;
- зручність інтерфейсу;
- можливість доповнень, розширення функціоналу;
- потреба в додатковому програмному забезпеченні, яке потрібне для функціонування облікової системи;
- розширення кола користувачів з можливістю придбання ключів на конкретний функціональний модуль або на всю програму в цілому [2].

Отже, автоматизація бухгалтерського обліку, точність і оперативність інформації є вирішальним фактором успішного розвитку підприємства. Основна мета запровадження інформаційних систем та технологій в бухгалтерському обліку полягає у забезпеченні зацікавлених осіб фінансовою інформацією для прийняття обґрунтованих рішень при виборі альтернативних варіантів використання обмежених ресурсів.

Література:

1. Бахарєва Я. В. Напрями розвитку інформаційних систем і технологій обліку підприємств малого та середнього бізнесу в Україні. *Ефективна економіка*. 2018. № 11. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6715> (дата звернення: 18.10.2021)
2. Долбнєва Д.В. Необхідність та передумови впровадження автоматизованих інформаційних систем ведення обліку на вітчизняних підприємствах. *Сталий розвиток економіки*. 1'2015[26]. С. 185-190.
3. Єлісеєва О.К., Белозерцев В.С. Тенденції розвитку інформаційних систем та технологій в обліку в умовах глобалізації. *Technology audit and production reserves*. № 3/5(23). 2015. С. 79-85.
4. Завгородний В.П. Автоматизация бухгалтерского учета, контроля, анализа и аудита: Монография. К. :АСК, 1998. 768 с.
5. Івахненко С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту. К: Знання-Прес, 2003. 349 с.

Сокурєнко П. І.

канд.екон. наук, професор кафедри соціальної роботи та мовної підготовки
Кременчуцький інститут ВНЗ «Університет імені Альфреда Нобеля»
м. Кременчук, Україна

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Сьогодні для переважної більшості успішно функціонуючих промислових підприємств, незалежно від їх форм власності та сфери діяльності до першочергових завдань відносяться пошук інноваційних методів пов'язаних з формуванням трудового потенціалу.

Інноваційною системою управління трудовим потенціалом на підприємстві буде така гнучка система менеджменту, яка враховує і формує потреби в роботі кадрів, здатних розробляти, впроваджувати та всебічно використовувати новації. З цього випливає, що передумови для інноваційного шляху розвитку визначаються, насамперед, наявністю фахівців, здатних генерувати нові ідеї. Однак тільки в умовах розвиненого ринкового конкурентного середовища можуть бути реалізовані всі принципи інноваційного розвитку та управління.

Інновації в системі управління трудовим потенціалом можуть реалізовуватися у двох формах: з поступовим поліпшенням окремих аспектів роботи і у формі радикального, стрибкоподібного поліпшення всієї системи менеджменту в цілому [3, с. 142]. Поступове поліпшення не пов'язане з різкими змінами результатів діяльності суб'єкта господарювання, воно зазвичай не торкається структурних змін. У найзагальнішому вигляді його можна представити як довгострокове безперервне вдосконалення із залученням максимальної кількості учасників.

Проривне поліпшення системи управління трудовим потенціалом, як правило, зачіпає не тільки аспекти покращення діяльності працівників, але і всю систему менеджменту в цілому. Основними причинами кардинальних змін на підприємстві можуть служити: істотне відставання від конкурентів, громіздкість керованою системою, відсталість використовуваних інноваційних технологій тощо.

Радикальні інновації мають здійснюватись на основі процесного підходу, за допомогою таких методів, як бенчмаркетинг, реінжиніринг, аналіз витрат, створення нових процесів тощо.

У числі перспективних радикальних інноваційних розробок у раніше окреслених блоках системи управління трудовим потенціалом, можна назвати наступні проекти:

- «Корпоративний університет» – це продумана система навчання персоналу суб'єкта господарювання, в межах якої для досягнення цілей підприємства використовуються всі традиційні форми бізнес-освіти. Крім безпосереднього навчання співробітників в числі основних завдань

корпоративного університету – узагальнення досвіду та знань, накопичених компанією;

- «Кар'єрний портал» – Інтернет-ресурс, який представляє собою професійне співтовариство, інтегроване з соціальними мережами. Будь-який користувач, який опинився в соціальних мережах, може спробувати себе у веб-тестах і веб-іграх, розміщених на ресурсі, і стати потенційним кандидатом на перспективні позиції на підприємстві. Для різних категорій користувачів можуть бути створені блоги, інформаційні розділи, спільноти;

- «Віртуальна школа» – внутрішній портал на підприємстві, завдяки якому будь-який співробітник зможе в режимі онлайн домовитись щодо лекцій фахівців у сфері свого дослідження, навчатись за дистанційними програмами західних бізнес-шкіл, брати участь в дистанційних ділових іграх тощо;

- «Соціальна карта співробітника» – програма немонетарній мотивації співробітників, в межах якої у кожного співробітника формується віртуальний рахунок в соціальному бюджеті підприємства, для нього виділяється певний норматив коштів, величина яких залежить від категорії посади співробітника та його досягнень в цілому. Впродовж року співробітник може вибирати найбільш актуальні для нього пільги з урахуванням заздалегідь встановленої диференціації їх вартості тощо.

Управління трудовим потенціалом при вирішенні завдань, що вимагають використовувати творчий підхід, має ґрунтуватись на тому, що в подібних випадках внутрішня мотивація співробітника є набагато важливішою, ніж зовнішня. «Прорив» відбувається не за гроші, а тому, що людині подобається це робити, їй це цікаво, для неї це частка якогось більш важливого завдання.

Інноваційні методи управління трудовим потенціалом мають будуватись на трьох принципах: самостійність, цілеспрямованість та професіоналізм. А це вже має на увазі інші відносини між керівником і підлеглим. На сьогодні існує багато новаторських методів та інструментів ефективного управління трудовим потенціалом. Виділимо найбільш перспективні для розвитку українських підприємств.

Досить нове поняття для сучасних суб'єктів господарювання – коучинг. Це метод інноваційного розвитку трудового потенціалу, що забезпечує розкриття ймовірних можливостей працівників, їх самоорганізацію, підвищення продуктивної діяльності та професійного зростання, яке сприятиме формуванню економічної політики управління персоналом та розвитку підприємства за рахунок якості працівників [1, с. 54]. Тобто, це метод консультування, який відходить від традиційних підходів наставництва, а зосереджує свою увагу на вміння підвести людину до самостійного правильного рішення.

Аутсорсинг кадрових процесів – це така форма господарських взаємовідносин, за якої роботодавець частину обов'язків по управлінню трудовим потенціалом передає спеціалізованій компанії, що здатна надавати високоякісні послуги, завдяки використанню сучасних новітніх технологій управління персоналом та наявністю. у своєму штаті висококваліфікованих спеціалістів. Недоліком аутсорсингу є висока вартість деяких послуг, але в той

же час він створює умови щодо зниження витрат на утримання відповідних структурних підрозділів [2, с. 144].

Метод використання гнучкого графіка роботи персоналу сьогодні набуває широкого застосування. Фіксована кількість годин робочого тижня підтримує застарілий менталітет. У той час як для ефективності виробництва від працівника доцільно вимагати лише результат, а не час знаходження його на робочому місці впродовж визначеного терміну.

Масовий метод дистанційного навчання E-learning ефективність якого проявляється в передачі знань великій кількості осіб [4, с. 143]. Зазвичай дистанційна робота потребує самостійності та певного професіоналізму – адже досить складно плідно працювати вдома і як наслідок зазначену практику визнають далеко не всі управлінці .

Проведене дослідження наявної системи управління трудовим потенціалом з точки зору ймовірності впровадження новацій у сферу діяльності персоналу дозволяє сформулювати головну мету інноваційної системи менеджменту персоналу: забезпечення організації працівниками, постійно генеруючими інновації у всіх аспектах своєї діяльності, їх ефективне використання за допомогою створення умов для впровадження інновацій, професійного та соціального розвитку персоналу на благо самих працівників, організації та суспільства.

Література:

1. Короленко С.М. Коучинг як інноваційний інструмент ефективного управління персоналом. *Економіка. Управління. Інновації*. 2013. № 1. С. 53-60
2. Костюк О. Д. Інноваційні інструменти управління персоналом. *Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Економічні науки*. Полтава: ПДАА. Вип. 1 (6). Т.1. 2013. С. 143-147
3. Пучкова С. І. Інновації у практиці управління персоналом на сучасних підприємствах *Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. пр.* / ред. М. І. Зверяков; Одеський держ. екон. ун-т. Одеса, 2008. Вип. 34. С. 140-147.
4. Шапиро С.А. Инновационные подходы к процессу управления персоналом организации: монография. М.: РХТУ им Д.И. Менделеева, 2011. 152 с.

Старенький Р. С.

здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня, гр. ФС-21 М
Науковий керівник: Подплетній В. В., канд. екон. наук, доцент кафедри
фінансів, банківської справи та страхування
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ДЕРЖАВНИХ ОБЛІГАЦІЙ В УКРАЇНІ

У теперішніх умовах ринок цінних державних паперів відіграє важливу роль у формуванні бюджетної політики держави, проведенні грошово-кредитної політики центральними банками.

Державні цінні папери є дієвим інструментом, який здатний позитивно впливати на інвестиційні процеси в країні.

Облігації внутрішніх державних позик України (ОВДП) - державні цінні папери, що розміщуються виключно на внутрішньому фондовому ринку і підтверджують зобов'язання України щодо відшкодування пред'явникам цих облігацій їх номінальної вартості з виплатою доходу відповідно до умов розміщення облігацій. Номінальна вартість облігацій внутрішніх державних позик України може бути визначена в іноземній валюті [1]. Номінальна вартість ОВДП становить 1000 грн., також може бути визначена в іноземній валюті. Згідно з Міністерством фінансів України за терміном обігу визначає облігації:

- короткострокові - до одного року;
- середньострокові - від одного до п'яти років;
- довгострокові - понад п'ять років.

Однією з основних причин випуску державних цінних паперів в Україні є необхідність фінансування поточного дефіциту державного бюджету. Окрім цього, до причин випуску державних цінних паперів відносять наступні:

- регулювання грошової маси в обігу - випуск державних цінних паперів є інструментом для зменшення маси грошей в обігу, викуп державою своїх боргових зобов'язань означає збільшення грошової маси;

- переоформлення раніше випущених цінних паперів - можлива ситуація, коли держава бажає відкласти платежі по своїх цінних паперах, строк викупу яких уже настав; тоді вона обмінює ці папери на нові чи випускає інші цінні папери, кошти від реалізації яких спрямовуються на погашення раніше випущених;

- касове виконання державного бюджету - передбачає використання короткострокових цінних паперів для того, щоб в межах одного бюджетного року ліквідувати короткостроковий розрив між доходами та видатками;

- згладжування нерівномірного надходження податкових платежів - у деяких випадках розрив між доходами та видатками бюджету зумовлений незбалансованістю надходжень податкових платежів; випуск державних цінних паперів може усунути цю причину;

- забезпечення комерційних банків ліквідними активами - розміщуючи

свої активи у державних цінних паперах, комерційні банки отримують не лише високоліквідний, а й безризиковий товар [2, с. 17].

Механізм внутрішніх державних запозичень України розглядається як сукупність форм, методів, прийомів і процедур цілеспрямованого впливу суб'єктів внутрішніх державних запозичень на об'єкти внутрішніх державних запозичень через систему управління внутрішнім державним боргом для забезпечення стабільності фінансової системи держави.

Суб'єктами внутрішніх державних запозичень виступають органи, установи, організації, які мають обов'язок здійснювати заходи з управління внутрішнім державним боргом, а також власники внутрішніх державних боргових зобов'язань. Власниками внутрішніх державних боргових зобов'язань можуть бути комерційні банки, страхові та інвестиційні компанії, пенсійні фонди, фізичні особи, місцеві органи влади, іноземні та міжнародні учасники ринку боргового капіталу.

Об'єктами - внутрішні державні боргові зобов'язання, напрями використання залучених фінансових ресурсів.

Система управління внутрішнім державним боргом є сукупністю методів та інструментів мобілізації фінансових ресурсів на внутрішньому ринку для реалізації пріоритетів внутрішньої боргової політики держави.

Таким чином, для забезпечення розвитку внутрішнього ринку державних цінних паперів необхідно:

1) покращити пропозицію державних цінних паперів шляхом: - регулярного розміщення широкого спектру облігацій внутрішньої державної позики за строками в обсягах, що забезпечать виконання плану державних запозичень та запровадження механізму ринкового ціноутворення під час розміщення державних цінних паперів для врахування інтересів інвесторів;

2) виявити ризики державного боргу та здійснювати управління ними із метою економії бюджетних коштів та мінімізації відсоткового ризику;

3) підвищити ліквідність державних цінних паперів;

4) поліпшити імідж держави як емітента державних цінних паперів через підвищення передбачуваності та прозорості державного запозичення шляхом розміщення та обігу державних цінних паперів на фондових біржах [3].

Вважаємо, що усі вище перелічені заходи будуть мати позитивний вплив на фінансову систему України.

Література:

1. Про цінні папери та фондовий ринок : Закон України від 23 лютого 2006 р. № 3480-IV. *Відомості Верховної Ради України*. 2006. № 31. 1126 с.

2. Петренко О.І. Ринок державних цінних паперів: закономірності, проблеми та перспективи. *Інвестиції: практика та досвід*. 2013. № 15. С. 17-24.

3. Тимошенко Н.М. Ринок державних цінних паперів та основні чинники його розвитку в Україні *Науковий вісник Херсонського державного університету*. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_17/4/30.pdf

Столярчук Н. В.
старший викладач кафедри менеджменту та економіки
Коваленко Н. О.
канд.пед. наук, доцент кафедри менеджменту та економіки
Льотна академія Національного авіаційного університету
м. Кропивницький, Україна

«ЗЕЛЕНІ» ОБЛІГАЦІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В АВІАЦІЙНІЙ ГАЛУЗІ

Останнім часом, у масштабах світового господарства «зелене» фінансування отримало стрімкий розвиток. У 2019 році «зелені» облигації були випущені в глобальному масштабі на суму 257,7 мільярда доларів, демонструючи зростання на 51% в порівнянні з 2018 роком. Незважаючи на пандемію, цей імпульс тривав до 2020 року, при цьому у третьому кварталі 2019 року було випущено облигацій на 69,4 мільярда доларів, що є найвищим показником за будь-який третій квартал. На фондових ринках спостерігалися аналогічні тенденції: у другому кварталі 2020 року Morningstar зафіксувала приплив коштів до стійких фондів у розмірі 54,6 мільярда доларів [1].

Треба сказати, що перші «зелені» облигації були випущені Європейським інвестиційним банком (ЄІБ) у 2007 році під назвою Climate Awareness Bonds (бонди кліматичної спрямованості) і були призначені для фінансування проектів у галузі альтернативних джерел енергії та підвищення енергоефективності. У 2008 році Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР), що входить до групи Світового банку, випустив облигації, які вже безпосередньо були марковані як "зелені" (Green Bonds).

Авіаційна промисловість випередила інші галузі по досягненню цілей у сфері сталого розвитку. Початкові зобов'язання щодо забезпечення вуглецево-нейтрального зростання з 2020 року були прийняті Міжнародною організацією цивільної авіації у 2010 році, тобто за повні шість років до підписання Паризької угоди з клімату у 2016 році.

З того часу авіаційні компанії та організації лише збільшили свої зобов'язання. Тринадцять авіакомпаній в OneWorld і більше 500 аеропортів в АСІ Europe зобов'язалися до 2050 року досягти нульового рівня викидів вуглецю, інші компанії також націлені на аналогічні траєкторії декарбонізації [1].

Щоб було зрозуміло, декарбонізація, це низьковуглецева економіка, яка ґрунтується на низьковуглецевих джерелах енергії та має мінімальний обсяг емісії парникових газів в атмосферу, зокрема двоокису вуглецю.

Для авіаційної галузі в цілому, можна визначити чотири точки входу в короткострокову декарбонізацію з метою скорочення шкідливих викидів, це - операційна ефективність авіапідприємств, використання інноваційних технологій, використання стійкого енергетичного палива та заходи з вуглецевої компенсації [2].

Досягнення цілей, які взяли на себе авіакомпанії та аеропорти, вимагатиме величезних капіталовкладень. «Зелене» фінансування може, наразі, допомогти

галузі отримати цей капітал. При чому, цього вимагає і CORSIA (Carbon Offsetting Scheme for International Aviation) – система компенсації та скорочення викидів CO₂ для міжнародної авіації. На сьогодні понад 100 країн приймають добровільну участь у програмі CORSIA, серед яких є і Україна [3].

Загалом «зелене» фінансування пропонує ряд переваг для репутації, диверсифікації та потенційної прибутковості у всіх галузях економіки для емітентів та інвесторів, незважаючи на те, що існує і ряд недоліків (див. табл.1).

Таблиця 1 - Переваги та недоліки «зеленого» фінансування для учасників процесу

	Переваги	Недоліки/виклики
Емітенти	Забезпечує репутаційні переваги та диверсифікує базу інвесторів	Додаткова бюрократія
	У деяких випадках нижчі відсотки в порівнянні зі звичайними облігаціями	Вартість перевірки, звітності та вимоги прозорості
	Зміцнює внутрішню єдність та інтеграцію між зацікавленими сторонами	Надмірно суворі обмеження можуть зменшити вибір активів, які мають право на включення до угод із «зеленими» облігаціями.
Інвестори	Репутаційний бенефіціар для інвестицій у ESG	Відсотки можуть бути нижчими в порівнянні зі звичайними облігаціями
	В умовах пандемії covid-19 криві прибутковості «зелених» облігацій виявилися стійкими.	«Зелені» облігації випускають дуже небагато галузей. У той час, як пропозиція поступово збільшується, вибір інвесторів обмежений.

Джерело [1].

Вигоди для репутації, можливо, переважають в сфері авіації, оскільки, це єдиний сектор, що визначений як «складний», з точки зору інвесторів.

Хоча цільові інструменти справді відкривають в авіації відповідні можливості, вони також утворюють конфлікт інтересів. У той час як підприємства авіаційної галузі винагороджуються зменшенням відсотків за досягнення цілей (зменшення викидів CO₂), інвестор навпаки винагороджується, коли цілі не досягаються. У крайніх випадках інвестори можуть прагнути до вищої прибутковості шляхом вибіркового інвестування у випуски, які можуть не відповідати цільовим показникам. Таким чином, виникає гостра необхідність у зацікавленні інвесторів за допомогою вдосконалення відповідних механізмів регулювання «зеленого» фінансування [4].

Що стосується екологічної цінності «зеленого» фінансування, то вона настільки ж надійна, наскільки надійні класифікація, вимірювання та прозорість фізичних впливів. Основними напрямками підвищення цінності «зеленого» фінансування у міжнародній авіації можуть бути, як розширення таксономії ЄС на авіацію з метою легітимізації секторального використання, так і використання технології блокчейну для підвищення відстеження «зелених» активів.

Література:

1. The opportunity for green finance in the aviation sector. By Alastair Blanshard and Mekahl Vohra. *ICF International*: веб-сайт. URL: <http://surl.li/avnsk> (дата звернення: 30.11.2021).
2. Etihad's \$600 million Sustainability-linked Sukuk: the first of many things. *NATIXIS. corporate&investment banking. Our green DNA* : веб-сайт. URL: <http://surl.li/avnsq> (дата звернення: 30.11.2021).
3. Державна авіаційна служба України. Охорона навколишнього середовища. *Офіційний сайт Державіа служби України* : веб-сайт. URL: <https://avia.gov.ua/corsia/> (дата звернення: 30.11.2021).
4. Зеленые облигации в Украине: какие направления их использования и какие сектора финансирования являются перспективными? *Вісник. Офіційне видання ГФС України* : веб-сайт. URL: <http://surl.li/avnsx> (дата звернення: 30.11.2021).

Сухомлин М. О.

канд. екон. наук, доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький, Україна

УКРАЇНА В МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТИТУЦІЯХ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Міжнародні фінансові організації є однією з головних структур в системі світової економіки. Вони є вагомим важелем регулювання фінансових ресурсів, які необхідні країнам для подальшого їх розвитку. В поєднанні з міжнародною валютно-фінансовою системою, міжнародні організації сприяють обміну товарами і послугами, руху капітала між країнами і підтримують стійке економічне зростання.

Для того щоб ця система була ефективною, вона повинна задовольняти потреби як окремих країн, так і системи в цілому, враховуючи постійно змінюючі економічні і фінансові зв'язки в глобалізованому світі.

Проблемам впливу міжнародним інституцій на формування фінансової глобальної системи в сучасних умовах присвячені праці П. Робсона, Т. Веблена, П. Герба, Г. Томсона, Дж. Сороса, О. Білоруса, А. Філіпенка, О. Шниркова та ін.

Торкаючись цієї проблеми, слід відзначити що міжнародні фінансові інституції слід розглядати не тільки як регулюючий міждержавний фінансовий механізм але і як важливий стабілізуючий фактор глобальної фінансової системи. В той же час інтегруючись до міжнародного фінансового середовища зокрема міжнародного валютного фонду (МВФ) Україна посилює свої позитивні трансформаційні зміни що відбуваються в різних сферах економіки держави.

Міжнародний Валютний Фонд, як спеціалізована установа ООН є одним з основних інструментів впливу на формування економічної політики держав учасниць. Цей фонд направлений на підтримку стабільності міжнародної

валютно-фінансової системи, системи обмінних курсів і міжнародних розрахунків, яка дозволяє країнам вести операції один з одним. При цьому, МВФ проводить безперервний нагляд як за економічною політикою країн, так і її економічними і фінансовими змінами в країнах, регіонах і світі за допомогою офіційної системи, відомої як нагляд [1].

Беручи участь в інтеграційних процесах більшість країн налагоджують співпрацю з міжнародними фінансовими установами намагаючись максимально забезпечити відповідність такого співробітництва національним інтересам для отримання як найбільшого позитивного ефекту. Співпраця реалізується за допомогою різноманітних інструментів, серед яких варто виділити проекти соціально-економічного розвитку, інвестиційні проекти в різних сферах економіки, технічну допомогу урядам країн, цільові програми та кредитування.

З огляду на це, за даними Єдиного державного реєстру міжнародних організацій Україна станом на 1 січня 2019 року бере участь у 81 міжнародній організації [2], статус, функції і призначення яких є різними: від глобальних до регіональних, від загальнополітичних до профільних зі специфічними функціями.

Співпраця з Міжнародним валютним фондом (МВФ), Світовим банком та Міжнародним банком реконструкції і розвитку є важливою і для України, оскільки їхня допомога дозволяє вирішувати проблеми дефіциту платіжного балансу та недофінансування проектів розвитку в умовах економічної кризи.

Україна розпочала співпрацю з МВФ як повноправний член цієї організації у 1992 р. після прийняття Закону України «Про вступ України до Міжнародного валютного фонду, Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародної фінансової корпорації, Міжнародної асоціації розвитку та Багатостороннього агентства по гарантіях інвестицій» [3]. Загалом, за весь час співпраці з МВФ (1992-2021 рр.) Україна отримала кредитів у розмірі 35 млрд дол. США, що перевищує суму позик, наданих за цей же період Світовим банком (затверджено фінансування в обсязі 12,83 млрд дол. США, з яких було отримано 9,6 млрд. дол. США [4]). Це свідчить про те, що МВФ є найбільшим кредитором України.

Про неоднозначний вплив співпраці України з міжнародними фінансовими організаціями на розвиток національної економіки йдеться у дослідженнях вітчизняних вчених. Зокрема, серед позитивних ефектів співпраці України з МВФ виділяють такі, як «забезпечення макроекономічного зростання, стабілізація банківського сектору, фінансування імпорту, формування валютних резервів НБУ, підтримка стабільності національної валюти, обслуговування зовнішнього боргу», а до негативних – «загроза фінансовій безпеці держави, зростання зовнішнього боргу, неспроможність конкурентоздатності національної економіки, загроза суверенітету держави, прояви незадоволення в суспільстві під час проведення непопулярних реформ із боку уряду, підвищення пенсійного віку та комунальних послуг, замороження соціальних стандартів» [5].

Оцінюючи роботу співробітництва України з МВФ можемо зробити

висновок, що кредити цієї фінансової інституції переважно спрямовуються на стабілізацію курсу гривні по відношенню до основних вільноконвертованих валют через покриття дефіциту платіжного балансу та поповнення золотовалютних резервів.

Тобто навіть таке цільове призначення кредитів МВФ не вирішує проблеми стабілізації економічної ситуації в довгостроковій перспективі, оскільки «вливання» цих коштів у соціальні програми означало би їх «проїдання» та істотне розпорошення між великою кількістю проектів, а програми економічного розвитку і надалі залишатимуться недофінансованими. Проте, не залежно від результатів використання кредитів МВФ (вкладення в соціальну сферу чи спрямування в державний бюджет), борг необхідно повертати з оплатою за користування цими коштами. Тому, якби кредити, хоча б частково, працювали на реалізацію економічних проектів розвитку, то результатом стало збільшення надходжень до державного бюджету, забезпечуючи ресурс для повернення кредиту і сплати відсотків. Але, на практиці, кредити залучаються для забезпечення виплат по попередніх кредитах, що ускладнює фінансову ситуацію в Україні (табл.1.1)

Таблиця 1.1 - Динаміка показників співпраці МВФ з Україною, млн. дол. США СПЗ

Рік	Залучення від МВФ, млн СПЗ	Погашення основного боргу, млн СПЗ	Виплати процентів та комісій, млн СПЗ
2008	3000	215,6	8,6
2009	4000	57,3	87,4
2010	2250	0	157,7
2011	0	0	230
2012	0	2234,4	198
2013	0	3656,3	110,7
2014	2972,7	2390,6	38,6
2015	4728,1	968,8	106,3
2016	716,1	0	155,5
2017	734,1	628,8	220,4
2018	1000	1486,3	232,6
2019	0	628,8	121,2
2020	1500	788	236,2
2021	0	968,5	1150,2
Разом	20901	14023,4	3053,4

Джерело: складено за даними [6]

Як показано в таблиці 1.1, за період з 2008 р. по 2021 р. МВФ надав Україні кредитів на суму 20901 млн. спеціальних прав запозичень (СПЗ). Максимальна сума погашення основного боргу спостерігалася у 2013 р. і склала 3656,3 млн СПЗ. Найбільша сума відсотків за користування кредитами була сплачена у 2020 р. (236,2 млн. СПЗ), хоча згідно попередніх прогнозів очікувалася сплата максимальних відсотків у 2019 р. (259,5 млн. СПЗ). Тобто, завдяки постійному діалогу між урядом України та керівництвом МВФ та з огляду на ускладнення економічної ситуації в світі у зв'язку із пандемією, Фонд

скоригував свої попередні рішення і сума виплати відсотків у 2019 р. була зменшена у 2 рази порівняно із запланованою.

Загалом «Україна має повернути до 2036 року 8,06 млрд. СПЗ або близько 11,69 млрд дол. США, при чому у 2021 р. сума погашення складає 1,15 млрд СПЗ, або 1,67 млрд дол., а у 2022 р. - 1,7 млрд. СПЗ або 2,5 млрд дол.» [7].

Таким чином, співробітництво України з МВФ носить двоякий характер. Позитивною стороною співпраці є отримання нашою країною фінансової допомоги у часи економічної кризи для вирішення проблем дефіцитного державного бюджету та наповнення золотовалютних резервів, що дозволяє створити своєрідну «подушку безпеки» і запобігти «обвалу» курсу національної грошової одиниці.

Негативні наслідки співпраці полягають у тому, що підписання кожної нової угоди про співпрацю та прийняття Фондом рішення про виділення чергового траншу супроводжується висуванням Україні низки вимог щодо реформування ключових секторів економіки та впровадження інституційних змін, які не завжди відповідають стратегічним пріоритетам розвитку нашої країни.

Що стосується співпраці України зі Світовим банком вона обумовлена тим, що отримані фінансові ресурси кредитують проекти, спрямовані на розвиток реального сектору економіки країни.

За даними Міністерства фінансів України, «станом на 1 вересня 2021 року на стадії реалізації знаходиться 13 інвестиційних проектів та два системних проекта на суму 3627,53 млн. дол. США, вибірка коштів позик за якими складає 2300,36 млн. дол. США (63,41% загальної суми позик)» [8].

В даний час співпраця України зі Світовим банком здійснюється відповідно до «Концепції партнерства з Україною на 2017-2021 роки», цільовими напрямками реалізації якої визначені: «(1) краще урядування, протидія корупції та робота з населенням; (2) забезпечення функціонування ринків; (3) фіскальна та фінансова стійкість; (4) ефективне, результативне та інклюзивне надання послуг» [9].

Найбільшим кредитором України серед фінансових організацій Групи Світового банку є Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР). За інформацією Міністерства закордонних справ України, у 2021 р. за рахунок позикових коштів МБРР в Україні «реалізуються 12 проектів на суму 3093,04 млн. дол. США (11 інвестиційних та один системний проект). На даний час за цими проектами використано коштів на суму 722,22 млн. дол. США або 55,68% усієї суми позик» [10]. Крім цього, у 2020 р. розпочато реалізацію п'яти нових проектів, включаючи нову позику DPL, та фінансуються чотири великі проекти технічної допомоги Уряду в різних сферах економіки країни.

Окрім відзначених інвестиційних проектів і Світовий банк і міжнародні фінансові корпорації відіграють важливу роль у сприянні не лише аналітичної та консультативної допомоги, а й надання фінансових ресурсів для економічного розвитку України. Зокрема, найбільші частки інвестиційних

ресурсів Світового банку розміром у 3,1 млрд. дол. США були використані енергетичною та видобувною галузями (40%), а також транспортною інфраструктурою (33%). На проекти у сфері містобудування та соціального захисту припадало на 10% портфеля, а на сектор охорони здоров'я – 7% [11].

Водночас співпраця України з міжнародними фінансовими інституціями, стратегічно є важливою для України, що дозволяє отримувати дешеві кредити для фінансування інвестиційних проектів розвитку. Разом з тим, існуючі недоліки потребують удосконалення підходів щодо вирішення системних проблем та підвищення ефективності проектного механізму менеджменту направлених на результативність співробітництва України з міжнародними фінансовими інституціями.

Література:

1. Офіційна система МВФ «Нагляд». URL: <https://www.imf.org/en/About/Factsheets/IMF-Surveillance>.
2. Єдиний державний реєстр Міжнародних організацій, членом яких є Україна. URL: <http://old.mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/international-organizations/io-register>
3. Про вступ України до Міжнародного валютного фонду, Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародної фінансової корпорації, Міжнародної асоціації розвитку та Багатостороннього агентства по гарантіях інвестицій. Закон України від 24.06.1992 р. №2402-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2402-12#Text>
4. Співробітництво України з міжнародними фінансовими інституціями. URL: <https://mfa.gov.ua/mizhnarodni-vidnosini/spivrobotnictvo-ukrayini-z-mizhnarodnimi-finansovimi-instituciyami>.
5. Кваша О.С. Тенденції співробітництва України з міжнародними фінансово-кредитними організаціями: сучасний стан та перспективи розширення. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2016. Вип. 7. Ч. 1. С. 157-162. 50, с. 159
6. Сайт про фінанси та інвестиції «МінФін». URL: <https://minfin.com.ua/ua/2019/02/06/36637373/>.
7. МВФ назвав суму боргу, яку Україна має погасити у 2021 році. URL: [https://lb.ua/economics/2021/01/06/474709_mvfnazvavsumuborguyakuyukrainamaie.html#:~:text.](https://lb.ua/economics/2021/01/06/474709_mvfnazvavsumuborguyakuyukrainamaie.html#:~:text=)
8. Світовий банк. URL: <https://mof.gov.ua/uk/svitovij-bank>.
9. Концепція партнерства з Україною на 2017-2021 рр. Документ Групи Світового банку. Звіт 114516-UA. URL: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/501881501141799939/pdf>.
10. Співробітництво України з міжнародними фінансовими інституціями. URL: <https://mfa.gov.ua/mizhnarodni-vidnosini/spivrobotnictvo-ukrayini-z-mizhnarodnimi-finansovimi-instituciyami>.
11. Концепція партнерства з Україною на 2017-2021 рр. Документ Групи Світового банку. Звіт 114516-UA. URL: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/501881501141799939/pdf>.

Томченко Я. Г.
здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня, гр. ФС-20 М
Науковий керівник: Гаврилова Н. В., канд. екон. наук, доцент кафедри
фінансів, банківської справи та страхування
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький, Україна

ЗАХОДИ СТИМУЛЮВАННЯ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Іпотека є складним економічним та соціальним явищем. Необхідність поживлення інвестиційної діяльності вимагає проведення аналізу теоретичних поглядів пов'язаних з іпотекою та іпотечним кредитуванням, що в подальшому закладе підґрунтя для розвитку ефективного механізму іпотечного кредитування. Іпотечне кредитування відіграє важливу роль у механізмі загального функціонування держави. За умов сталого розвитку іпотечне кредитування вирішує соціально-економічні проблеми, позитивно впливає на реальний сектор економіки через зменшення спаду виробництва, поліпшення модернізації виробництва, забезпечує прискорення економічного розвитку [1].

Відомим є те, що сьогодні вкрай важко обійтись без активної державної підтримки системи іпотечного кредитування.

Уряду, з метою підтримки розвитку ринку іпотечного кредитування пропонується здійснювати наступні заходи:

- субсидування цільових ощадних рахунків, призначених для придбання нерухомого майна, його ремонт чи модернізацію;
- оплату частини відсоткової ставки за іпотечним кредитом, особливо це стосується молодіжного іпотечного кредитування;
- вилучення із суми, оподаткованої прибутковим податком, відсотків за іпотечним кредитом тощо [2].

Отже, основними завданнями держави щодо підтримки системи іпотечного кредитування є:

1) Оптимізація нормативно-правової бази щодо діяльності фінансово-кредитних установ іпотечного спрямування, використання фінансових інструментів для залучення довгострокових ресурсів в будівельну галузь та досконалої регламентації процедур кредитування.

2) Збільшення прозорості, полегшення та спрощення процедур реєстрації та обліку прав і операцій з нерухомістю.

3) Підтримка будівельної галузі, яка насичує первинний ринок нерухомості та зменшення витратності будівництва через здешевлення дозвільних процедур, процедур придбання земельних ділянок під будівництво.

4) Розширення можливостей Національного банку України у регламентації іпотечного сектора кредитних відносин.

5) Податкове заохочення інвесторів ринку «соціальної» нерухомості.

6) Популяризація ідеї іпотечного кредитування серед населення,

створення консультативно-дорадчих центрів та безкоштовна юридична підтримка позичальників.

Сьогодні банки опинилися в умовах, коли вони вимушені боротися за клієнта. Якщо раніше клієнт був вимушений обслуговуватися у «своєму» банку, то тепер з загостренням конкуренції між банками він має можливість вибрати. Причиною тому є активність дочірніх іноземних банків і доступ на міжнародні ринки капіталу. Тому, «розвиток іпотечного кредитування та активізація його позитивних впливів на конкурентоспроможність національної економіки України можливі за рахунок наступного:

- розвиток ринку нерухомості, забезпечення його прозорості, справедливого ціноутворення та збалансування внаслідок цього попиту і пропозиції на нерухомість;

- удосконалення механізмів оцінки вартості нерухомості та правових процедур щодо застави таких об'єктів;

- забезпечення достатнього обсягу ресурсів кредитної системи, зниження її ризиків та приведення процентних ставок до економічно обґрунтованого та адекватного економічній ситуації рівня;

- відновлення довіри населення до банківської системи та повернення до банківських установ вилучених населенням ресурсів;

- забезпечення реального захисту прав усіх учасників іпотечних відносин, у тому числі, недопущення змін умов іпотечних угод в односторонньому порядку та удосконалення адекватних механізмів відповідальності за порушення положень таких угод;

- всебічна підтримка іпотечного житлового кредитування як одного з основних напрямів забезпечення соціальної стабільності у суспільстві та соціальної безпеки країни» [4].

Розвиток іпотечного ринку в Україні з урахування досвіду інших країн сприятиме розширенню грошово-кредитного ринку та підвищенню рівня конкурентоспроможності банків. Такого впливу може бути досягнуто у тому випадку, коли буде створена необхідна інфраструктура іпотечного ринку. Банки будуть переорієнтовані з споживчого кредитування на іпотечне. Фінансова система країни, завдяки розширенню її учасників зміцнюватиметься.

Література:

1. Д'яченко А.В. Розвиток іпотечного кредитування в Україні. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2016. № 3. С. 210–216.

2. Марачевська А.В. Механізм активізації іпотечного житлового кредитування молоді : дис...канд.екон. наук :08.00.08 / Харківський національний економічний університет . Харків, 2018. 250с.

3. Пилипець О. В. Стан та тенденції розвитку іпотечного кредитування в Україні. Українська національна іпотечна асоціація. URL : <http://www.refinance.com.ua/files/Pilipetshlra.pdf>

4. Суворова А. В. Проблеми розвитку державного іпотечного кредитування в Україні. Регіональна економіка та управління. 2016. № 3. 16 с.

5. Юркевич О. М. Розвиток іпотечного кредитування в контексті вдосконалення державної житлової політики. Вісник Одеського національного університету: Серія «Економіка». 2016. Том21. Вип.7-2(49). С.168-173.

Tushkova Valeriia
Studentka grupy FS-19
Petrenko Larysa
asystent wydziału finansów, bankowości i ubezpieczeń
Centralnoukraiński Narodowy Uniwersytet Techniczny
m. Kropywnycki, Ukraina

WYKORZYSTANIE DOŚWIADCZENIE BANKA LEHMAN BROTHERS W ZAPOBIEGANIU KRYZYSOM FINANSOWYM

Upadek amerykańskiego banku inwestycyjnego Lehman Brothers trzynaste lat temu wywołał jeden z najpoważniejszych kryzysów finansowych i gospodarczych stulecia.

Celem badania jest usystematyzowanie przyczyn i skutków wywołanych przez bankructwo Lehman Brithers w celu zapobiegania kryzysom finansowym.

15 września 2008 roku wraz z ogłoszeniem bankructwa Lehman Brothers zakończyła się 158-letnia historia banku, który przetrwał rewolucję przemysłową oraz dwie wojny światowe. Kryzys na Wall Street spowodował załamanie rynków na całym świecie i uwidoczniała się pełna skala „bańki finansowej”, która powstała na rynku w wyniku deregulacji rynków finansowych i zbyt agresywnej polityki pieniężnej banków [1].

Po tym, jak rząd USA odmówił wsparcia państwowego dla instytucji finansowej w kryzysie, rynek kredytów dosłownie spięty wzajemną nieufnością i nawet banki, które nie miały nic wspólnego z udzielaniem kredytów na nieruchomości, miały problemy z płynnością. Ze Stanów Zjednoczonych kryzys finansowy rozprzestrzenił się na inne kraje i wkrótce przekształcił się w prawdziwą globalną burzę gospodarczą.

Wyniki pierwszego roku po kryzysie finansowym były szokujące: w samych Stanach Zjednoczonych najgłębsza od 80 lat recesja doprowadziła do utraty prawie siedmiu milionów miejsc pracy. Na całym świecie ponad 26 bilionów dolarów oszczędności zniknęło z giełd bez śladu, a prawie taką samą kwotę musieli zapłacić podatnicy w Stanach Zjednoczonych i krajach europejskich, aby uniknąć nowej, większej katastrofy [1].

Upadłość Lehman Brothers, jednego z największych banków w USA, którego długi wynosiły 613 miliardów dolarów, budziła wątpliwości co do możliwości dokonywania płatności przez firmy ubezpieczające od ryzyka kredytowanego bankructwa (Credit Default Swaps) [3, s.. 165]. Doprowadziło to do kryzysu samego instrumentu CDS i gwałtownego wzrostu ryzyka ubezpieczeniowego, co spowodowało kryzys zaufania między bankami i gwałtowny wzrost oprocentowania kredytów, co szczególnie silnie wpłynęło na rozwijające się rynki kredytowe, w tym na krajowy.

Kryzys finansowy z 2008 roku nauczył banki centralne, które prawie nie miały miejsca na tradycyjne łagodzenie polityki pieniężnej poprzez obniżanie kluczowych stóp procentowych przed pandemią, do stosowania niekonwencjonalnych narzędzi polityki pieniężnej. W odpowiedzi na rozprzestrzenianie się pandemii regulatorzy, którzy wciąż mogli obniżać stopy procentowe, zrobili to i zwrócili się w stronę szeroko

stosowanego od czasu kryzysu z 2008 r. mechanizmu luzowania ilościowego, który pozwala zapewnić gospodarce dodatkową płynność i ograniczyć stawki rynkowe poprzez skupowanie obligacje rządowe, hipoteczne i korporacyjne. W marcu banki centralne uzupełniły te środki o nowe – prawie nieoprocentowane kredyty dla małych i średnich przedsiębiorstw, którym grozi masowa samolikwidacja.

Banki centralne w krajach rozwiniętych nadal wspierają popyt, łagodząc warunki finansowe i udzielając kredytów gospodarce realnej, radzi MFW. Banki centralne gospodarki wschodzącej mają trudniejsze zadanie poradzenia sobie z odpływem kapitału, dewaluacją i wstrząsami na rynkach towarowych, które oprócz tradycyjnych instrumentów monetarnych będą potrzebowały innego (również sprawdzonego) narzędzia – interwencji na rynku walutowym, wierzby fundusz. Bank Światowy wzywa regulatorów do natychmiastowej reakcji poprzez obniżenie stóp procentowych, zapewnienie dodatkowej płynności, zapewnienie stabilności finansowej i zrobienie wszystkiego, aby wspierać gospodarkę.

Amerykańskie doświadczenie ratowania gospodarki, kiedy po upadku Lehman Brothers państwo wybiórczo pomagało poszczególnym tonącym, ignorując innych, niektórzy ekonomiści nazwali rabunkiem podatników. Bodźce fiskalne łagodzą skutki kryzysów, ale muszą być szybkie i ukierunkowane, napisał MFW w 2008 roku.

W marcu 2020 r. MFW i Bank Światowy, biorąc pod uwagę doświadczenia z 2008 r., wezwały rządy do zupełnie innego bodźca fiskalnego, mającego na celu zwiększenie wydatków we wszystkich obszarach najbardziej potrzebujących środków: opieka zdrowotna, pomoc ludziom i zatrzymanym przedsiębiorstwom, m.in. obniżki podatków i bezpośrednie płatności gotówkowe ludziom.

Większość ekonomistów nalega, aby nie skąpić wsparcia fiskalnego i monetarnego. W 2008 roku wielkość zachęt w krajach rozwiniętych była wielokrotnie mniejsza niż w krajach rozwijających się: w krajach rozwiniętych średnio około 3,4% PKB, natomiast w krajach regionu Azji i Pacyfiku - 9,1%. , w tym 12,7% w Chinach [2].

W efekcie kraje rozwijające się szybko odbudowały swoje gospodarki i poradziły sobie z bezrobociem, a w krajach rozwiniętych wyjście z kryzysu opóźniło się - obliczyli ekonomiści z Międzynarodowego Instytutu Badań Pracy MOP i Komisji Europejskiej.

Wnioski, które otrzymaliśmy w wyniku kryzysu są bardzo proste. Organy regulacyjne powinny być regulowane, a nie delegowane. Firmy finansowe powinny poprawić zarządzanie ryzykiem i pozwolić organom regulacyjnym na kontrolowanie tych innowacji.

Literatura:

1. V chem mudrost predotvrashcheniya krizisov. Opyt Turtsyy [What is the wisdom of crisis prevention. Turkey experience] Retrieved from: <https://finance.liga.net/ekonomika/opinion/v-chem-mudrost-predotvrascheniya-krizisov-opyt-turtsii> [in Russian].
2. Shokova mozhlyvist [Shock opportunity] Retrieved from: <https://econs.online/articles/ekonomika/shokovaya-vozmozhnost/> [in Ukrainian].
3. YUdina, I.N. (2009) Prichiny bankovskih krizisov i povedenie gosudarstva [Causes of banking crises and state behavior] Eko, Moskva pp. 163 –171 [in Russian].

Fedorenko O.B.

student of the second (Master's) level of higher education, group FS-20MZ

Supervisor: **Sybirtsev V. V.**, Doctor of Economics, Associate Professor

Head of the Department of Finance, Banking and Insurance

Central Ukrainian National Technical University

Kropyvnytskyi, Ukraine

FINANCIAL SECURITY OF A COMPANY

The transition to a market economy has strengthened the role of finances and determined their new place in the management system. Most market instruments are elements of the financial mechanism, that is part of the financial system. The role and importance of the financial sector in the Ukrainian economy has changed dramatically in the last decade. From the mechanism of servicing modern economic processes, it has become a source of modern economic and social development, and in the context of growing globalization, the role of financial relations in the world economy is growing. Finance is becoming a fairly independent segment of the economy with significant potential.

Operating in conditions of uncertainty and constant destabilization of the economy, national enterprises face various threats and risks that lead to increasing danger, especially in relation to their financial sector, which is the basis of economic activity. The stability of the functioning and pace of development of enterprises in a market economy is largely determined by the state of their finances, which is why the study of financial security was and remains a topical issue.

Systematizing the results of the works of O.V. Arefieva [1], O.A. Kyrychenko [2], T.B. Kuzenko, V.V. Prokhorova, N.V. Sablina [3], A.M. Stangert [5] we can define: financial security of a company is ensuring financial balance, stability, solvency and liquidity of the company in the long run; meeting the needs of the company in financial resources for sustainable expanded reproduction; ensuring sufficient financial independence of the company; the ability of the company to withstand existing and emerging dangers and threats that seek to cause financial damage to the company, or undesirable to change the capital structure, or forcibly liquidate the company; ensuring sufficient flexibility in making financial decisions; ensuring the protection of financial interests of business owners.

Special attention should be paid to financial security as an important component of economic security of a company. This requires the solution of the following tasks: identification of hazards and threats to the company; determination of indicators of financial security of the company; development of a financial security monitoring system; development of measures aimed at ensuring the financial security of the company; control over the implementation of measures; analysis of the implementation of measures, their evaluation, adjustment.

To ensure financial security in a company and the ability to anticipate risks in the enterprise there should be a financial security service, which should diagnose the state of the company, predict possible threats and take a number of measures to ensure the stability of the financial system and economic security in general.

The purpose of creating financial security service of the company is to maintain its stable financial condition and provide conditions for stable operation and development of the company, in accordance with the set goals. The main components of the service are: organization of resource provision, which includes financial, personnel, information and logistical resources; organization of internal security service; development and improvement of documentation regulating the legal aspects of the actions of security entities; organization of relations with external security actors.

The system of subordinate, coordination and interdependent relations inside and outside a company, as well as a set of organizational methods of analysis, control, reporting, design and legal norms embodied in internal regulations, should provide organizational support for the existence of financial security services at the company which the company is able to protect against the negative effects of the external environment and prevent the emergence of internal challenges, threats and risks, thus ensuring safe conditions for development [4].

It is the organization of the financial security service, which is designed to promote clarity of control over the level of security through the formation of the necessary internal documentation, responsibilities of financial officials to ensure security, able to ensure effective regulation of the financial security system as a set of internal regulations guaranteeing the required level of security for the existence and development of the company by providing a financial security system with the necessary resources, organizing relationships between individual elements of the system and the environment, adapting the system to changing operating conditions and improving to ensure its sustainability and viability.

We believe that the problem of creating effective financial security services at companies today requires further research, the results of which should help increase the level of company financial security.

References:

1. Arefieva O.V. Economic foundations of the financial component of economic security. Current economic problems, 2009. №1. P.98-103
2. Kyrychenko O.A. Improving the management of financial security of enterprises in a financial crisis. Financial markets and securities, 2009. №16. P. 22-28
3. Kuzenko T.B., Prokhorova V.V., Sablina N.V. Management of financial security at an enterprise. Business Inform. Kharkiv, 2008. № 12 (1). P. 27-29.
4. Khalina O.V. Organizational support of financial security management of the enterprise. Global and national economic problems. Mykolayiv, 2015. Issue 8. P. 647-650.
5. Shtangret A.M. Economic security of the enterprise in the conditions of anti-crisis management: conceptual definition and mechanism of maintenance: monograph. Lviv: Ukr. Print. acad., 2012. 288 p.

Фоміна Т. В.

канд.екон.наук, доцент кафедри аудиту, обліку та оподаткування

Масаликіна О. Г.

здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня

Центральноукраїнський національний технічний університет

м. Кропивницький, Україна

ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ЗА РОЗРАХУНКАМИ З БЮДЖЕТОМ

Внутрішній контроль – це процес постійного впливу на об’єкти через відстеження відхилень та корекції управлінських рішень задля приведення фактичного стану об’єктів до бажаного [1].

Ефективна система внутрішнього контролю дозволяє керівництву впевнитись, що діяльність підприємства знаходиться у відповідності з вимогами чинного законодавства, затвердженою обліковою політикою та іншими директивно-нормативними документами, а також внутрішніми регламентами.

Дебіторська заборгованість – це складова оборотного капіталу, яка представляє собою вимоги до фізичних чи юридичних осіб щодо оплати товарів, робіт, послуг. Збільшення дебіторської заборгованості означає вилучення коштів з обороту, що, у свою чергу, вимагає додаткового фінансування.

Розмір дебіторської заборгованості визначається багатьма факторами, які поділяються на зовнішні та внутрішні. Зовнішні фактори практично не залежать від підприємства і обмежити їх вплив досить складно. Внутрішні – залежать від того, наскільки працівники підприємства володіють навичками управління дебіторською заборгованістю. У силу цього одним із найважливіших об’єктів внутрішнього контролю часто стає саме дебіторська заборгованість.

Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом відображає заборгованість фінансових та податкових органів у частині сплати податків та інших обов’язкових платежів. У Балансі (Звіті про фінансовий стан) дебіторська заборгованість відображається у трьох напрямках (таблиця 1).

Таблиця 1 - Види дебіторської заборгованості для цілей внутрішнього контролю

Види дебіторської заборгованості		Код рядка
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги		1125
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	За виданими авансами	1130
	З бюджетом:	1135
	у т.ч. з податку на прибуток	1136
	З нарахованих доходів	1140
	Із внутрішніх розрахунків	1145
Інша поточна дебіторська заборгованість		1155

Побудовано за даними [2]

Відповідно до статті 9 ПКУ до загальнодержавних належать: податок на прибуток підприємств; податок на доходи фізичних осіб; податок на додану

вартість; акцизний податок; екологічний податок, рентна плата, мито. До складу місцевих податків включаються податок на майно та єдиний податок. До місцевих зборів належать: збір за місця для паркування транспортних засобів та туристичний збір [3].

З точки зору податкового контролю питання перевірки правильності формування об'єктів оподаткування певними видами податків та зборів висвітлені у роботі [4].

Під час перевірки дебіторської заборгованості за розрахунками з бюджетом внутрішній контролер діє так:

- вивчає склад та структуру заборгованості за відповідними податками, зборами, обов'язковими платежами;

- встановлює причин та наслідки виникнення такої заборгованості;

- перевіряє відповідність законодавству і коректність бухгалтерських проведення щодо обліку розрахунків з бюджетом за окремими видами податків та зборів;

- звіряє дані Запитів щодо розрахунків з бюджетом на певну дату, отриманих із системи електронного обігу документів MeDoc, електронного кабінету платника податків (або іншого програмного ресурсу), з даними бухгалтерського обліку підприємства, аналізує відхилення та встановлює причину їх виникнення;

- оцінює доцільність та необхідність переплати сум податків, зборів, обов'язкових платежів, що формують дебіторську заборгованість за розрахунками з бюджетом;

- перевіряє правильність та повноту відображення дебіторської заборгованості за розрахунками з бюджетом у рядку 1135 Балансу (Звіту про фінансовий стан). На даному етапі внутрішній контролер повинен мати на увазі те, що у рядку 1136 Балансу (Звіту про фінансовий стан) наводиться сума «переплаченого» податку на прибуток, без урахування авансових платежів з податку на прибуток (авансові платежі з податку на прибуток включаються до рядка 1130). Даний рядок має інформативний характер і не включається до загального підсумку Балансу (Звіту про фінансовий стан), адже він відображається у загальній сумі рядка 1135 «Дебіторська заборгованість за виданими авансами» [5].

Наявність дебіторської заборгованості відволікає оборотні кошти підприємства від виробничо-фінансових завдань, що знижує ліквідність активів підприємства та погіршує загальний фінансовий стан. Дієвий внутрішній контроль дебіторської заборгованості за розрахунками з бюджетом та інших її видів має стати пріоритетним напрямом ефективного розвитку конкретного підприємства та усієї підприємницької діяльності у країні в цілому.

Література:

1. Внутрішній контроль процесів матеріального забезпечення в системі управління підприємством : Монографія / Т.В. Фоміна, О.Б. Пугаченко ; за редакцією Г.М. Давидова. Кіровоград: Імекс-ЛТД, 2014. С. 13

2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до

фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України від 07 лют. 2013 р. № 73. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00#Text> (дата звернення 04.12.2021)

3. Податковий кодекс України : Закон України від 02 груд. 2010 р. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 04.12.2021)

4. Фоміна Т. В., Пугаченко О. Б. Організація і методика податкових перевірок: навчальний посібник. Дніпро : Середняк Т. К., 2020. 292 с.

5. Фоміна, Т. В. Внутрішній контроль окремих видів дебіторської заборгованості як пріоритетний напрям ефективного розвитку підприємницької діяльності : [підрозділ : 1.16.] / Т. В. Фоміна., О. Б. Пугаченко // Sozioökonomische und rechtliche Faktoren der sozialen Entwicklung unter den Bedingungen der Globalisierung : kollektive monographie in 2 Bänden / Hrsg. von Doktor der Wirtschaftswissenschaften, Professor Yu.V. Pasichnyk. – Shioda GmbH, Steyr, Austria, 2018. B. 2. S. 158-173. URL: <http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/handle/123456789/10353>

Чвертко Л. А.

канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів, обліку та економічної безпеки
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини
м. Умань, Україна

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНКЛЮЗИВНОСТІ СТРАХУВАННЯ В УМОВАХ СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ

Важливість інклюзивної орієнтації для розвитку економічної системи України, яка базується на економіці взаємодії всіх її суб'єктів, а також економічні та соціальні дисбаланси, що відбуваються в країні, актуалізують необхідність посилення уваги до проблем страхового захисту та підвищення рівня охоплення страховими послугами широких верств населення.

Як відомо, інклюзія – це процес збільшення ступеня участі всіх громадян у соціумі, а забезпечення інклюзивності полягає в прагненні залучити й інтегрувати всіх людей та їх окремі групи в діяльність, організацію, політичні процеси тощо.

Економічна сутність страхової діяльності, в будь-якій сфері страхування, полягає в утворенні спеціалізованими організаціями – страховиками – страхового фонду, який формується за рахунок внесків страхувальників, для відшкодування з нього збитків, завданих окремим страхувальникам, або застрахованим особам у результаті настання страхових випадків, передбачених договором страхування або чинним законодавством.

Страхування дає змогу забезпечити щоденний захист людини – як сьогодні, так і в майбутньому. Це детермінує виникнення двох ефектів: по-перше, в держави з'являються додаткові довгострокові кошти, які забезпечують фінансування інвестиційних проектів, що сприяє подальшому розвитку економіки країни; по-друге, громадяни отримують страховий захист, накопичення на майбутні періоди, а відтак – захист своїх інтересів [5].

Інклюзивність страхування, на наш погляд, визначається спроможністю забезпечення всіх категорій потенційних страхувальників від ризиків через механізми страхового захисту, а також можливістю учасників страхових відносин отримувати вигоди від страхування. Водночас страхова інклюзивність є індикатором доступності страхових послуг для населення, а також їх затребуваності.

Страхова інклюзія є складовою фінансової інклюзії, яка визнана світовою спільнотою рушієм економічного зростання та важливим чинником соціальної рівності. Як свідчить світовий досвід, підвищення рівня фінансової інклюзії є важливим для всіх сторін, що причетні до цього процесу. Наприклад, для регулятора фінансового ринку та держави – це обумовлено залученням усіх верств населення до економічної системи, що в кінцевому підсумку сприяє зростанню економіки через мобілізацію заощаджень населення, інвестування в розвиток економіки держави, диверсифікацію фінансової системи; для надавачів фінансових послуг – тому що збільшує кількість споживачів фінансових послуг; для споживачів – оскільки вони можуть ефективніше та зручніше використовувати сучасні фінансові послуги, підвищуючи таким чином особистий добробут. Відповідно, відсутність інклюзивності негативно позначається на кожній особі, бізнесі та суспільстві загалом. Адже фінансова інклюзія сприяє підвищенню та стабілізації доходів, ефективнішому управлінню активами, зменшенню вразливості до економічних криз [4].

Слід зазначити, що нині стан розвитку страхування в Україні, попри певні позитивні зрушення, які мають місце в останні роки, не відповідає вимогам часу і свідчить про низький рівень інклюзивності. Надто низькими є щорічні показники рівня проникнення страхування, що розраховуються як співвідношення страхових премій до ВВП. Зокрема, за останні десять років значення цього показника не перевищувало 2 %, тоді як в економічно розвинених країнах дорівнює понад 7 %. До того ж на кінець 2020 р. рівень проникнення страхування в країні знизився до 1,1 % (проти 1,3% у 2019 р.), що свідчить про зменшення обсягів наданих страхових послуг та звуження кола страхувальників – осіб, які скористалися послугами страхових компаній. Загалом на страховому ринку України впродовж 2015-2019 рр. спостерігалось зменшення кількості договорів страхування більше ніж на 18,5 млн договорів, або майже на 9 %. Водночас відбувається постійне зростання кількості договорів з обов'язкового страхування від нещасних випадків на транспорті: зі 106,3 млн у 2015 р. до майже 116,7 млн угод у 2019 р.

Більшість українців не бачить необхідності в страхуванні власного життя і здоров'я, чи життя і здоров'я своїх близьких, і робить це тільки у випадках крайньої необхідності, коли цього вимагає ситуація. Наприклад, необхідність придбання страхового поліса визначається обов'язковістю певного виду страхування, згідно з чинним законодавством.

В нових умовах, які склалися через пандемію COVID-19, страхування залишається здебільшого малозатребуваним. Спад ділової активності детермінував зниження рівня фінансового добробуту населення країни, яке спричинило брак коштів на придбання страхових продуктів.

Втім, за оцінками експертів, коронакриза має й певний позитивний вплив на розвиток страхового сектора через зростання попиту відносно нового сегменту потенційних споживачів, зокрема, осіб з відносно низькими доходами, на медичне страхування. Перш за все це пояснюється зростанням рівня поінформованості про переваги страхування ризиків втрати здоров'я і працездатності через хворобу, а також усвідомлення необхідності убезпечення від ймовірних втрат через непередбачувані наслідки, що викликані коронавірусом COVID-19. Відповідно, для страховиків це відкриває нові можливості, що оцінюються, як найбільші за останні десятиліття. Атмосфера зростаючої невизначеності спонукає страховиків до розробки таких страхових продуктів, які дозволять забезпечити страхувальників та застрахованих адекватним захистом.

Зауважимо, що серед широкого спектру страхових послуг добровільне медичне страхування, а також страхування життя, страхування майна та автотранспортне страхування, виокремлюються дослідниками, як інклюзивні види [3, с. 134]. У 2019 р. в порівнянні з 2018 р. саме ці види страхування продемонстрували найвищі показники зростання, зокрема: за договорами страхування медичних витрат валові страхові платежі збільшилися на 40,1%; за договорами медичного страхування – на 28,2%; автострахування (КАСКО, обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів, «Зелена картка») – на 16,5%. Зазначені тенденції стали характерними й для 2020 року. В цей період питома вага страхових премій автотранспортного страхування у загальному обсязі страхових надходжень дорівнювала 35%, а особових видів страхування (медичного страхування, страхування від нещасних випадків та страхування життя) – 31%.

Останніми роками деяке пожвавлення активності спостерігалось у секторі страхування життя. Проте частка страхових премій зі страхування життя в сукупних страхових преміях по ринку є надто низькою і становила у 2020 р. трохи більше 12%, тоді як оптимальним вважається значення цього показника не менше 30% [2]. В основному договори страхування життя укладає працездатне населення, що у такий спосіб забезпечує собі впевненість у старості й/або використовує страхування життя як спосіб нагромадження коштів до якоїсь події.

Серед чинників, що стримують розвиток страхування життя в Україні, виокремлюють: зниження схильності населення до заощаджень; несформовану страхову культуру; недовіру потенційних страхувальників до фінансових установ; відсутність надійних державних гарантій отримання страхової виплати в разі банкрутства страховика тощо.

Нівелювання впливу зазначених та інших чинників стане можливим насамперед за умови макроекономічної стабілізації, підвищення рівня фінансового добробуту населення країни, а також завдяки цілеспрямованій просвітницькій кампанії та поліпшенню захисту прав споживачів страхових послуг.

Інклюзивна спрямованість розвитку фінансового ринку загалом, та

страхового ринку, як його окремої складової, передбачає більш повне задоволення потреб споживачів та вимагає «розширення переліку та покращення якості надання фінансових послуг тим споживачам, які вже мають до них відповідний доступ» [1, с. 118]. Виникає об'єктивна необхідність розширення масштабів страхової діяльності, більш наполегливого та ефективного використання інноваційних підходів, поліпшення керованості цими процесами.

В нинішніх умовах, за яких економіка постраждала від обмежень пандемії, особливе значення для забезпечення високого рівня інклюзивності страхових продуктів мають цифрові технології. Запровадження обмежувальних карантинних заходів через поширення коронавірусу дало поштовх для більш швидкого розвитку онлайн-продуктів та оцифрування більшої кількості видів страхування. Електронна комерція в страхуванні дедалі більше починає конкурувати з класичними територіальними мережами продажів та стає їх невід'ємною частиною. Це, зі свого боку, впливає на страхову інклюзію та вимагає популяризації цифрової грамотності в країні та опанування страхувальниками цифрових навичок.

Отже, інклюзивність страхування визначається спроможністю забезпечення всіх категорій потенційних страхувальників від ризиків через механізми страхового захисту, а також можливістю учасників страхових відносин отримувати вигоди від страхування.

Для України в сучасних умовах проблема забезпечення інклюзивності страхування набуває особливого значення. Підвищення рівня страхової інклюзії в країні обумовлює потребу проведення цілеспрямованої просвітницької кампанії, поліпшення захисту прав фінансових споживачів, широкого розвитку цифрової грамотності та опанування страхувальниками цифрових навичок тощо.

Література:

1. Луців Б. FINTECH в системі фінансової інклюзивності. *Світ фінансів*. 2018. 4 (57). С. 110-120.
2. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ Міністерства економічного розвитку України від 29.10.2013 р. № 1277. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13#Text> (дата звернення: 05.12.2021)
3. Стецюк Т. І. Інклюзивність забезпечення базовими страховими послугами. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»*. 2019. № 15(43). С. 133–137.
4. Фінансова інклюзія / Національний банк України. URL: https://old.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=3961976 (дата звернення: 01.12.2021)
5. Melnychuk Yu., Chvertko L. A., Korniienko T. A., Vinnytska O. A., Garmatiuk O. V. Analysis of the factors influencing the market of insurance services in life insurance. *TEM Journal*. 2019. Vol.8. Is.1. p. 201-206. DOI: 10.18421/TEM81-28

Шалімова Н. С.

д-р екон. наук, професор, декан економічного факультету

Андрощук І. І.

канд. екон. наук, доцент кафедри аудиту, обліку та оподаткування

Центральноукраїнський національний технічний університет

м. Кропивницький, Україна

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Ринок аудиторських послуг – це сфера обороту послуг, у якій предметом обороту виступають аудиторські та інші послуги, що надаються суб'єктами аудиторської діяльності відповідно до укладених договорів із замовниками. Відповідно ключовими елементами ринку аудиторських послуг є аудиторські послуги, суб'єкти аудиторської діяльності, замовники, які включають юридичних та фізичних осіб.

Використання терміну суб'єкт аудиторської діяльності є важливим, оскільки саме він охоплює тих суб'єктів, які мають право на провадження аудиторської діяльності. Так, відповідно до Закону України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» [0] суб'єкт аудиторської діяльності - аудиторська фірма або аудитор, що відповідає таким критеріям: провадить аудиторську діяльність як фізична особа - підприємець або провадить незалежну професійну діяльність; набув права на провадження аудиторської діяльності на підставах та в порядку, передбачених цим Законом; включений до Реєстру як суб'єкт аудиторської діяльності.

Трактування терміну аудиторські послуги присутнє в Законі України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» [0], під яким розуміють аудит, огляд фінансової звітності, консолідованої фінансової звітності, виконання завдань з іншого надання впевненості та інші професійні послуги, що надаються відповідно до міжнародних стандартів аудиту. Разом з тим, класифікація аудиторських послуг має відповідати Міжнародним стандартам контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг та включати: аудит історичної фінансової інформації; огляд історичної фінансової інформації; завдання з надання впевненості, які не стосуються історичної фінансової інформації, а відповідно не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації; супутні послуги. Виокремлення інших послуг є коректним, оскільки суб'єкти аудиторської діяльності надають значну кількість послуг, які не регламентовані Міжнародними стандартами, зокрема це широкий спектр консультаційних послуг, послуг з постановки та відновлення обліку тощо.

Замовник - юридична або фізична особа, яка відповідно до законодавства зобов'язана або має право замовляти аудиторські послуги. З точки зору оцінки ринку аудиторських послуг важливо виділяти замовників завдань з обов'язкового аудиту фінансової звітності.

Станом на 31.12.2020 р. в Реєстрі знаходилось 893 суб'єкта аудиторської

діяльності, із них 851 аудиторська фірма та 42 фізичних осіб – підприємців. Найбільша кількість суб'єктів аудиторської діяльності зосереджена у місті Києві та Київській області, а саме: 433 аудиторських фірм та 17 фізичних осіб – підприємців [0]. Станом на 31.12.2014 р. в Реєстрі значились 1163 аудиторських фірм та 163 аудиторів-підприємців, отже загальна кількість суб'єктів аудиторської діяльності становила 1326 [0]. В 2008 році загальна кількість суб'єктів аудиторської діяльності становила 2368 [0], що на 1042 суб'єкта більше у порівнянні з 2014 роком. Така тенденція зменшення кількості суб'єктів аудиторської діяльності свідчить про відтік суб'єктів господарювання з професії внаслідок дії низки чинників, у тому числі: кризові явища в суспільстві, посилення вимог до аудиторської професії з боку регуляторів, зокрема, вимоги проходження перевірок систем контролю якості, зміни до податкового законодавства.

В переліку суб'єктів аудиторської діяльності, які мають право проводити обов'язковий аудит фінансової звітності, станом на 31.12.2020 р. було включено 239 аудиторських фірм, в т.ч. 116 суб'єктів знаходяться в м. Києві та Київській області та 4 суб'єкта – в Кіровоградській області. В переліку суб'єктів аудиторської діяльності, які мають право проводити обов'язковий аудит фінансової звітності підприємств, що становлять суспільний інтерес, станом на 31.12.2020 р. включено 84 аудиторські фірми, в т.ч. 55 з м. Києва та Київської області (в Кіровоградській області такі аудиторські фірми відсутні) [0].

Разом з тим, обсяг наданих послуг суб'єктами аудиторської діяльності в цілому по країні зріс: в 2008 році він становив 1116746 тис. грн., у 2014 році – 1291812 тис. грн., а в 2020 році – 3175460,1 тис. грн. [0; 0; 0]. При цьому кількість замовлень (угод) суттєво скоротилася: в 2008 році було виконано 73147 завдань, 2014 році – всього 35104, а в 2020 році – 31433 [0; 0; 0]. Відповідно суттєво зросла вартість одного замовлення: з 15,3 тис. грн. в 2008 році до 36,8 тис. грн. в 2014 році та 101,0 тис. грн. в 2020 році.

Оцінити обсяг потенційних замовників важче, оскільки інформація за групами суб'єктів підприємницької діяльності в розрізі обов'язковості проходження аудиту фінансової звітності, відсутня. Згідно з вимогами Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [0] не зобов'язані проходити обов'язків аудит лише малі та мікропідприємства, які не належать до підприємств, що становлять суспільний інтерес, не є публічними акціонерними товариствами, не є іншими фінансовими установами та недержавними пенсійними фондами. В 2019 році серед усіх підприємств (380597 од.) малих підприємств було 362328 од., тобто 82,3%; в 2020 році серед усіх підприємств (373822 од.) кількість малих підприємств склала 355708 або 95,2% [0].

Отже, останніми роками ринок аудиторських послуг в Україні розширився та диференціювався за напрямками та інтересами замовників аудиту. Це пов'язано, насамперед, із розширенням можливості диверсифікації професійних послуг аудиторів, що певною мірою відкриває нові можливості як перед самими аудиторами та аудиторськими фірмами, так і перед замовниками

їх послуг. Наведений аналіз ринку аудиторських послуг демонструє поступове зменшення суб'єктів аудиторських послуг при збільшенні кількості та обсягів наданих ними послуг. Поряд з цим посилюються і вимоги як до професійних якостей аудитора, так і до якості професійних аудиторських послуг.

Література:

1. Економічна статистика / Економічна діяльність / Діяльність підприємств. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze_20.htm (дата звернення 2.12.2021).
2. Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» від 21 грудня 2017 року №2258-VIII (зі змінами та доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19#Text> (дата звернення 2.12.2021).
3. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 року №996-XIV (зі змінами та доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text> (дата звернення 2.12.2021).
4. Звіт Аудиторської палати України до Кабінету Міністрів України за 2014 рік. Узагальнена інформація про стан аудиторської діяльності в Україні у 2014 році / Аудиторська палата України. Київ, 2015. 56 с. URL: <https://www.apu.net.ua/zvit-do-kmu> (дата звернення 2.12.2021).
5. Інформація про стан аудиторської діяльності в Україні у 2020 році. URL: https://www.apu.com.ua/wp-content/uploads/2021/06/7_%D0%86%D0%BD%D1%84%D0%BE%D1%80%D0%BC%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%8F-%D0%BF%D1%80%D0%BE-%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%BD-%D0%B0%D1%83%D0%B4%D0%B8%D1%82.%D0%B4%D1%96%D1%8F%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%96-%D1%83-2020-%D1%80%D0%BE%D1%86%D1%96.pdf (дата звернення 2.12.2021).
6. Узагальнена інформація про стан аудиторської діяльності в Україні. 2008 рік URL: <https://www.apu.net.ua/informatsiya-pro-stan-auditorskoji-diyalnosti-v-ukrajini> (дата звернення 2.12.2021).

Шалімов В. В.

канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький, Україна

ДЕРЖАВНЕ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Низька інноваційна активність підприємств України обумовлена різними причинами, серед яких виділяють такі: орієнтація економіки на інвестування розвитку виробництва, а не на активізацію інноваційної діяльності; відсутність розвинутої інноваційної інфраструктури; орієнтація на імпорт високотехнологічного устаткування на шкоду вітчизняних розробок; недостатня увага до розвитку власного науково-технічного потенціалу; відсутність кваліфікованого керування інноваційними процесами, спрямованого на підвищення якості продукції, одержання конкурентних переваг; недосконалість інструментів правового регулювання інноваційної

діяльності, і особливо в сфері захисту прав інтелектуальної власності [0].

Законом України «Про інноваційну діяльність» [0] передбачено, що державне регулювання інноваційної діяльності здійснюється шляхом: визначення і підтримки пріоритетних напрямів інноваційної діяльності; формування і реалізації державних, галузевих, регіональних і місцевих інноваційних програм; створення нормативно-правової бази та економічних механізмів для підтримки і стимулювання інноваційної діяльності; захисту прав та інтересів суб'єктів інноваційної діяльності; фінансової підтримки виконання інноваційних проектів; стимулювання комерційних банків та інших фінансово-кредитних установ, що кредитують виконання інноваційних проектів; встановлення пільгового оподаткування суб'єктів інноваційної діяльності; підтримки функціонування і розвитку сучасної інноваційної інфраструктури (ст. 6, п.1).

Інновації та інноваційно-орієнтована модель розвитку має стати ключовим елементом підвищення конкурентоспроможності та фінансової самодостатності як країни в цілому, так і її регіонів. Але інновації потребують великої кількості інвестиційних ресурсів різних джерел фінансування (див. табл.1).

Таблиця 1 - Джерела фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств

Рік	Витрати на інновації, млн.грн	У тому числі за рахунок							
		власних коштів підприємств		коштів державного бюджету		коштів інвесторів-нерезидентів		коштів інших джерел	
		млн.грн	у %	млн.грн	у %	млн.грн	у %	млн.грн	у %
2000	1757,1	1399,3	79,6	7,7	0,4	133,1	7,6	217,0	12,3
2001	1971,4	1654,0	83,9	55,8	2,8	58,5	3,0	203,1	10,3
2002	3013,8	2141,8	71,1	45,5	1,5	264,1	8,8	562,4	18,7
2003	3059,8	2148,4	70,2	93,0	3,0	130,0	4,2	688,4	22,5
2004	4534,6	3501,5	77,2	63,4	1,4	112,4	2,5	857,3	18,9
2005	5751,6	5045,4	87,7	28,1	0,5	157,9	2,7	520,2	9,0
2006	6160,0	5211,4	84,6	114,4	1,9	176,2	2,9	658,0	10,7
2007	10821,0	7969,7	73,7	144,8	1,3	321,8	3,0	2384,7	22,0
2008	11994,2	7264,0	60,6	336,9	2,8	115,4	1,0	4277,9	35,7
2009	7949,9	5169,4	65,0	127,0	1,6	1512,9	19,0	1140,6	14,3
2010	8045,5	4775,2	59,4	87,0	1,1	2411,4	30,0	771,9	9,6
2011	14333,9	7585,6	52,9	149,2	1,0	56,9	0,4	6542,2	45,6
2012	11480,6	7335,9	63,9	224,3	2,0	994,8	8,7	2925,6	25,5
2013	9562,6	6973,4	72,9	24,7	0,3	1253,2	13,1	1311,3	13,7
2014	7695,9	6540,3	85,0	344,1	4,5	138,7	1,8	672,8	8,7
2015	13813,7	13427,0	97,2	55,1	0,4	58,6	0,4	273,0	2,0
2016	23229,5	22036,0	94,9	179,0	0,8	23,4	0,1	991,1	4,3
2017	9117,5	7704,1	84,5	227,3	2,5	107,8	1,2	1078,3	11,8
2018	12180,1	10742,0	88,2	639,1	5,2	107,0	0,9	692,0	5,7
2019	14220,9	12474,9	87,7	556,5	3,9	42,5	0,3	1147,0	8,1
2020	14406,7	12297,7	85,4	279,5	1,9	125,3	0,9	1704,2	11,8

Джерело: сформовано з використанням статистичних даних [0]

Статистичні дані (табл. 1) свідчать про те, що протягом останніх двадцяти

років власні кошти підприємств займали пріоритетне значення і становили від 60,6% (2008 рік) до 97,2% (2015 рік) в загальному обсягу витрат на фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств, кошти державного бюджету – від 0,3% (2013 рік) до 5,2% (2018 рік), кошти інвесторів-нерезидентів – від 30,0% (2010 рік) до 0,1% (2016 рік), кошти інших джерел – від 45,6% (2011 рік) до 2,0% (2015 рік).

Основним джерелом фінансування інновацій на промислових підприємствах у 2019 р. залишаються власні кошти підприємств – 12474,9 млн. грн. (або 87,7% загального обсягу фінансування інновації). Кошти державного бюджету отримали 6 підприємств, загальний обсяг яких становив 556,5 млн. грн. (3,9%), обсяг коштів місцевих бюджетів становив 109,9 млн. грн. (0,8%), інвестори-резиденти інвестували 72,3 млн. грн. (0,5%), кошти іноземних інвесторів отримали 3 підприємства в обсязі 42,5 млн. грн. (0,3%), обсяг коштів з інших джерел становив 1147,0 млн. грн. (6,8%), в т.ч. кредити – 853,2 млн. грн. (6%) [о, с. 77; о, с. 21].

За попередніми даними 2020 року обсяг витрат на інновації за рахунок власних коштів зменшився до 12297,7 млн. грн., що становить 85,4% від загального обсягу фінансування. Суттєво (майже в 2 рази) зменшилося фінансування за рахунок державного бюджету – обсяг склав 279,5 млн. грн. або 1,9%. Водночас зріс обсяг коштів, залучених від інвесторів-нерезидентів, який склав 125,3 млн. грн. або 0,9%, та обсяг коштів з інших джерел – 1704,2 млн. грн. або 11,8%.

Отже, держава практично не здійснює прямого фінансування інноваційної діяльності підприємств, але можливим і доцільним є використання непрямих методів фінансування інновацій, які втілюються в бюджетній та податковій політиках, що потребує чіткого регламентування відповідних засад. Законом України «Про інноваційну діяльність» [0] передбачено, що суб'єктам інноваційної діяльності для виконання ними інноваційних проектів може бути надана фінансова підтримка шляхом: повного безвідсоткового кредитування (на умовах інфляційної індексації) пріоритетних інноваційних проектів за рахунок коштів Державного бюджету України та коштів місцевих бюджетів; часткового (до 50 %) безвідсоткового кредитування (на умовах інфляційної індексації) інноваційних проектів за рахунок коштів Державного бюджету України та коштів місцевих бюджетів за умови залучення до фінансування проекту решти необхідних коштів виконавця проекту і (або) інших суб'єктів інноваційної діяльності; повної чи часткової компенсації (за рахунок коштів Державного бюджету України, місцевих бюджетів) відсотків, сплачених суб'єктами інноваційної діяльності комерційним банкам та іншим фінансово-кредитним установам за кредитування інноваційних проектів; надання державних гарантій комерційним банкам, що здійснюють кредитування пріоритетних інноваційних проектів; майнового страхування реалізації інноваційних проектів у страховиків відповідно до Закону України «Про страхування» (ст. 17, п.1).

Перераховані заходи, якщо вони будуть підкріплені чіткими

регламентами, дозволять створити підґрунтя для зростання обсягів фінансування інноваційної діяльності. Також доцільним є використання переваг публічних закупівель у підприємств, які займають інноваційною діяльністю.

Література:

1. Економічна статистика / Наука, технології та інновації. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 2.12.2021).
2. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 4 липня 2002 року №40-IV (зі змінами та доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15#Text> (дата звернення 2.12.2021).
3. Інноваційна діяльність в Україні у 2019 році: науково-аналітична доповідь / Т.В. Писаренко, Т.К. Кваша, Л.В. Рожкова, О.В. Коваленко. К.: УкрІНТЕІ, 2020. 45 с.
4. Костюченко В.М. Джерела фінансування інноваційного розвитку суб'єктів підприємництва в Україні: правовий аспект. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Міжнародний збірник наукових праць*. Випуск 2(17). С. 161–167.

Шаховалова Є. О.

канд. екон. наук, доцент

Григор'єва М. С.

здобувачка вищої освіти другого (магістерського) рівня
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»
м. Київ, Україна

РОЛЬ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Прибуток – це основа для розвитку підприємства, оскільки у сучасних умовах він виступає найголовнішим джерелом фінансування його діяльності, у тому числі розширеного відтворення, здійснення інвестицій та інновацій. Ріст прибутку є одним із факторів зростання ринкової вартості суб'єкта господарювання, унаслідок чого досягається основна мета його функціонування – збільшення добробуту його власників. Тобто, для забезпечення ефективної діяльності підприємства у довгостроковій перспективі важливим є приділення значної уваги питанням управління формуванням, розподілом та використанням прибутку у загальній системі управління його діяльністю.

Розгляд питання ефективного управління прибутком підприємства є особливо актуальним для українських реалій, що підтверджується часткою збиткових підприємств в Україні (рис. 1).

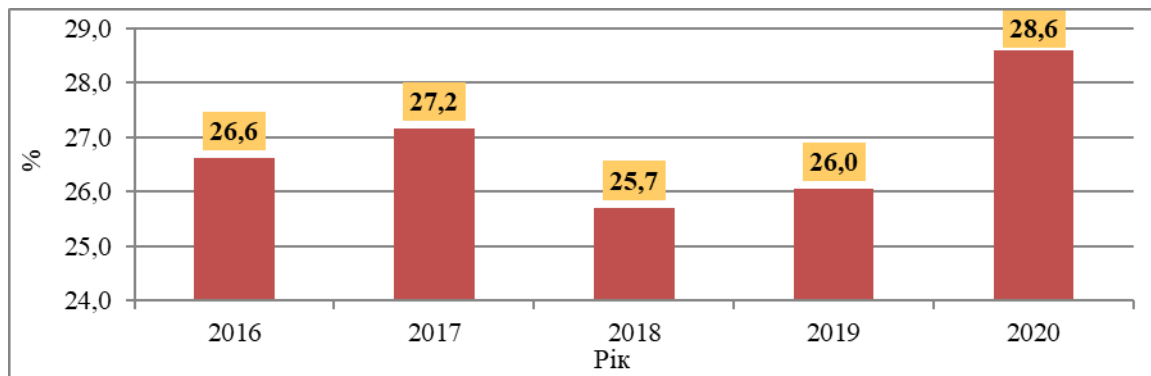


Рис. 1. - Частка збиткових підприємств у загальній кількості підприємств України протягом 2016-2020 рр.

Джерело: розроблено автором на основі [3]

З наведеного рис. 1 бачимо, що частка збиткових підприємств в Україні протягом аналізованого періоду становила у середньому 26,82%. Найбільшою вона була у 2020 році, коли досягла значення 28,6%. Така ситуація свідчить про наявність проблем у значної частини підприємств України щодо ефективного управління різними аспектами своєї діяльності, що у підсумку проявляється на кінцевому результаті їх фінансового-господарської діяльності.

Прибуток відіграє велику роль не тільки у діяльності кожного окремого суб'єкта господарювання, а й держави загалом. Пояснюється це тим, що платежі з податку на прибуток підприємства, є одним із видів бюджетних надходжень і відповідно основою для виконання державою поставлених на неї функцій. Саме тому, підвищення ефективності управління прибутком підприємства призводить до зростання економічного потенціалу як окремого суб'єкта господарювання, так і держави загалом. Так, протягом 2016-2020 рр. надходження з податку на прибуток знаходились на третьому місці серед податкових надходжень Зведеного бюджету України після податку на додану вартість і податку з доходів фізичних осіб. Частка надходжень з податку на прибуток підприємств у загальних доходах Зведеного бюджету України протягом відповідного періоду складала у середньому 8,32% і була найменшою саме у 2020 році, коли вона становила 8,61% [4]. Підвищення результативності діяльності вітчизняних підприємств через більш ефективне управління їх прибутком дасть можливість збільшити роль цього виду податків у формуванні доходів Державного та місцевих бюджетів України і забезпечити краще виконання покладених на нього функцій.

Будь-яка управлінська діяльність має здійснюватися на основі визначених принципів. Основними принципами управління прибутком на підприємстві мають бути: орієнтованість на досягнення стратегічних цілей розвитку підприємства, безперервність управління, забезпечення високого динамізму управління, інтегрованість з загальною системою управління на підприємстві, комплексний характер прийнятих управлінських рішень та варіативність підходів до розробки окремих управлінських рішень [1, с. 48-50].

Основною метою управління прибутком підприємства є максимізація його ринкової вартості або добробуту його власників в поточному і майбутньому періодах [6, с. 121]. Дана ціль безпосередньо пов'язана із необхідністю росту

абсолютної суми прибутку та забезпеченням стабільності його формування у часі.

Мета управління прибутком може бути конкретизована у задачах управління прибутком на підприємстві. Задачами управління прибутком на підприємстві мають бути: забезпечення оптимального співвідношення між рівнем отриманого прибутку і рівнем ризику в діяльності підприємства, забезпечення високої якості отриманого прибутку, забезпечення максимізації розміру отриманого прибутку відповідно до ресурсного потенціалу підприємства та зовнішніх умов його функціонування, формування за рахунок прибутку достатнього обсягу фінансових ресурсів для виконання задач щодо розвитку підприємства у майбутньому періоді, забезпечення виплати достатнього рівня доходу на інвестований капітал власникам підприємства, забезпечення постійного росту ринкової вартості підприємства, забезпечення реалізації ефективних програм участі працівників підприємства у розподілі прибутку [1, с. 57-59]. Усі перераховані задачі мають досягатись у комплексі у процесі управління прибутком на підприємстві, а деякі з них, які по своїй суті суперечать одна одній, мають бути оптимізовані між собою на основі визначених підприємством критеріїв.

Можна виділити дві основні складові системи управління прибутком на підприємстві [1, с. 119]: управління прибутком у процесі його формування, що передбачає управління доходами та витратами підприємства; управління прибутком у процесі його розподілу та використання через управління дивідендною політикою та капіталізацією прибутку на підприємстві.

Управління формуванням прибутку підприємства включає два основні напрямки: управління доходами та управління витратами. Управління доходами має здійснюватись за кожним напрямком діяльності підприємства. Особлива увага передусім має приділятись формуванню доходу від реалізації продукції. Зусилля підприємства мають бути спрямовані на забезпечення збільшення обсягів виробництва та реалізації продукції, розроблення адекватної цінової політики, яка б відповідала реаліям ринку, використання різноманітних фінансових механізмів стимулювання збуту продукції, ефективне управління дебіторською заборгованістю тощо. Управління витратами полягає у обґрунтуванні розміру витрат за окремими напрямками діяльності підприємства, виявленні сильних та слабких сторін їх формування і відповідно пошук напрямків оптимізації їх величини, чи структури [6, с. 151].

Управління розподілом та використанням прибутку включає передусім управління прибутком, який споживається, і управлінням прибутком, що спрямований на капіталізацію. Оптимальні пропорції між обсягами споживання та накопичення чистого прибутку при його розподілі підприємство має встановлювати самостійно з огляду на поставлені перед ним стратегічні задачі функціонування.

Тобто, для ефективного здійснення процесу управління прибутком на підприємстві важливим є чітке формулювання мети, принципів та задач управління ним. Це дасть можливість забезпечити взаємоузгодженість рішень щодо різних аспектів управління прибутком та у підсумку отримати найкращий з можливих результатів. Крім цього, система управління прибутком має бути

інтегрована з загальною системою управління діяльністю підприємства. Виконання задач управління прибутком має сприяти досягненню підприємством стратегічних цілей його розвитку.

Оскільки основною метою управління прибутком є максимізація ринкової вартості підприємства, яка відповідно призводить до зростання добробуту його власників, то ми вважаємо, що управління прибутком має здійснюватися у рамках загального управління вартістю підприємства, або інакше вартісно-орієнтованого управління.

Вартісно-орієнтоване управління, або Value based Management, передбачає прийняття всіх управлінських рішень стосовно різних аспектів діяльності підприємства з орієнтацією на максимізацію чинників створення його ринкової вартості. Така концепція управління фінансами організації досить широко використовується у практиці управління західними підприємствами [2, с. 10].

На більшості вітчизняних компаній управління прибутком здійснюється на основі використання передусім традиційних методів, таких як оцінка абсолютних значень різних показників прибутковості і їх динаміки, використання показників рентабельності, оборотності тощо. Оскільки ми ставимо перед собою у процесі управління прибутком мету максимізації ринкової вартості підприємства, то не завжди можемо орієнтуватись на величину отриманого прибутку або значення показників рентабельності для оцінки її досягнення. Тобто, показники прибутковості і рентабельності по суті взагалі не відображають створення додаткової вартості підприємством. Саме тому, для цієї цілі потрібно використовувати показники вартості [5, с. 156]. Також у процесі стратегічного управління для кращого розуміння цілей компанії, їх взаємозв'язку і шляхів досягнення доречним буде використання збалансованої системи показників (BSC).

Отже, робимо висновок, що для забезпечення збільшення прибутковості підприємства важливим є ефективне здійснення різних аспектів його діяльності. Передусім це стосується питань формування капіталу, розміщення ресурсів у активах, ефективне використання різних видів майна і загалом забезпечення стійкого фінансового стану компанії.

Література:

1. Бланк И. А. Управление прибылью, 3-е изд. перераб. и доп. Киев: Ника Центр, 2007. 768 с.
2. Вартісно-орієнтоване управління фінансами підприємств: навч. посіб. / Л. А. Костирко, О. О. Терещенко, Р. О. Костирко, О. О. Серета. Северодонецьк: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2019. 466 с.
3. Діяльність підприємств. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Доходи Зведеного бюджету України. Міністерство фінансів України. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/cons/income/>
5. Терещенко О. О., Бабяк Н. Д. Фінансовий контролінг: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2013. 407 с.
6. Фінансовий менеджмент: підручник/ [А. М. Поддєрьогін та ін.]; за заг. ред. А. М. Поддєрьогіна. Київ: КНЕУ, 2017. 534 с.

Яковенко Р. В.

канд. екон. наук, доцент кафедри маркетингу, менеджменту та економіки

Педь І. В.

д-р екон. наук, професор

Економіко-технологічний інститут імені Роберта Ельворті
м. Кропивницький, Україна

ФІНАНСОВІ МЕХАНІЗМИ ВІДТВОРЕННЯ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Розвиток ринку цінних паперів сприяє перерозподілу власності через ринковий механізм, розширенню можливостей отримання доходів домогосподарствами, підвищенню ефективності заощадження та нагромадження активів для їх подальшого споживання. Він є одним зі стратегічних напрямів підвищення суспільного добробуту через механізм перерозподілу національного багатства і може здійснюватись за допомогою фінансових інструментів, які є трансформованою формою грошей з певним рівнем ліквідності. Зокрема йдеться про акції, як інструмент корпоратизації неприродних прихованих монополій. У разі застосування цього важеля впливу одночасно досягається декілька позитивних ефектів: вже згаданий перерозподіл власності з метою підвищення рівня маєтності населення, формування середнього класу та створення громадського контролю за механізмом формування ціни та його економічним обґрунтуванням, а також за якістю результатів виробництва. В обох випадках відбувається вплив на рівень заможності мешканців країни/регіону як чинника впливу на демографічні процеси, а в другому випадку йдеться ще й про запобігання смертності чи про погіршення рівня здоров'я, що можуть бути пов'язані зі споживанням продукції недостатнього рівня якості.

Розвиток грошово-кредитного механізму та його використання в якості пом'якшення економічних криз, здійснює вплив і на демографічні процеси в розрізі створення сприятливих умов для функціонування економічної системи на рівні країни чи регіону, підвищення рівня добробуту населення, соціального розвитку окремих складових суспільних відносин.

Ризик, який був би непомірно великим для однієї людини, розподіляється серед багатьох інших, кожен з яких отримує суттєво меншу міру ризику. Основною формою розподілу ризику є страхування, яке є також, свого роду, азартною грою [1, с. 193]. Окрім того, що страхування обов'язково завдає страхувальникові певні втрати – це страховий внесок або втрати в зв'язку з настанням страхового випадку, – загальний обсяг збитків може перетворитись на прибуток, страхування привносить певне психологічне заспокоєння страхувальнику, що може сприяти уникненню захворювань на психічному ґрунті або ж знизити рівень уваги людини до наявних небезпек, і, таким чином сприяти настанню страхового випадку або інших негараздів.

Розглядаючи дію страхування у відповідності до визначеної

проблематики його можна класифікувати за способом впливу, а саме: прямого та опосередкованого. В першому випадку йдеться про обмеження смертності, захворюваності, каліцтва, травматизму, а також про економічне пом'якшення їх наслідків у разі настання страхових випадків. При цьому страхові компанії або інші активні суб'єкти страхування виступають ще й у якості фізичних осіб, що зацікавлені в унеможливленні настання демографічних ускладнень через зобов'язання матеріального відшкодування, та, в стратегічному вимірі, в майбутньому зменшенні клієнтської бази. Об'єктами страхових угод при цьому стають вже зазначені явища та події, механізм впливу на демографічні події в цьому разі має прямий характер.

Опосередкована дія страхування здійснюється через перерозподіл кредитного ресурсу економіки, стимулювання економічної активності страхових установ та інституцій, що з ними співпрацюють, і спрямована на підвищення рівня народжуваності, тривалості та якості життя. Йдеться про страхування майна, втрата якого може негативно вплинути на рівень добробуту та стати негативним стимулом щодо подальшої демографічної поведінки економічних суб'єктів. Особлива роль у цьому напрямку відводиться соціальному страхуванню, як амортизатору значних втрат у випадку кризових ситуацій та медичному страхуванню, як одному з її напрямків чи складових.

Широкий розвиток медичного страхування в країнах світу обумовлений наявністю великої кількості його позитивних якостей: воно органічно доповнює державну систему охорони здоров'я; забезпечує вільний доступ і високу якість медичної допомоги; є найбільш прибутковим способом вкладення капіталу [2, с. 21]. Медичне страхування може стати основою для розвитку страхових концернів, основою яких може бути страхова компанія, а решта її елементів (банки, інвестиційні компанії діагностичні та профілактичні центри, медичні установи і організації, центри соціальної реабілітації тощо) будуть сприяти уникненню страхових випадків, стимулюючи таким чином зростання зайнятості, підвищення рівня соціального обслуговування населення, здійснюючи таким чином як прямий, так і опосередкований вплив на відтворення людського потенціалу.

Доволі ефективною може бути розробка державних індикативних планів діяльності страхових компаній з метою досягнення чітко визначених соціально-демографічних пріоритетів розвитку країни зокрема в розрізі страхування життя, звичайно за умов наявності таких пріоритетів.

В умовах загальної тенденції «переростання товарно-грошового господарства в товарно-кредитне» [3, с. 451], зростає роль кредитних ресурсів та кредитної системи, складовою якої є страховий сектор, до якого крім страхових фондів і компаній належать пенсійні фонди. Кредитні відносини теж сприяють позитивному розвитку демографічних подій, наприклад у галузі повнішого задоволення потреб, зокрема стосовно споживання вартісних товарів чи послуг (придбання коштовного спортивного інвентарю, здійснення дорогої операції чи тривалого курсу

лікування тощо) [8]. Принциповим у даному напрямку є спроможність управління портфелем страхових внесків, що залежить від рівня професійної підготовки персоналу, його досвіду та морально-етичних установок економічної мотивації.

Нещодавні дослідження показали, що збільшення частки міжнародних грошових переказів у ВВП країни в середньому на 10% призводить до зменшення кількості людей, що живуть за межею бідності на 1.6%. При цьому йдеться про інтернаціоналізацію системи валютного регулювання, як обов'язкового елементу кредитної системи світу, що формується.

Пенсійні фонди виконують активну демографічну функцію у випадку відповідного державного контролю за їх діяльністю, інтенсивність якого не може підвищуватись з метою обмеження діяльності недержавних пенсійних фондів, як інструменту ліквідації конкурентів для державного пенсійного фонду.

Внески до страхового сектору, як правило, є більш тривалими ніж до інших складових кредитної системи, що надає можливість реалізовувати довгострокові інвестиційні проекти, здійснювати інноваційні розробки та сприяти оновленню структури національної економіки, що здійснює вже зазначений опосередкований вплив на процеси відтворення людини [7]. Серед завдань держави, обов'язковим є забезпечення та сприяння розвитку страхового сектору, як чинника позитивного впливу на відтворення людського потенціалу та відповідні тенденції на рівні національного господарювання.

Рівень доходів населення є однією з базових категорій, що визначають тривалість життя та причини його смертності [6, с. 222]. Перерозподіл наявного та прихованого грошового ресурсу як внаслідок дії ринкового механізму, так і державного втручання в економічні процеси, можна розглядати як засіб непрямого та, доволі часто, несвідомого впливу на відтворення людського потенціалу.

Однією з форм оренди, як специфічної форми кредитних відносин, спроможної здійснювати вплив на розвиток людини є лізинг. Так, ефективним важелем може бути створення довгострокової програми лізингу очисних споруд із відповідним правовим та інституціональним забезпеченням, з метою поліпшення екологічного стану. Також лізинг у поєднанні з іншими кредитними важелями може бути застосований в організації виробничих відносин.

Мікрокредитування, що використовується як стратегія економічного розвитку (до нього належать позики на суму менш, як 25 000 доларів США), спрямоване на фінансування і надання допомоги малому бізнесу на базі програм мікрокредиту (з використанням програм кредитних спілок) і дасть альтернативне потужне джерело коштів для розвитку цілого сектора, який утверджує демократичні перетворення й економічне відродження країни [4, с. 81]. Банки мусять мати можливість отримувати доходи від своїх операцій або ж право на прибутки та збитки. Вони повинні самі оцінювати свої ризики, насамперед кредитні [5, с. 167]. Йдеться, зокрема про фінансову

незалежність банків, що є запорукою їх економічної свободи.

Не останню роль у системі грошового обігу відіграють різноманітні фінансові інститути. Важливу роль відіграє розвиток небанківського фінансово-кредитного сектору, як джерело залучення додаткових коштів на споживчі потреби населення в спеціалізованих секторах.

Література:

1. Геєць В. Економіка України : моделі реформування, зміна структури та прогнози розвитку. Київ : Ін-т державного управління і самоврядування при Кабінеті Міністрів України, 1993. 120 с.
2. Архіпова Н. Проблеми впровадження медичного страхування в Україні. *Теорії мікро-макроекономіки*. 2006. Вип. 25. С. 20-24.
3. Чухно А. А. Постіндустріальна економіка : теорія, практика та їх значення для України. Київ : Логос, 2003. 631 с.
4. Кожевина Н. Д. Микрокредитование підприємств малого бізнесу. Малий бізнес України. Підприємці здатні відродити країну. Київ : Асоціація сприяння розвитку підприємництва в Україні „Єднання”, 1997. С. 80-82.
5. Зрушення до ринкової економіки. Реформи в Україні : погляд зсередини / за ред. Л. Гоффмана і А. Зіденберга. Київ : „Фенікс”, 1997. 288 с.
6. Яковенко Р. В. Ринкові чинники відтворення людського потенціалу. *Розвиток економічної думки* : зб. наук. праць. Кіровоград : „Поліграф-сервіс”. 2009. Вип. 2. С. 216–231.
7. Яковенко Р., Тертиця О. Управління демографічними процесами за допомогою страхування. *Тусовка* : веб-сайт. URL: <https://tusovka.kr.ua/news/2021/10/28/upravlinnja-demografichnimi-protsesami-za-dopomogoj-strahuvannja> (дата звернення: 30.10.2021).
8. Яковенко Р. В. Людський потенціал та ринкові чинники його відтворення. *Тусовка* : веб-сайт. URL: <http://tusovka.kr.ua/news/2018/01/28/ljudskii-potentsial-ta-rinkovi-chinniki-iogo-vidtvorennja> (дата звернення: 02.12.2021).