



POLTAVA UNIVERSITY OF
ECONOMICS AND TRADE



ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

ЗБІРНИК

матеріалів III Міжнародної науково-практичної
інтернет-конференції

(м. Полтава, 15–16 квітня 2021 року)

**Полтава
2021**



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

*Присвячено 60-річчю
Вищого навчального закладу Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»*

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

ЗБІРНИК
матеріалів III Міжнародної науково-практичної
інтернет-конференції

(м. Полтава, 15–16 квітня 2021 року)

**Полтава
ПУЕТ
2021**

УДК 336-043.86(045)
П78

*Розповсюдження та тиражування без офіційного дозволу
Вищого навчального закладу Укоопспілки «Полтавський
університет економіки і торгівлі» заборонено.*

Програмний комітет

Голова:

О. О. Нестуля, д. і. н., професор, ректор Вищого навчального закладу Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі» (ПУЕТ).

Співголови:

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

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

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

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

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

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

М. Р. Курбонзода, д. е. н., професор, ректор Таджикиського державного університету комерції;

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

О. В. Манжуря, д. е. н., доцент, проректор із науково-педагогічної роботи ПУЕТ.

Організаційний комітет

Голова:

О. В. Яріш, к. е. н., доцент, завідувач кафедри фінансів та банківської справи ПУЕТ.

Члени організаційного комітету:

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

О. В. Гасій, к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів та банківської справи ПУЕТ;

С. П. Прасолова, к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів та банківської справи ПУЕТ;

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

А. М. Соколова, к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів та банківської справи ПУЕТ;

О. В. Тимошенко, к. е. н., доцент кафедри фінансів та банківської справи ПУЕТ;

О. А. Горбунова, старший викладач кафедри фінансів та банківської справи ПУЕТ.

**Проблеми та перспективи розвитку фінансової системи в
П78 сучасних умовах** : збірник матеріалів III Міжнародної науково-
практичної інтернет-конференції (м. Полтава, 15–16 квітня
2021 року). – Полтава : ПУЕТ, 2021. – 301 с. – 1 електрон. опт.
диск (DVD-ROM). – Текст укр., рос., англ. мовами.

ISBN 978-966-184-405-5

У збірнику подано матеріали доповідей, оприлюднених на III Міжнародній науково-практичній інтернет-конференції «Проблеми та перспективи розвитку фінансової системи в сучасних умовах», присвяченій 60-річчю Вищого навчального закладу Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі».

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

УДК 336-043.86(045)

Матеріали друкують в авторській редакції мовами оригіналів.

© Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і
торгівлі», 2021

ISBN 978-966-184-405-5

СПІВОРГАНІЗАТОРИ

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

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

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

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

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

**Азербайджанський університет кооперації
(Азербайджанська Республіка)**

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

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

*В. Г. Виговський, к. е. н., доцент,
О. А. Виговська, аспірантка
Державний університет «Житомирська політехніка»
м. Житомир, Україна*

ПЕРЕВАГИ ТА РИЗИКИ ВПРОВАДЖЕННЯ ОБЛІГАЦІЙ МІСЦЕВИХ ПОЗИК

Відповідно до чинного законодавства метою місцевих позик може бути залучення фінансування бюджету розвитку, реконструкції чи оновлення пріоритетних об'єктів місцевого значення з урахуванням потреб територіальної громади. Обслуговування місцевого боргу, що виникає після випуску облігацій місцевої позики, здійснюється за рахунок загального фонду бюджету міської ради.

Впровадження місцевих позик регламентується положеннями «Бюджетного кодексу України» та «Порядком здійснення місцевих позик» (постанова Кабінету Міністрів України № 110 від 16.02.2011 р.). «Порядок здійснення місцевих позик» уточнює форми позик та алгоритм дій щодо їх випуску, а у Постанові зазначено повний перелік документації для подання в Міністерство фінансів України, щодо погодження обсягів та умов здійснення позики.

Підвищення ефективності впровадження облігацій місцевих позик має відповідати таким принципам: прозорості, цільового призначення, фактору неупередженості під час обрання виконавців проєкту, забезпечення рівних умов для потенційних учасників у конкурсі, детального визначення джерел оплати боргу, збалансованого характеру дії позики та тривалості використання об'єкту.

На законодавчому рівні існує ряд обмежень щодо випуску облігацій місцевих позик:

- загальний обсяг позик до місцевого бюджету через випуск ОМП не повинен бути більше за обсяг дефіциту бюджету розвитку спеціального фонду місцевого бюджету на відповідний рік;
- видатки місцевого бюджету на обслуговування місцевого боргу не можуть перевищувати 10 % видатків загального фонду місцевого бюджету протягом будь-якого бюджетного періоду, під час якого здійснюється обслуговування місцевого боргу;

- сукупний обсяг місцевого боргу та гарантованого територіальною громадою міста боргу станом на кінець бюджетного періоду не може перевищувати 200 % середньорічного індикативного прогнозного обсягу надходжень бюджету розвитку;

- за часовими обмеженнями всі процедури необхідно виконати протягом одного бюджетного року [1].

На випуск ОМП впливають багато зовнішніх і внутрішніх чинників: політична ситуація в країні, національне законодавство, розвиток фондового ринку, інституційні можливості місцевих органів влади. Зазначені види облігацій місцевих позик відрізняються ступенем ризиків та доходності від інвестиційних цільових проектів. Найвищий ступінь ризиків для інвестора мають загальні або недохідні ОМП, що сприяє встановленню вищих відсоткових ставок. Дохідні ОМП мають нижчий ступінь ризику через заздалегідь визначені джерела погашення відсоткового доходу й облігацій, що зумовлює нижчий рівень доходності відповідно. Найнижчу відсоткову ставку мають змішані ОМП, які прийнято вважати найнадійнішими для інвесторів.

ОМП можуть бути емітовані як зовнішні і внутрішні місцеві позики, а органи місцевого самоврядування мають право розмішувати відсоткові, дисконтні, іменні та облігації на пред'явника із фіксованим строком погашення, що є одним для всього випуску облігацій [2]. Облігації місцевих позик можуть бути розміщені публічним та приватним способами. При публічному розміщенні пропозиція продажу доступна необмеженій кількості осіб, а при приватному – серед визначеного кола покупців, але не більше 150 осіб.

Однією з переваг використання ОМП для комунальних підприємств, у порівнянні з банківською позикою, є сплата менших відсотків за позикою. Відсоткова ставка ОМП має плаваючий характер та визначається для певного відсоткового періоду з урахуванням розміру облікової ставки Національного банку України з комісією банку. Операції з ОМП вигідні для всіх учасників емісії облігацій: банк може передавати в заставу ідентичну суму та отримати рефінансування, а також отримує відсоток від комісії; міські органи влади отримує найдешевші кошти. Варто зазначити, що рівень кредитування інфраструктурних проектів банківськими установами досить низький, через високий ступінь ризиків неповернення коштів та довгостроковий характер.

Важливим аспектом у застосуванні ОМП є відсутність фахівців, які мають суттєвий досвід впровадження місцевих позик від

початкового етапу до повної виплати за борговими зобов'язаннями та закритті проєкту. Вважаємо доцільним створити департамент з облігацій при міській раді, що стане важливим кроком у розвитку ринку цінних паперів, як на регіональному, так і на державному рівнях. Важливим аспектом у досягненні поставлених задач в реалізації проєктів від здійснення ОМП є високий рівень фінансового менеджменту міських органів влади на всіх етапах впровадження.

Вирішення проблеми відсутності досвідчених фахівців для впровадження механізму місцевих позик дозволить скоротити витрати на випуск облігацій місцевих позик. Створення департаменту з облігацій при міській раді сприятиме підвищенню рівня довіри територіальної громади до операцій з цінними паперами; стимулюватиме потенційних інвесторів до участі у прозорих та ефективних проєктах; дозволить суб'єктам господарювання забезпечити стале відтворення основних фондів та збільшити доходи.

Список використаних джерел

1. Про затвердження положення про порядок здійснення емісії облігацій внутрішніх місцевих позик та їх обігу : Рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 14.06.2018 № 391. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0808-18>.
2. Про цінні папери та фондовий ринок : Закон України від 23.02.2006 № 3480-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>.

О. В. Гаращук, д. е. н., професор
Державна служба якості освіти України,
В. І. Куценко, д. е. н., професор,
заслужений діяч науки і техніки України
Державна установа «Інститут економіки
природокористування та сталого розвитку
Національної академії наук України»,
м. Київ, Україна

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ОСВІТНЬОЇ ГАЛУЗІ У КОНТЕКСТІ ПЕРСПЕКТИВ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В ІНФОРМАЦІЙНУ ЕПОХУ

*«Два винаходи людства є найскладнішими –
вміння управляти й виховувати.»*

І. Кант

Сталий економічний розвиток держави залежить від багатьох чинників, важливе місце серед яких посідає освітньо-кваліфі-

каційний рівень та професіоналізм фахівців. Нині конкурентоспроможність країни визначається не природними і навіть не фінансовими ресурсами, а якістю людського капіталу. Адже XXI століття – це час переходу до високотехнологічного, інформаційного суспільства. Тому рівень освіченості та загальної культури населення країни набуває вирішального значення для її економіки та соціального поступу.

За вказаних умов, коли забезпечення доступу до знань як способу підвищення освітнього рівня населення та вдосконалення професійно-кваліфікаційних якостей кадрового потенціалу набуває вирішального значення для економічного розвитку, освіта посідає провідне місце серед його чинників. Освіта, і перш за все якісна освіта, набуває нових рис, розширюючи своє функціональне призначення. Адже для забезпечення інноваційного розвитку країні потрібні висококваліфіковані кадри, не лише здатні відтворювати знання в процесі виробництва, а й генерувати нові знання, що відіграє визначальну роль в інноваційних процесах. Іншими словами, з переходом людства до нового типу високотехнологічної цивілізації, до епохи глобалізації та інформатизації суспільства рівень освіченості населення набуває ще більш вирішального значення для суспільно-економічного поступу країни [1].

Відомо, що відтворення сукупної робочої сили перебуває в діалектичному зв'язку з процесом інтенсифікації суспільного виробництва. Це означає не лише те, що між розвитком економіки, досягненням конкурентоздатності держави, з одного боку та розвитком освіти, з іншого, існує кореляційний зв'язок, але й те, що для формування високоякісного людського капіталу об'єктивно має бути місце для прикладання його праці. Відповідно, високорозвинені країни світу визнають, що видатки на освіту – це інвестиції в майбутнє країни, в забезпечення її соціально-економічного розвитку. Освіта в цих країнах належить до пріоритетних сфер економічної діяльності.

В Україні існує розуміння важливості освіти адекватної вимогам сучасної інформаційної епохи, що має забезпечуючи підготовку нового типу працівника відкритого до інновацій, з високим рівнем професійної культури, тим самим сприяти істотному зростанню інтелектуального, культурного, духовно-морального потенціалу кожної особистості та суспільства в цілому. На це, зокрема, спрямована Національна стратегія розвитку освіти в Україні на період до 2021 року [2].

Україна володіє значним ресурсним потенціалом для підготовки висококваліфікованих, конкурентоспроможних фахівців з вищою освітою. Зокрема, мережа вищих навчальних закладів у нашій країні – одна з найбільших у Європі. Однак для того, щоб розвиток освіти відповідав запитам сучасної економіки необхідно мати таку економіку. Однак нині в нашій державі спостерігається все більший відхід від індустріальної моделі економіки до не потребууючої значної кількості високоосвічених кадрів сировинної моделі, що не може мати негативного впливу на функціонування та подальший розвиток сфери освіти і насамперед стосовно її фінансового забезпечення (табл. 1).

Таблиця 1 – Динаміка видатків зведеного бюджету України на соціально-культурні галузі, млн грн

Показник	2005	2010	2015	2019	2019 до 2005, разів
Видатки, не включаючи кредитування					
Освіта	26 801,8	79 826,0	114 193,5	238 758,7	8,8
Духовний і фізичний розвиток	3 449,8	11 525,4	16 228,3	31 550,1	10,6
Охорона здоров'я	15 476,5	44 745,4	71 001,1	128 384,6	8,6

Джерело: [3, с. 210].

Не дивлячись на те, що за вказаний в таблиці період видатки зведеного бюджету на розвиток освіти, як, до речі, й інших галузей соціально-культурної сфери, суттєво зросли, вони ще є вкрай недостатніми. Фінансування освіти та культурно-освітньої діяльності в Україні фактично відбувається за так званим залишковим принципом. Одним із виявлень цього є те, що рівень оплати праці освітян залишається одним із найнижчих серед галузей української економіки. Поряд із тим, приміром, у працівників банків, сфер фінансування і кредитування доходи у 4–5 разів перевищують доходи працівників освітньої сфери.

Водночас за наявності слабкої матеріально-технічної бази закладів освіти інтенсивність праці освітян в Україні значно

вища, ніж, скажімо, у США, а рівень її оплати у сотні разів є нижчим. Середньомісячні доходи, приміром, професора США вищі, ніж у водія міського автобуса у чотири рази, працівника промисловості – втричі. Подібні тенденції характерні і для Німеччини, Великої Британії, Франції, інших країн Європейського Союзу, Японії тощо.

Результатом такого оцінювання праці вчителя, вихователя, викладача закладу вищої освіти в Україні відбувається падіння престижу освіти й знань, посилення міграції з України високо-освічених кадрів, а також погіршення професійно-кваліфікованої та вікової структури працівників перш за все в тих галузях, які забезпечують інноваційний розвиток країни, її конкурентоздатність.

Проблема фінансового забезпечення освіти та інших бюджетних галузей очевидно перебуває у площині управлінських рішень різних владних рівнів. Потреба в фінансових ресурсах, як відомо, змінюється на різних етапах життєвого циклу кожного підприємства, організації, навчального закладу. Здійснений нами аналіз фінансових показників свідчить, що покращенню ситуації в цьому аспекті сприяє впровадження системного підходу, виявлення сильних і слабких сторін, яке дозволяє створити на цій основі перспективний план розвитку, збільшити обсяг фінансових ресурсів, спрямованих на функціонування освіти, у тому числі за рахунок залучення коштів ззовні та ефективного управління використанням наявних фінансових ресурсів.

Як відомо, основною метою управління фінансовими ресурсами є оптимізація фінансових потоків з метою максимального збільшення позитивного фінансового результату. Для цього кожен суб'єкт соціально-економічної діяльності має розробляти та ефективно застосовувати відповідні стратегії фінансування. Перспективним може бути налагодження тісного партнерства освітніх закладів, які готують професійні кадри (передусім, це заклади вищої освітньої ланки) з підприємствами, здійснюючими випуск інноваційної продукції. При цьому має також використовуватись науково-дослідний потенціал названих закладів освіти для організації для розробки та впровадження технологій, які зменшать собівартість продукції підприємств, що, в свою чергу, зробить її більш конкурентоспроможною на ринку [4].

Цього можливо досягти за умов залучення фінансового капіталу для реалізації інноваційних проектів, наявності у підпри-

емства власного капіталу, достатнього для забезпечення фінансової стійкості, а також наявності ефективної системи управління фінансовими ресурсами, що забезпечує прозорість поточного та майбутнього фінансового стану [5].

Такий підхід дозволить віднайти додаткові кошти для фінансування включених у зазначене партнерство навчальних закладів та прискорити інноваційну реструктуризацію в освітній сфері, де державне фінансування є недостатнім. Відтак це має забезпечити підвищення продуктивності праці, досягнення активного впровадження нових технологій в усі сфери виробництва та ефективного використання ресурсів, що є важливою передумовою сталого соціально-економічного розвитку.

Список використаних джерел

1. Україна у вимірі економіки знань / за ред. акад. НАН України. В. М. Гейця. Київ : Основа, 2006. 592 с.
2. Указ Президента України від 25 червня 29013 року № 344/2013 «Про національну стратегію розвитку освіти в Україні на період до 2021 року». URL: <https://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/344/2013>.
3. Статистичний щорічник України за 2019 рік / Державна служба статистики України. Київ, 2020. 465 с. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2020/zb/11/zb_yearbook_2019.pdf.
4. Пузирьова П. В. Матриця ключових стратегій в управлінні фінансовим потенціалом промислових підприємств. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 6. С. 151–156.
5. Гнип Н. О. Моделі формування фінансового потенціалу в рамках стратегії економічного зростання підприємства. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2010. № 2. С. 63–66.

А. М. Гладченко, студентка,

В. О. Сегеда, студентка

*Науковий керівник: Т. А. Коляда, к. е. н., с. н. с., доцент
Університет державної фіскальної служби України
м. Ірпінь, Україна*

СУТНІСТЬ І ЗНАЧЕННЯ ПУБЛІЧНИХ ФІНАНСІВ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Стрімкий розвиток публічних фінансів є однією з необхідних умов функціонування національної економіки. Визначення факторів та особливостей, що забезпечують стимулюючий вплив публічних фінансів на соціально-економічний розвиток країни

надає змогу удосконалити модель суспільного розвитку, впроваджувати дієві механізми та інструменти досягнення макроекономічної стабілізації у сучасних умовах. Загалом у науковій та навчальній літературі публічні фінанси ототожнюються з державними. Структура державних фінансів розглядається традиційно з огляду на практику у сфері державних фінансів з урахуванням українського законодавства.

Щодо змісту публічних фінансів варто наголосити, що українська практика та ряд науковців ототожнюють публічні фінанси з державними фінансами в широкому сенсі, включаючи до останніх місцеві фінанси, що було адекватним до українських реалій протягом багатьох років. Однак є вчені, які почали використовувати термін «публічні фінанси» та визначають їх як такі, що охоплюють доходи і видатки центрального та місцевого уряду, а також структурні взаємозв'язки між ними, визначення яких відбувається у середовищі представницької влади [1, с. 64].

Як зазначає В. І. Кравченко [2, с. 11], за своїм призначенням фінанси України поділяються на публічні, приватні, неприбуткового сектора та частково міжнародні. До публічних фінансів України автор відносить державні фінанси, місцеві фінанси, фінанси політичних партій, державний кредит, податки і збори, платежі до державних спеціальних цільових фондів, державні страхові фонди, страхові внески за державним страхуванням. На думку авторів: В. М. Опарін, В. М. Федосов, П. І. Юхименко, головна роль у фінансовій системі належить публічним фінансам, за допомогою яких відбувається процес розподілу та перерозподілу частини вартості валового внутрішнього продукту та національного багатства, а також реалізується державна фінансова політика.

Відповідно до Закону України «Про відкритість використання публічних коштів», визначається склад публічних фінансів, згідно з яким до публічних коштів належать: кошти державного бюджету України та місцевих бюджетів, кредитні ресурси, надані під державні та місцеві гарантії, кошти Нацбанку та інших держбанків, державних цільових коштів, Пенсійного фонду та фондів загальнообов'язкового соціального страхування, а також кошти суб'єктів господарювання державної та комунальної власності, отримані ними від їхньої господарської діяльності [3]. Необхідно зауважити, що відповідно до чинного законодавства, приватні фінанси знаходяться поза системою публічних фінансів.

Модернізація системи публічних фінансів на сьогоднішній день є однією з ключових потреб нашої держави. У всіх розвинених країнах світу основною метою реформування публічних фінансів є підвищення ефективності виконання державою своїх економічних функцій. Метою реформування та модернізації системи публічних фінансів в нашій країні має стати найбільш ефективний і справедливий розподіл суспільного багатства та підвищення ефективності виконання державою своїх функцій.

До основних проблем функціонування публічних фінансів в Україні можна віднести наступні:

- відсутність нових джерел фінансових ресурсів в умовах кризи;
- не раціональне використання бюджетних коштів;
- недостатній контроль за цільовим використанням бюджетних коштів;
- відсутність довіри до державних цінних паперів;
- неузгодженість нормативно-правових актів, що призводить до втрат бюджетних надходжень тощо.

В Україні на сьогодні, на жаль законодавчо не визначено цілі та плани конкретних дій щодо реформування і модернізації публічних фінансів, а також показників результатів їх виконання. Україна має розробити національну модель економічного регулювання, зокрема здійснити широкомасштабну модернізацію її фінансової системи, яка б сприяла забезпеченню сталого розвитку економіки.

Таким чином, публічні фінанси є неодмінним атрибутом функціонування держави, вони забезпечують життєдіяльність усіх сфер суспільного виробництва та є засобом задоволення потреб населення і підвищення його добробуту. Аналіз підходів до розуміння сутності публічних фінансів дає підстави зробити висновок, що неоднозначність трактування цього поняття ускладнює процес управління ними [4, с. 85]. Крім того, існування низки проблем у сфері формування, розподілу та використання державних і місцевих фінансів через корупцію, бюрократизм та некомпетентність керівної ланки зумовлює потребу пошуку нових підходів в управлінні публічними фінансами.

Список використаних джерел

1. Куценко Т. Ф. Публічні фінанси в Україні: зміст та структура з урахуванням сучасних тенденцій розвитку. *Економіка та держава*. 2016. № 6. С. 62–66.

2. Кравченко В. І. Фінанси України: сучасні виклики і проблеми розвитку. *Економіка та держава*. 2013. № 5. С. 9–13.
3. Закону України «Про відкритість використання публічних коштів» від 24.10.2020 р. *Відомості Верховної Ради*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua>.
4. Коляда Т. А. Вплив суспільних фінансів на регіональний розвиток: теоретичний вимір. *Науковий вісник. Одеський державний економічний університет*. 2015. № 11 (231). С. 75–89.

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

СУЧАСНИЙ СТАН КРАУНДФАДИНГУ В УКРАЇНІ

Краудфандинг доволі новий механізм залучення коштів, який з'явився менше десяти років тому і використовувався поодинокими особами для збору коштів через Інтернет на реалізацію культурних проєктів. Перші професійні краудфандингові компанії Kickstarter і IndieGoGo були створені тільки в 2008–2009 роках. Тепер таких компаній вже десятки.

Краудфандинг – це механізм залучення фінансування від широких мас з метою реалізації проєкту. Проєкти можуть бути культурні, соціальні, комерційні, політичні, екологічні, особисті. У своїй більшості, фінансування спирається на невеликі внески, здійснені великою масою людей. При цьому дуже активно використовується мережа Інтернет та відсутні стандартні фінансові посередники. Роль посередника відіграє краудфандингова компанія, яка здійснює усі необхідні організаційноконтрольні функції.

Світовий ринок краудфандингу активно розвивається, особливо, починаючи з 2013 року. Якщо ще у 2012 році його об'єм становив 2,7 млрд дол. США, то вже в наступному році він виріс майже у 2,3 рази й досяг відмітки у 6,1 млрд дол. США. В 2015 році обсяг ринку склав вже 34,4 млрд дол. США [1]. За прогнозами Світового банку до 2025 року обсяг ринку краудфандингу у світі досягне 96 млрд дол. США [2]. Проте загальна тенденція свідчить про те, що це станеться набагато раніше. Крім того, за даними Світового банку лише третина проєктів, що фінансується за допомогою краудфандингу носить некомерційний характер. Це свідчить про те, що «публічне інвесту-

вання» дійсно стало дієвим засобом фінансування бізнес-проектів, серед яких значну частку займають саме інноваційні проекти.

Організаційний механізм краудфандингу включає таку послідовність. Компанія чи окрема людина звертається до краудфандингової компанії з певною ідеєю. Краудфандингова компанія проводить перевірку ідеї на правомірність, актуальність, реалізацію, прораховує усі можливі ризики. Після схвалення ідеї на базі краудфандингової платформи створюється проект та оголошується сума, яку необхідно зібрати для його реалізації, і строки збору. Також оголошується винагорода, яку можуть отримати майбутні вкладники. Автор проекту разом з краудфандинговою компанією починає рекламу проекту через соціальні мережі, засоби масової інформації, рекламноознайомчі заходи і акції, ресурси краудфандингової компанії. Інвестори починають вкладати кошти у проект. При цьому мінімальний вклад може складати, наприклад, 5 доларів США, що робить інвестування доступним для багатьох верств населення. Гроші акумулюються на транзитному рахунку краудфандингової компанії. Крім того, автор проекту оговорує з краудфандинговою компанією, за якої умови він отримуватиме кошти. Існує шість видів варіантів таких умов: 1) «все або нічого» – кошти переводяться на рахунок автора проекту лише при досягненні заявленої у проекті суми. Якщо необхідна сума не набирається, то гроші в повному обсязі повертаються вкладникам; 2) «залишити все» – зібрані кошти передаються автору проекту у будьякому разі; 3) «підписка» – кошти перераховуються від вкладника відразу на рахунок автора проекту; 4) «вільна ціна» – вкладники особисто вирішують, скільки потрібно для фінансування ідеї; 5) «постійне фінансування» – постійно діюча модель, при якій фінансування переходить в етап фактичного фінансування діяльності, попередніх замовлень і залучення клієнтів; 6) «переломний момент» – кошти перераховуються автору проекту у разі досягнення суми, меншої за оголошену вартість проекту, якщо автор впевнений, що цих коштів мінімально має вистачити для реалізації ідеї.

Практично до кожної краудфандингової платформи прикріплено колекторське агентство, яке при виникненні певних проблем займається поверненням коштів вкладникам. У разі перерахування коштів автору ідеї він має винагородити вкладників. Виділяють три основні моделі винагороди вкладників: без винагороди, нефінансова винагорода, фінансова винагорода.

По завершенню проекту з людини чи компанії, яка провадила збір коштів, краудфандингова компанія за свої послуги стягує певну плату. Ця плата за загальним правилом складає відсоток від отриманої суми. У світі цей відсоток коливається від 3 % до 10 %.

Краудфандинг є доволі вдалим та простим механізмом фінансування для інноваційного бізнесу. Це дозволяє підприємцю отримати фінансування без допомоги банків, біржі чи венчурних фондів. Крім життєздатного проекту, компанії потрібно лише мати рахунок у банку. Це суттєво полегшує процес фінансування. Також розміщення на краудфандинговій платформі – це додаткова реклама свого підприємства чи продукту, що дозволяє підприємцю ще раз заявити ринку про себе, робить продукцію більш впізнаваною.

Таким чином, можемо дійти висновку, що у сучасній світовій економіці краудфандинг став ефективним інструментом інвестування. Він є простим, доступним та дієвим як для підприємств, так і для потенційних інвесторів із числа пересічних громадян. Вітчизняний ринок краудфандингу знаходиться лише на стадії зародження й значно відстає від зарубіжних аналогів.

Список використаних джерел

1. Massolution/Crowdsourcing.org 2015CF Crowdfunding Industry Report [Електронний ресурс]. – URL: http://reports.crowdsourcing.org/index.php?route=product/product&product_id=54.
2. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – URL: [http://blogs.worldbank.org/psd/crowdfunding\(development\)recommendations\(vs\)reality](http://blogs.worldbank.org/psd/crowdfunding(development)recommendations(vs)reality).
3. Офіційний сайт інвестиційного порталу InVenture [Електронний ресурс]. – URL: [https://inventure.com.ua/news/ukraine/kraudfanding_v_ukraine_\)s_miru_po_dollaru](https://inventure.com.ua/news/ukraine/kraudfanding_v_ukraine_)s_miru_po_dollaru).

С. М. Демент`єва, студентка

**Науковий керівник: Т. А. Коляда, к. е. н., с. н. с., доцент
Університет державної фіскальної служби України
м. Ірпінь, Україна**

УПРАВЛІННЯ ПУБЛІЧНИМИ ФІНАНСАМИ: СУТНІСТЬ НА НАПРЯМІ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Розвиток України зумовлений взаємодією різноманітної кількості чинників, які впливають на соціально-економічний розви-

ток країни. Глобалізація та перехід до постіндустріального суспільства, розвиток інновацій та цифрових технологій дають підстави стверджувати, що світова економіка переходить на нові умови функціонування. Також треба пам'ятати про продовольчу, техногенну та екологічну кризи, які в умовах світового колапсу, зумовленого пандемією, привертають все більше уваги світової громадськості. Ці та інші фактори впливають на суспільні процеси в Україні. З огляду на це, першочерговою є проблема ефективності управління публічними фінансами, яка в нових економічних умовах набуває вагомого значення. Управління публічними фінансами є предметом дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Зокрема, цікавими є напрацювання таких дослідників, як О. Д. Василик, О. П. Кириленко, В. І. Кравченко, І. О. Луніна, К. В. Павлюк, Л. Л. Тарангул, В. М. Федосов, С. І. Юрій та інші. Однак питання є актуальним й у сучасних умовах, а тому потребує подальших наукових розробок.

Система публічних фінансів є основним інструментом, який характеризує результативність діяльності органів державної влади, а також основою для функціонування національної економіки загалом. Тому важливо, щоб управління цією системою було ефективним і здатним відповідати на ті виклики, які виникають у сучасних економічних умовах, зумовлених нестабільністю і кризовою ситуацією в економіці України та глобальними трансформаційними змінами у світі [1, с. 3]. Механізм забезпечення ефективності управлінського процесу, який зростає за умови якісного виконання необхідних правил, максимального використання управлінського потенціалу та збільшення продуктивності діяльності державних органів за одночасного зниження рівня бюрократії в середовищі державного управління представлено на рис. 1.

Категорія ефективності є ключовою в управлінні публічними фінансами, оскільки управлінський процес безпосередньо пов'язаний із цільовим використанням коштів на потреби держави та суспільства в інтересах населення [3, с. 36]. Досягнення найвищого рівня ефективності управління публічними фінансами забезпечується за допомогою координуючого впливу держави на підпорядкованих суб'єктів, які повинні реалізовувати управлінські функції. Також потрібно очікувати отримання організаційного, економічного, соціального та екологічного ефектів. Таким чином, ефективність управління публічними фінансами,

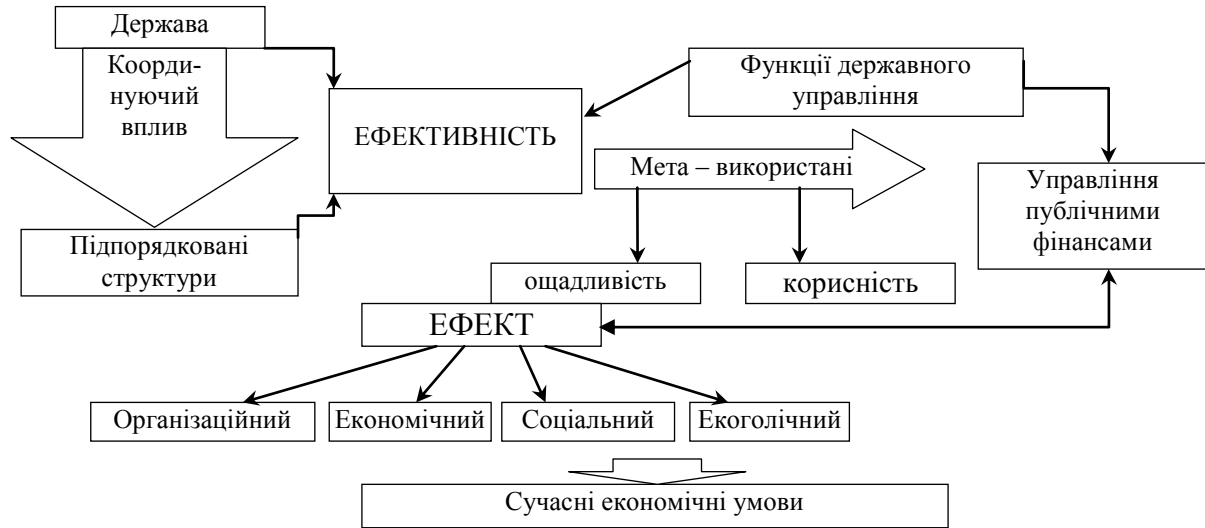


Рисунок 1 – Алгоритм забезпечення ефективності управління публічними фінансами в сучасних економічних умовах

Джерело: складено автором на основі [2].

потрібно розглядати як здатність управлінської системи держави діяти так, щоб максимально відповідати вимогам та викликам зовнішнього середовища, забезпечуючи достатнє, раціональне та економічно обгрунтоване використання фінансових ресурсів на потреби внутрішнього середовища (населення) [4, с. 18].

На сьогодні сумнівно стверджувати, що управління публічними фінансами в Україні є достатньо ефективним, оскільки у цій сфері існує надто багато проблем, а саме: бюджетні програми передбачають фінансування державних установ замість фінансування оплати послуг, які надаються цими установами; не ефективна система контролю, моніторингу та аудиту використання коштів держави; високий рівень корумпованості державних органів влади; високі показники державного боргу та бюджетного дефіциту; недостатнє нормативно-правове, інституційне та методологічне забезпечення процесу управління публічними фінансами.

Необхідно наголосити, що на сучасному етапі політико-економічного розвитку держави ефективність функціонування системи публічних фінансів залежить від ступеню їх централізації. Тобто економічна ефективність надання суспільних благ і послуг у державі безпосередньо залежить від вирішення питання – на якій основі вони будуть надаватися – централізованій або децентралізованій. Оскільки основою публічних фінансів для більшості територіальних утворень (регіонів) є бюджетна система, то саме обрання відповідної моделі міжбюджетних відносин визначає сутність зазначених процесів [5, с. 77]. Задля подолання проблем у цій сфері, необхідно провести ряд реформ в правовій та фінансовій системах, а також особливу увагу варто приділити бюджетному процесу, зокрема розмежуванню функцій держави та органів місцевого самоврядування, та механізму державного контролю.

Список використаних джерел

1. Гончаренко М. В. Європейські стандарти антикризового управління публічними фінансами. *Актуальні проблеми державного управління*. 2016. № 2. С. 1–6.
2. Куценко Т. Ф. Публічні фінанси в Україні в Україні: зміст та структура з урахуванням сучасних тенденцій розвитку. *Економіка та держава*. 2016. № 6. С. 62–66.
3. Молдован О. О. Модернізація системи публічних фінансів та запровадження нової моделі управління. *Стратегічні пріоритети*. 2014. № 2. С. 35–42.

4. Брітченко І. Г., Кужелєв М. О. Формування системи державного управління інвестиційним процесом як головна передумова економічного зростання в Україні. *Вестник ДонГУЭТ*. 2001. № 12. С. 15–22.
5. Коляда Т. А. Вплив суспільних фінансів на регіональний розвиток: теоретичний вимір. *Науковий вісник. Одеський державний економічний університет*. 2015. № 11 (231). С. 75–89.

Б. М. Дустматов, к. э. н., доцент
*Таджикский государственный
университет коммерции
г. Душанбе, Республика Таджикистан*

АНАЛИЗ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА РЕСПУБЛИКИ ТАДЖИКИСТАН

Важное место в финансовой системе государства занимает государственный бюджет. Важную роль в перераспределении и дальнейшем использовании национального дохода (НД) играет бюджет. В процессе перераспределения НД страны часть его в денежной форме поступает в бюджет и образует централизованный фонд финансовых ресурсов. На современном этапе развития экономики важной проблемой является выработка приоритетов экономической политики государства, способствующих обеспечению устойчивого экономического роста в среднесрочной и долгосрочной перспективе [1, с. 15].

Экономический рост напрямую зависит от состояния бюджета, гибкости и прозрачности налоговой системы страны, динамики и объемов инвестиций в экономику и социальных расходов, развития банковской системы и реального сектора экономики и других определяющих факторов и неразрывно связан с качеством и уровнем жизни населения. Бюджет представляет собой форму образования и расходования фонда денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства.

Государственный бюджет – основной финансовый план государства на текущий год, имеющий силу закона. Утверждается законодательными органами власти – парламентами [6, с. 28].

Государственный бюджет – это денежный фонд, который используется правительством для финансирования своей деятельности, с помощью которого государство влияет на экономические процессы. Государственный бюджет также взаимодействует и с другими звеньями финансовой системы, тем самым он

осуществляет распределение средств в пользу нуждающихся фондов.

С приобретением независимости в Республике Таджикистан была организована и разработана отечественная модель государственного бюджета страны. Для обеспечения эффективного и рационального использования государственных средств первоочередной задачей стало создание нормативно-правовой базы. За период государственной независимости в Республике Таджикистан был принят ряд нормативных актов, определяющих элементы, функции, задачи и принципы бюджетной системы страны. К ним относятся Законы Республики Таджикистан «О государственных финансах Республики Таджикистан» от 28 июня 2011 года, № 723, Закон Республики Таджикистан «О государственном бюджете Республики Таджикистан на очередной финансовый год», Налоговый кодекс Республики Таджикистан, Стратегия управления государственными финансами на 2009–2018 годы, Инструкция по формированию показателей Государственного бюджета Республики Таджикистан на 2019–2021 годы (1 фаза), Инструкция по формированию проекта Государственного бюджета Республики Таджикистан на 2019 г. и прогнозных показателей Государственного бюджета на 2020–2021 годы (2 фаза) и т. д.

Несмотря на проделанную огромную работу по созданию и организации государственного бюджета, в связи с развитием рыночных отношений, появлением различных форм собственности и часто меняющейся тенденцией роста в различных отраслях экономики, бюджетная система страны нуждается в непрерывном усовершенствовании, обеспечивающим гибкость и быстрое реагирование на изменения в экономике страны.

Таблица 1 – Структура бюджета Республики Таджикистан в 2015–2018 гг. [3]

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Доходы, всего (тыс. с)	16 586 483,9	18 405 171,8	19 955 467,4	23 392 561,0
% ВВП	34,3	33,8	24,1	34,7
Расходы, всего:	16 277 408,1	18 294 330,7	22 264 184,0	24 187 453,1
% ВВП	33,6	33,6	36,4	35,1

Источник: Финансы Таджикистана : стат. сб. / Агентство по статистике при Президенте Республики Таджикистан, 2019. С. 17–23.

Таблица 2 – Структура расходов государственного бюджета Республики Таджикистан в 2016–2018 гг. [3]

	2016 г.			2017 г.			2018 г.		
	уточн. бюджет (тыс. сом.)	% к ВВП	факт. исп. (тыс. сом.)	уточн. бюджет (тыс. сом.)	% к ВВП	факт. исп. (тыс. сом.)	уточн. бюджет (млн сом.)	% к ВВП	факт. исп. (млн сом.)
Всего:	20 234 048,1	33,6	18 294 330,7	25 425 094,4	36,4	22 264 184,0	26 755,0	35,1	24 187,4
Сектор государственной власти и управления	1 873 533,7	2,9	1 556 818,1	2 158 124,4	2,7	1 651 210,3	1 803,6	2,4	1 647,0
Просвещение	3 388 739,8	5,7	3 093 759,0	3 879 558,5	5,8	3 572 650,3	4 131,2	5,4	3 702,6
Здравоохранение	1 254 585,5	2,1	1 159 466,9	1 470 343,7	2,3	1 385 243,3	1 642,3	2,2	1 538,1
Социальное страхование и защита	3 101 530,9	5,0	2 733 977,9	3 288 863,1	5,0	3 057 589,4	3 366,0	4,6	3 156,8
Жилищно-коммунальное хозяйство	1 340 615,2	2,4	1 286 364,1	1 165 740,1	1,5	922 512,1	1 371 699,4	1,7	1 154 914,8
Культурно-массовые, оздоровительные и религиозные мероприятия	734 882,3	1,1	591 585,1	988 555,5	1,2	753 455,3	866 868,2	1,1	744 143,8

Продолж. табл. 2

	2016 г.			2017 г.			2018 г.		
	уточн. бюджет (тыс. сом.)	% к ВВП	факт. исп. (тыс. сом.)	уточн. бюджет (тыс. сом.)	% к ВВП	факт. исп. (тыс. сом.)	уточн. бюджет (млн сом.)	% к ВВП	факт. исп. (млн сом.)
Топливо-энергетический комплекс	4 098 987,5	6,8	3 722 626,3	6 897 457,9	10,3	6 280 371,9	7 342,0	9,4	6 471,6
Сельское хозяйство, лесное хозяйство, рыболовство и охота	481 155,5	0,8	451 035,6	637 706,5	1,1	689 380,5	679,1	0,8	571,5
Добыча и переработка полезных ископаемых, горнодобывающая промышленность, строительства	217 038,7	0,4	217 615,6	187 771,3	0,3	157 958,1	187,8	0,2	141,8
Транспорт и коммуникации	926 569,1	1,7	948 283,3	1 268 102,5	1,8	1 074 918,8	1 145,0	1,9	1 292,0
Прочие экономические дела и услуги	28 039,6	0,1	23 862,7	1 829 267,1	0,1	1 098 855,1	68,0	0,1	53,9

Источник: Финансы Таджикистана : стат. сб. / Агентство по статистике при Президенте Республики Таджикистан, 2019. С. 47–52.

Бывает и такая, на первый взгляд парадоксальная ситуация, когда государственные расходы превышают доходы – это дефицит. Обратная ситуация называется профицитом. В качестве примера, в табл. 1 представлена структура бюджета Республики Таджикистан за 2015–2018 годы. Из данных представленных в ней, отчетливо видна ситуация показателей государственного бюджета. Более подробно расходы государственного бюджета по статьям расходов, представлены в следующей табл. 2.

Бюджетная система Республики Таджикистан состоит из следующих звеньев:

1. Республиканский бюджет;
2. Местные бюджеты.

Государственный бюджет состоит из двух частей, которые дополняют друг друга, это доходная и расходная части.

Доходная часть бюджета показывает, откуда поступают средства на финансирование деятельности государства и какие слои общества отчисляют больше из своих доходов. Структура доходов является непостоянной и зависит она от определенных экономических условий развития страны. Любые изменения структуры бюджетных доходов будет отражать и изменения в экономических процессах.

Расходная часть бюджета показывает на какие цели будут направлены аккумулированные средства. Расходы бюджета представляют собой затраты, которые возникают в связи с выполнением государством определенных функций. Такие затраты выражают экономические отношения, на их основе происходит процесс использования средств государства по разным направлениям. Так как государство учитывает экономические интересы в целом, то расходная часть охватывает полностью всю экономику.

Расходы бюджета – это денежные средства, которые направлены на финансовое обеспечение задач и функций государства, а также местного самоуправления. Такие затраты выражают экономические отношения, на их основе происходит процесс использования средств централизованного фонда денежных средств государства по различным направлениям [6, с. 47].

В заключение можно отметить, что государственный бюджет каждой страны, как важный финансовый источник государства, является основным рычагом реализации социально-экономической политики государства. Необходимо подчеркнуть,

посредством реализации функций Государственного бюджета имеется огромная возможность повышения его эффективности, которое приведет к росту устойчивости и конкурентоспособности национальной экономики, а также позволит улучшить жизненное благосостояние населения страны.

Список использованных источников

1. Иброхимов И. Р., Мирбобоев Р. М. и др. Управление государственными финансами : учеб. пособие. – Душанбе, 2013. – 288 с.
2. Бюджет и бюджетная система: учебник / Мст. П. Афанасьев, А. А. Беленчук, И. В. Кривошов; под ред. Мст. П. Афанасьева – 3-е изд., стереотип. – Москва : Юрайт, 2012.
3. Финансы Республики Таджикистан : стат. сб. / Агентство по статистике при Президенте Республики Таджикистан, 2019. – С. 84, 209.
4. Худоиев М. Н., Наджмиддинов С. М. Бюджетный сектор. – Душанбе : Ирфон, 2010.
5. Юлдашев Я. Н. Государственный бюджет / учеб. пособие. – Санкт-Петербург, 2002. – 287 с.
6. Юлдашев Я. Н. Казначейская система исполнения бюджета : Учебное пособие для вузов. Душанбе, 2001.

К. Евтимова, докторант

Университет за национално и световно стопанство,
катедра «Счетоводство и анализ»,
Научен ръководител – доц. д-р Катя Златарева
Република България

НЕДОСТАТЪЦИ И ПРЕДИМСТВА ПРИ ОРГАНИЗАЦИЯТА НА ТЕКУЩОТО И ПЕРИОДИЧНО СЧЕТОВОДНО ОТЧИТАНЕ ПРИ ДЕЙНОСТТА НА ПРЕДПРИЯТИЯТА ОТ ПУБЛИЧНИЯ СЕКТОР

***Abstract.** In the Republic of Bulgaria there have been a number of conceptual changes in the accounting legislation in the field of the public sector, which have a positive impact on the overall organization of the accounting process in publicly-funded enterprises. At present, there is a completely new framework related to the reporting of public sector enterprises, which is a prerequisite for insufficient clarity, and in some cases there is a contradiction in the accounting of specific business operations and processes of public sector enterprises.*

I. Въведение

Министърът на финансите утвърждава сметкоплан и счетоводни стандарти за предприятията от публичния сектор, съгласно чл. 5а от Закона за счетоводството и които отговарят на изискванията на Европейския съюз за отчетността, статистиката и бюджетирането на публичния сектор; на счетоводната рамка, принципите и концепциите на Методическото ръководство за държавна финансова статистика, което е издадено от Международния валутен фонд; на международните счетоводни стандарти за публичния сектор; на изискванията на българското законодателство по бюджетирането, отчитането на изпълнението на консолидираната фискална програма и по управлението и контрола на средствата и разходите на бюджетните предприятия.

II. Недостатъци при организацията на текущото и периодично счетоводно отчитане.

В Република България липсва добре описана единна методология за счетоводно отчитане. В нашата страна няма единна методология за счетоводно отчитане, съответстваща на Европейската система от национални и регионални сметки /ЕСС/ 2010. Не съществува прозрачност по отношение на счетоводното отчитане, защото принципите и правилата за него не са описани на едно място.

Предприятията от публичния сектор осъществяват своята отчетност на база инструкции, указания и отделни документи утвърждавани от министърът на финансите, които понякога са в противоречие на законите и на ефективното управление. Всичко това позволява управление на парче и задейства администрацията единствено в случай на проблем. Указанията на дирекция «Държавно съкровище» на Министерство на финансите, тъй наречените ДДС-та имат стойност, по-голяма от закон.

Принципът на начисляване не се използва достатъчно. В българския бюджетен сектор, особено що се отнася до данъчните приходи, още се използва планирането и отчитането на касова основа – принцип, който е отреден в международната практика. Сделката се отчита в момента на извършване на паричното плащане – например приходът от данък върху добавената стойност се отчита в момента, когато той постъпи по сметката на НАП, независимо за какъв период се дължи. Отчитането на начислена основа изисква да се интересуваме от

момента, в който плащането става дължимо или стоката сменя собствеността си. Тогава всички приходи, разходи, задължения и вземания се отчитат, когато е бил поет ангажимент те да бъдат извършени.

III. Предимства при организацията на текущото и периодично счетоводно отчитане.

Многобройни са **предимствата на начислена основа** при планирането и отчитането на държавния бюджет и консолидираната фискална програма, включително:

1) Дава представа за реалната бюджетна позиция и задължениостта на организацията;

2) Методологически е по-издържано – съвместимо е с международните и европейските счетоводни стандарти и методологии; По-добра е възможността за икономически анализ – счетоводната информация на начислена основа дава много добра аналитична основа за оценка на отделните бюджетни параметри /инвестиции в публичния сектор, капиталови трансфери и други/, тъй като се отчита с взаимовръзката между активите, стойността им и икономическото им третиране.

3) Направени бяха промени в счетоводната отчетност на бюджетните организации, чрез дадените указания от Министерството на финансите с ДДС №13/20.2.2013 г. и с ДДС № 14/30.12.2013 г.

За целите на коректното идентифициране и отчитане на касовите потоци са направени основни промени в разделите на Единната бюджетна класификация, която е утвърдена от министъра на финансите и изисква задълбочено разбиране на отчетността на касова основа, произтичаща от националното финансиране, финансирането от Европейския съюз и получените чужди средства от бюджетни и/или небюджетни предприятия и физически лица.

Направените промени на начислена основа намират израз в утвърденият от министъра на финансите нов Сметкоплан на бюджетните организации и в дадените указания по неговото прилагане на основание чл. 164, ал. 1 от Закона за публичните финанси.

По-съществените изменения в счетоводното отчитане на дейността на бюджетните организации могат да се систематизират в следните насоки:

а) Балансово признаване на някои активи, които преди това са се отчитали в задбаланса. В това отношение пример може да се даде с отчитането на някои активи на бюджетни предприятия – земи, активи с историческа и художествена стойност и др. В новият утвърден Сметкоплан на бюджетните организации е възприет модел за отчитането на този вид активи по балансови счетоводни сметки, вместо използвания преди това модел за отчитането им по задбаланса.

Тези направени изменения са в съответствие с параграфи 2.28–2.37 на Концептуалната рамка за изготвяне и представяне на финансови отчети в публичния сектор.

Дълготрайните материални активи /ДМА/ трябва да имат четири характерни белега, за да се включат в баланса като такива:

- ✓ Да имат натурална форма;
- ✓ Да имат съответното предназначение – за отдаване под наем, за административни нужди;
- ✓ Да се очаква изгода повече от една година;
- ✓ Да са със стойност по-голяма от определената с настоящата счетоводна политика като утвърден стойностен праг на същественост.

В бюджетната организация са налични и заведени по счетоводните сметки активите, за които са направени дългосрочни инвестиции и същите се използват в текущата ѝ дейност за продължителен период от време.

С ДДС №05/30.09.2016 г. на Министерство на финансите се регламентира и начисляването на амортизации на някои нефинансови дълготрайни активи, като част от продължилите промени.

в) Промяна в използваните групи – група «Извънбюджетните сметки и фондове» беше заменена от ново въведената «Сметки за средства от Европейския съюз». Промяната се дължи от факта, че бюджетните организации са краен бенефициент или администратор на значителен финансов ресурс, който е предназначен за икономиката на страната ни по линията на европейското финансиране.

4) С т.27 от & 1 от ДР на Закона за публичните финанси е дадено определение на „поети ангажменти за разходи“, а с т.22 от & 1 от ДР на Закона за публичните финанси е дадено определение на нови възникнали задължения за разходи.

С ДДС №4/2010 г. се въвеждат изисквания за регулярно изготвяне и представяне от бюджетните предприятия в Министерството на финансите (МФ) на информация за поетите ангажменти и възникналите (начислените) задължения, в допълнение към информацията за отчитането на касовото изпълнение на бюджета и извънбюджетните сметки и фондове.

С ДДС №14/30.12.2013 г. обхватът на поетите ангажменти става по-широк от този, регламентиран в ДДС №04/2010 г. – те включват и поетите ангажменти за *разходите за командировки, таксите-ангажимент за банкови заеми*, както и за *разходите за наказателни лихви* (без лихвите по дълга) и *санкции, които не са публични вземания* – позиции, които досега бяха изключени от обхвата на поетите ангажменти съгласно т. 4 на ДДС № 04/2010 г.

С писмо БЮ-4/23.08.2018 г. на МФ, относно изготвяне на проект на бюджет за 2019 г. са дадени допълнителни указания за отчитането на «всички ангажменти», а с т. 90 от ДДС №08/21.12.2018 г. МФ дава указания по отчитането на показателя «нови задължения за разходи».

IV. Заключение

В началото на 2001 г. с приемането на бюджетния сметкоплан е и започнал процесът на адаптиране на счетоводната система на предприятията от публичния сектор към тези от страните членки на ЕС и трябва да продължи до приемането на Международните счетоводни стандарти за публичния сектор. Според Фесчийн и Павлова принципите и правилата на класифициране на активите, пасивите, приходите и разходите в сметкоплана за публичния сектор са в съответствие с тези на Ръководството за Държавна финансова статистика на Международния валутен фонд /GFS 2001/, Системата на националните сметки на ООН /SNA 93/ и Европейската система на национални сметки /ESA 95/.

Библиография

1. Георгиева П. За счетоводните /двойни/ стандарти в публичния сектор, Института за пазарна икономика, 2019 г.
2. Фесчийн Д., Павлова В., Стандартизация на счетоводната система на предприятията от публичния сектор.
3. ДДС №04/2010 на МФ.
4. ДДС №13/2013 на МФ.
5. ДДС №14/2013 на МФ.

6. ДДС №05/2016 на МФ.
7. ДДС №08/21.12.2018 г. МФ.
8. БЮ-4/23.08.2018.
9. Закон за публичните финанси.

Є. А. Карпенко, к. е. н., доцент,
Ю. А. Тітенко, студентка
*Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»
м. Полтава, Україна*

ЕКОЛОГІЧНІ ВИТРАТИ ЯК ОБ'ЄКТ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Гарантування раціонального використання природного середовища, його збереження та відновлення є однією з актуальних дилем людства. Означені проблеми тісно пов'язані і проявляються в усіх галузях суспільного життя та потребують негайного вирішення. Успішний результат діяльності суспільства в цьому напрямі значною мірою залежить від того, як розв'язуються завдання охорони природного середовища.

Зважена екологічна політика України формується з урахуванням основних принципів міжнародної екологічної політики. У 1991 р. прийнято Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища» № 1264-ХІІ від 25 червня 1991 року, в якому зазначається, що екологічна безпека є такий стан навколишнього природного середовища, за якого забезпечується попередження погіршення екологічної обстановки та виникнення небезпеки для здоров'я людей [1]. Якщо ж діяльність підприємства пов'язана зі шкідливим впливом на навколишнє середовище, то незалежно від часу введення їх у дію вони повинні бути обладнані спорудами, обладнанням та пристроями для очищення викидів і скидів або їх знешкодження, зменшення впливу шкідливих факторів, а також приладами контролю за кількістю і складом забруднюючих речовин та за характеристиками шкідливих факторів.

Тому у 1991 р. Міжурядовою робочою групою експертів складено перші рекомендації для бухгалтерів по розкриттю інформації з впливу господарської діяльності підприємства на довкілля, а в 1998 р. – запропоновано методику відображення екологічної діяльності в бухгалтерському обліку [2, с. 288].

Наступним етапом інтеграції до стандартів і вимог європейського союзу стало прийняття в 2010 р. Податкового кодексу України та виділення в ньому окремого розділу для врегулювання діяльності підприємств, що пов'язана із забрудненням навколишнього середовища.

Проте, до цього часу визначення понять «екологічний облік» та «екологічний облік на підприємстві» в українських нормативно-правових актах відсутнє. Тому і не досягнуто єдності щодо визначення цих понять серед вітчизняних науковців, що значно ускладнює відокремлення обліку екологічної діяльності в загальній системі бухгалтерського обліку підприємств. Найбільш точним вважаємо поняття, визначене авторами Лень В. С. та Колівешко О. М., за яким екологічний облік – це процес розпізнавання, оцінки і передачі екологічної інформації, що дає можливість користувачам такої інформації компетентно приймати рішення і формувати судження [3, с. 228].

Особливо значущим об'єктом обліку екологічної діяльності підприємства вважають екологічні витрати. Різні наукові джерела поняття «екологічних втрат» трактують по-різному, але на наш погляд думка Р. Берлінга, що екологічні втрати – це частина виробничих ресурсів, що була втрачена без отримання продукції, перевитрачена порівняно з раціональними нормативними витратами або взагалі не використовувалась, тобто не функціонувала, найбільш конкретно визначає об'єкти обліку [4]. Трактуючи ці погляди, екологічні втрати – це зменшення вартості активів підприємства без перенесення її на продукт виробництва та без їх вибуття за його межі за рішенням власника, яке відбувається внаслідок несприятливих стихійних явищ та негативного антропогенного впливу на природне середовище.

На нашу думку екологічні витрати – це витрати, які пов'язані з проведенням екологічної діяльності; вони відрізняються від інших витрат підприємства і залежать від сфери його діяльності та ступеня впливу на навколишнє природне середовище. Оскільки екологічні заходи підприємства пов'язані з відповідними витратами, що безпосередньо чи опосередковано впливають на економічні показники його діяльності, то в системі бухгалтерського обліку здійснюється накопичення інформації про екологічну діяльність. Але на практиці така інформація рідко визнається як екологічна. Екологічні витрати є важливим об'єктом обліку екологічної діяльності підприємства, оскільки ця діяль-

ність спрямовується на захист навколишнього середовища, що передбачає витрачання матеріальних та грошових ресурсів фірми.

Список використаних джерел

1. Про охорону навколишнього природного середовища. Закон України № 1264-ХІІ від 25 черв. 1991 р. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1264-12>.
2. Сорока Л. С. Розвиток екологічного обліку в контексті економічної безпеки. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. 2014. № 4 (28). С. 287–293.
3. Лень В. С., Колівешко О. М. Екологічний облік: поняття та зміст. *Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Сер. Облік, контроль та аудит: теоретико-методологічний аспект*. 2014. № 2 (74). С. 223–229.
4. Берлінг Р. З. Еколого-економічні втрати та їх зв'язок між поняттями затрат і витрат на підприємстві, що працює в умовах інноваційного розвитку. *Вісник національного університету «Львівська політехніка»*. 2012. № 749. С. 3–7.

Х. В. Кравченко, студентка
Науковий керівник: **В. І. Глухова**, к. е. н., доцент
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського
м. Кременчук, Україна

ФІНАНСОВА РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Одним із найважливіших викликів сьогодення є формування спроможних громад на основі покращення ефективності діяльності підприємств комунальної форми власності. Головним стратегічним завданням влади є формування ефективного місцевого самоврядування, створення комфортних умов для проживання громадян, надання їм високоякісних і доступних публічних послуг. Досягнення цих цілей неможливе без належного рівня функціонування підприємств комунального господарства.

Варто зазначити, що на сьогодні фінансовий стан комунальних підприємств (далі–КП) є незадовільним. Тяжке становище КП стримує їхні можливості щодо оновлення, модернізації та будівництва об'єктів комунального господарства, а також зни-

жує якість послуг населенню. Розв'язання наявних проблем підприємств галузі потребують аналізу їх фінансового стану, зокрема, одного із важливих його показників – прибутковості. Проаналізуємо фінансові результати підприємств житлово-комунального господарства (далі – ЖКГ), які є основою всього сектору комунальної власності за 2014–2019 рр. (рис. 1).



Рисунок 1 – Динаміка фінансових результатів підприємств ЖКГ України за 2014–2019 рр., млн грн

Джерело: складено за даними [1; 2].

Аналіз фінансових результатів господарської діяльності КП свідчить, що протягом досліджуваного періоду в цілому підприємства були збитковими (рис. 1). Зокрема, сума збитків підприємств галузі упродовж аналізованого періоду зросла на 7 417 тис. грн. Більшість комунальних підприємств України мають від'ємний фінансовий результат діяльності, який продовжує зростати. У 2019 р. обсяг збитків комунальних підприємств України у 5,2 рази перевищив обсяг їх прибутків.

Розглянемо більш детально фінансові результати діяльності підприємств ЖКГ за 2019 рік по підгалузях (табл. 1).

Таблиця 1 – Фінансові результати підприємств ЖКГ України за 2019 рік по підгалузях, тис. грн

Всього	прибуток	1 658 811,4
	збиток	8 662 494,9
<i>у т.ч. по підгалузях</i>		
Водопровідно-каналізаційне господарство	прибуток	972 778,2
	збиток	2 647 323,7

Комунальна теплоенергетика	прибуток	365 216,9
	збиток	5 677 154,2
Житлове господарство	прибуток	189 906,3
	збиток	270 625,0
Інші підгалузі	прибуток	130 910,0
	збиток	67 392,0

Джерело: [2].

Як видно з представлених даних (табл. 1), найбільш збитковою підгалуззю ЖКГ у 2019 році була комунальна теплоенергетика (65,54 % всіх збитків). Також суттєву частку всіх збитків становило водопровідно-каналізаційне господарство (30,56 %). Таким чином, наведені дані в цілому демонструють збитковість підприємств житлово-комунального господарства.

Аналіз фінансової результативності засвідчив, що в Україні на даний момент галузь комунального господарства зазнає значних труднощів, оскільки через значну збитковість не вистачає власних фінансових ресурсів для нормального функціонування.

Таким чином, сьогодні підприємства комунального господарства не здатні ефективно працювати та надавати якісні послуги мешканцям міст та регіонів.

Отже, в комунальному господарстві існує низка проблем: незадовільний фінансовий стан КП, їх збитковість; відсутність можливостей для накопичення інвестиційних ресурсів для оновлення основних засобів та впровадження інновацій; недосконалість і застарілість технологій КП; неналежний фінансовий контроль та багато інших.

З метою вирішення існуючих проблем, підвищення прибутковості підприємств комунального сектора пропонуємо:

- покращення якості та зниження собівартості послуг за допомогою модернізації виробництва;
- створення сприятливого середовища для економічного розвитку комунальних підприємств;
- підвищення рентабельності функціонування й інвестиційної привабливості підприємств галузі;
- стимулювання наукової і технічної діяльності для розвитку галузі [3].

Запропоновані напрями розв’язання проблем залежать від злагодженої роботи керівництва органів місцевого самоврядування та КП. Реалізація вказаних пропозицій стосовно функціонування та фінансового забезпечення підприємств комунальної форми власності призведе до позитивних зрушень в галузі комунального господарства та сприятиме підвищенню фінансової результативності діяльності комунальних підприємств.

Список використаних джерел

1. Топчій О. О. Модернізація сфери житлово-комунального господарства міських агломерацій в умовах децентралізації: дис. на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук за спеціальністю 08.00.05. Одеська національна академія харчових технологій МОН України. Одеса, 2020.
2. Офіційний веб-сайт Міністерства розвитку громад та територій України. URL: <https://www.minregion.gov.ua/about/>.
3. Загірняк Д. М., Глухова В. І., Кравченко Х. В. Діяльність комунальних підприємств і їх фінансове забезпечення в умовах децентралізації. Ефективна економіка. 2021. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8528>.

О. М. Краснікова, к. е. н., доцент
*Полтавський державний аграрний університет
м. Полтава, Україна*

МІСЦЕВЕ ГОСПОДАРСТВО: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ

Реформування місцевих органів влади в умовах децентралізації потребують підвищення ефективності діяльності місцевого господарства.

В сучасній науковій літературі відсутнє єдине визначення поняття «місцеве господарство». Наприклад, Салій І. трактує як сукупність об’єктів комунальної власності. У свою чергу, В. Бабаєв розглядає міське господарство як сукупність багатьох підсистем, що тісно взаємодіють, і постійно розвиваються і потребують певної координації діяльності, а С. Вобленко – як систему відносин, які виникають на ґрунті взаємодії, переплетіння різних форм власності та господарської діяльності у межах місцевого товариства [1, с. 131].

Отже, місцеве господарство – це сукупність підприємств, організацій і установ, що забезпечують безпосереднє задово-

лення потреб населення і функціонування місцевого самоуправління.

До складу місцевого господарства належать:

- підприємства (об'єднання), організації, установи комунальної власності відповідної адміністративно-територіальної одиниці;

- підприємства (об'єднання), організації, установи, що не належать до комунальної власності, діяльність яких пов'язана переважно з обслуговуванням населення і за згодою власника можуть бути включені до місцевого господарства;

- об'єкти, створені в результаті трудової участі громадян або придбані на їх добровільні внески, враховані до місцевого господарства за згодою населення та органів місцевого самоврядування.

Особливістю міського господарства є комплексний характер розвитку і взаємозв'язок всіх його елементів. Економічно і доцільно розвивати промисловість разом з житлом, водопостачанням і каналізацією, газопостачанням і електропостачанням, тепловим господарством, транспортним забезпеченням, вести благоустрій і санітарну очистку. Будь-яке комунальне підприємство не може працювати ефективно без розвинутої інфраструктури міста.

Послуги більшості з них надаються і споживаються там, де знаходиться споживач, або в зонах обслуговування підприємства. Підприємства обслуговують територію, межі якої визначаються розвитком мережного господарства і зручностями обслуговування споживачів [2].

Пошук шляхів покращення стану місцевого господарства є на сьогоднішній день актуальним, адже в процесі реформування адміністративно-територіального устрою ще не повною мірою вдалося створити економічні і організаційно-правові умови для його ефективного розвитку.

В теперішніх умовах існує ціла низка негативних соціально-економічних факторів, які мають негативний вплив на ефективний розвиток місцевого господарства. А саме: недосконалість нормативно-правової бази; незадовільний стан більшості об'єктів комунальної власності у зв'язку з браком коштів на капітальний ремонт; відсутність системи ресурсозбереження; а також конкурентних відносин у сфері надання послуг тощо.

Органи місцевої влади та управління, виходячи з існуючих потреб міста, повинні забезпечити ефективне функціонування місцевого господарства. Для цього необхідно продовжувати договори оренди що дозволить ефективно використовувати майно комунальної власності.

Також, необхідно удосконалити систему розрахунків за спожиті послуги, а для цього потрібно: впровадження прозорої економічно обґрунтованої системи при визначенні цін і тарифів на комунальні послуги; забезпечити відкритість порядку і здійснення збору платежів; визначити структуру дебіторської та кредиторської заборгованості з метою її реструктуризації, а також впровадити систему заходів припинення надання послуг за несплату або несвочасну оплату. Крім того, необхідно удосконалити склад та структуру об'єктів комунальної власності. Роздержавлення та приватизація є одним з найбільш дієвих засобів удосконалення складу та структури комунальної власності. Безпосередньо організаційна структура управління об'єктами комунального господарства великого міста, її внутрішня будова потребує спрощення.

Чільне місце в системі заходів щодо удосконалення управління міським комунальним комплексом займає впровадження нових форм взаємовідносин між органами управління та підприємствами, організаціями та установами. Це, в першу чергу, розвиток та удосконалення договірних відносин, проведення гнучкої податкової, кредитної політики, використання різного роду пільг, накладення санкцій, надання допомоги в раціональному використанні виробничих потужностей, формування складу міського замовлення по підприємствам та організаціям та інші заходи економічного впливу.

Для успішної реалізації заходів по удосконаленню системи управління комунальною власністю необхідно якнайширше використовувати потенціал міста, що дозволить органам міського управління більш ретельно аналізувати існуючу ситуацію та робити науково обґрунтовані прогнози по розвитку комунальних структур міста.

Комплекс заходів щодо підвищення рівня прибутковості, продуктивності праці, підвищення якості наданих комунальних послуг, зниження споживання паливно-енергетичних і матеріальних ресурсів, оновлення та ефективного використання основних фондів дозволить покращити стан місцевого господарства.

Список використаних джерел

1. Литвинчук І. В., Прохорчук Н. О. Роль органів місцевого самоврядування в організації місцевого господарства. *Вісник ЖДТУ*. № 2 (76). 2016. С. 130–135.
2. Місцеві фінанси : підручник [авт. кол.; за ред. д-ра екон. наук, проф. О. Б. Жихор, д-ра екон. наук, проф. О. П. Кириленко]. Київ : УБС НБУ. 2015. 579 с.

*А. І. Мілька, к. е. н., доцент,
О. М. Кононенко, студентка
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»
м. Полтава, Україна*

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ПРОВЕДЕННЯ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ

Держава є одним із основних учасників економічного процесу як споживач товарів, робіт і послуг. Прозорі, ефективні та справедливі публічні закупівлі є двигуном економічного зростання, який створює нові можливості для бізнесу та робочі місця для населення. Питання удосконалення державної закупівлі досліджували: Я. В. Бережний, О. М. Вінник, Є. П. Губін, В. В. Добровольська, Д. О. Жмуліна, Т. А. Лавренюк, В. М. Пашков, Д. А. Петров та інші. Однак питання документального оформлення державних закупівель залишається досить актуальною проблемою.

Документи у сфері публічних закупівель не є якоюсь самостійною категорією офіційних паперів, для яких встановлюють специфічні правила підготовки, використання чи зберігання. На сферу публічних закупівель повною мірою поширюється українське законодавство з питань діловодства і документообігу, у тому числі електронного, однак з особливостями, відображеними в Законі України «Про публічні закупівлі» (далі – Закон) та виданих на його виконання підзаконних актах [1].

Відповідно до вимог ст. 11 Закону про публічні закупівлі відповідальною за організацію та проведення процедури закупівлі/спрощеної закупівлі є уповноважена особа, яка визначається або призначається замовником [1]. Рішення уповноваженої особи оформлюються протоколом із зазначенням дати прийняття рішення, який підписується уповноваженою особою.

Загальні правила складення протоколів з будь-яких питань установлені пунктами 106–122 Типової інструкції з діловодства в міністерствах, інших центральних та місцевих органах виконавчої влади [2]. Ці правила застосовують і для складання протоколів уповноваженої особи в частині, що не суперечить Закону [1].

Датою протоколу є дата проведення засідання. Номер (індекс) протоколу повинен відповідати порядковому номеру засідання. Нумерацію протоколів ведуть у межах календарного року окремо за кожною групою протоколів засідання відповідної комісії, колегії, дорадчого органу, робочої групи тощо.

Закон про закупівлі встановлює важливий нюанс в оформленні протоколу уповноваженої особи, а саме: обов'язковий підпис уповноважених осіб власноручний або електронний відповідно до Закону України «Про електронні довірчі послуги» [3].

Відповідно до ст. 44 Закону за порушення вимог, установлених цим Законом уповноважена особа замовника та керівники замовників несуть відповідальність [1]. Наслідками відсутності протоколу можуть бути від банальної дисциплінарної відповідальності у формі догани чи звільнення за неналежне виконання службових обов'язків до кримінальної відповідальності за співучасть у розтраті шляхом зловживання службовим становищем (стаття 191 КК України), якщо контролери та правоохоронці побачать не просто відсутність протоколів, а відсутність рішень, які мали б стати підставою для укладення відповідного договору про закупівлю [4]. Питання зберігання протоколів покладено на саму уповноважену особу.

Звертаємо увагу, що наразі організацією закупівельної діяльності займаються як утворені тендерні комітети, так і призначені уповноважені особи, то з 01.01.2022 р. організацію закупівель здійснюватимуть лише уповноважені особи, причому за принципом розподілу обов'язків між кількома призначеними особами, тобто за кожну конкретну закупівлю відповідатиме лише одна уповноважена особа.

Отже, протокол уповноваженої особи важливий не сам по собі, а як документ, який засвідчує, що:

- рішення дійсно прийняте, тобто в електронній системі закупівель оприлюднено не довільну інформацію неперевіреного змісту, а саме рішення замовника публічних закупівель;
- рішення було прийняте уповноваженою на те особою;

- рішення було прийняте в установлений спосіб, тобто за результатами розгляду одноосібно уповноваженою особою;
- рішення дійсно було прийняте в установлений строк і підписане.

Список використаних джерел

1. Про публічні закупівлі : Закон України від 25 грудня 2015 р. № 922 – VIII (зі змінами і доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19#Text> (дата звернення: 31.03.2021).
2. Типової інструкції з діловодства в міністерствах, інших центральних та місцевих органах виконавчої влади : Постанова Кабінету Міністрів України від 17 січня 2018 р. № 55. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/55-2018-%D0%BF#n593> (дата звернення: 31.03.2021).
3. Про електронні довірчі послуги : Закон України від 5 жовтня 2017 р. № 2155-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2155-19#Text> (дата звернення: 31.03.2021).
4. Кримінальний кодекс України від 5 квітні 2001 р. № 2341-III (зі змінами і доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2341-14#Text> (дата звернення: 31.03.2021).

Л. О. Мороз, студентка,

А. П. Кеба, студентка

*Науковий керівник: О. А. Лісничук, к. е. н., доцент
Університет державної фіскальної служби України
м. Ірпінь, Україна*

ПУБЛІЧНІ ЗАКУПІВЛІ В СИСТЕМІ ПУБЛІЧНИХ ФІНАНСІВ КРАЇНИ, ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ РОЗВИТКУ

В системі публічних фінансів України з кожним роком зростає роль і значення публічних закупівель, які вже перетворилися на найбільший ринок нашої країни. В силу цього важливо добитися ефективного використання публічних коштів, виділених на публічні закупівлі в Україні, чого поки не відбувається. Тому основним завданням реформування сфери публічних фінансів у нашій країні є впровадження ефективного механізму використання публічних закупівель відповідно до принципів і підходів, які застосовуються країнами ЄС, що має забезпечити фінансову ефективність та прозорість процедури закупівель.

Публічні закупівлі – система замовлень товарів, робіт та послуг за рахунок публічних коштів, порядок яких регламенту-

ється законодавством та контролюється органами публічної влади і громадянським суспільством з метою забезпечення інтересів всіх його членів. Публічні закупівлі є інструментом формування рівня попиту та пропозиції на національному ринку і значно впливають на розвиток конкурентного середовища в Україні. Такі закупівлі складають значну частину економіки розвинутих країн та можуть стати стимулом для впровадження інновацій.

Характерною рисою законодавства про публічні закупівлі в Україні є його нестабільність, виведення з під дії законодавства окремих категорій закупівель, що призводить до неоднозначного тлумачення принципів і правил здійснення публічних закупівель та уникнення конкурентних процедур закупівель. На функціонування системи публічних закупівель також суттєво впливають й проблеми у функціонуванні фінансової системи України [1].

Запровадження в Україні електронної системи закупівель «Прозорро» дозволило суттєво підвищити ефективність державних закупівель, хоча й не вирішило всіх її проблем. До них експерти відносять наступні: низький професійний рівень державних замовників; ігнорування фінансової спроможності постачальників; довга процедура проведення тендерів (мінімум 30 днів) тощо. Ці негативи провокують наступні зовнішні загрози для сфери публічних закупівель: перевага критерію ціни при виборі переможця торгів; закупівля неякісних товарів, робіт або послуг; можливості для шахрайства та уникнення процедур закупівель і присутність суб'єктивних факторів при виборі переможця торгів. Лише 1,5 % публічних закупівель в Україні проводяться з використанням критеріїв, що встановлюють чіткі вимоги до якості, економічності, енергоефективності, екологічності предмету закупівлі. Зокрема, неврахування екологічності предмету закупівлі призводить до зростання обсягів відходів в Україні, яких зараз у нашій країні близько 35–36 млрд тон. Тому експерти пропонують використовувати не тільки ціновий критерій при проведенні торгів, а повний спектр критеріїв для оцінки цінових пропозицій. Зокрема, пропонується розглядати такі нецінові критерії: строк виконання договору; гарантійне обслуговування; експлуатаційні витрати; вплив на довкілля тощо. Для виконання Угоди про асоціацію з ЄС при проведенні тендерних закупівель, на наш погляд, підвищену увагу слід

приділяти й такому новому критерію, як частка «зеленої» енергії, що буде використана при виробництві того чи іншого товару, оскільки на це ЄС звертає все більшу увагу. Крім того, треба враховувати, що в ЄС вирішення питання утилізації техногенних відходів значно прискорило впровадження так званих «зелених закупівель», чого поки не вистачає в Україні. Складною проблемою у стосунках з ЄС може стати прийняття в Україні й Закону про локалізацію [2, с. 234].

При проведенні публічних закупівель в Україні треба враховувати, що поки існують так звані «відкоти»; зриви у проведенні торгів тими учасниками, які прагнули перемогти своїх конкурентів, але це їм не вдалося; фінансове шахрайство при проведенні публічних закупівель тощо. Водночас, позитивом стало те, що перевірка публічних закупівель протягом 2016–2019 рр. перетворилася на самостійну форму здійснення державного контролю, тоді як раніше Державна аудиторська служба включала її окремими пунктом до програми державного фінансового аудиту та інспектування, не призначала їх перевірки, як самостійну форму контролю. Загалом, у 2018 р. Державна аудиторська служба та Рахункова палата встановили порушення публічних закупівель обсягом 39, 15 млрд грн [1].

Отже, підвищення ефективності використання публічних фінансів в Україні вимагає суттєвого удосконалення механізму проведення публічних закупівель та контролю за ними. До основних недоліків фінансового контролю у сфері публічних закупівель в Україні відноситься дублювання функцій Державної аудиторської служби та Рахункової палати; відсутність чітко прописаної методології контролю за публічними закупівлями; переважання наступного виду контролю над попереднім; відсутність чіткого механізму взаємодії правоохоронних та контролюючих органів у сфері здійснення публічних закупівель тощо. Проблемою в Україні є й те, що недостатньо поширеною практикою є здійснення громадського контролю у сфері публічних закупівель.

Запровадження нової редакції Закону України «Про публічні закупівлі» в 2020 р. дозволило підвищити їх ефективність, але не в повній мірі знизило корупційні ризики при їх проведенні. Вимагає аналізу й ефективність запроваджених нових підходів щодо посилення відповідальності учасників тендерних закупівель згідно нової редакції вказаного Закону України. Все це

дозволить добитися підвищення ефективності публічних закупівель в Україні та посилить фінансову відповідальність їх учасників.

Для посилення фінансового контролю у сфері публічних закупівель було б доцільним ширше використовувати індикатори ефективності цих закупівель (нецінові критерії), які вимірюються не лише показником різниці між очікуваною вартістю закупівлі. Загалом, механізм здійснення публічних закупівель в Україні необхідно достосовувати до вимог ЄС, що дозволить нашій країні в майбутньому ставити питання щодо вступу в цю організацію.

Список використаних джерел

1. Яременко С. Контроль публічних закупівель. Досвід для України. URL: <https://dozorro.org/blog/kontrolpublichni-zakupivel-dosvid-polshi-dlya-ukrayini> (дата звернення: 15.10.2019).
2. Нечипоренко А. В. Роль державних фінансів у забезпеченні макроекономічної стабілізації. *Концептуальні засади менеджменту та фінансів в умовах глобальної нестабільності*: зб. матер. VI Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. «Актуальні проблеми менеджменту та фінансів в сучасних глобалізаційних процесах», 14 березня 2019 р. / Ун-т ДФС України. Ірпінь, 2019. С. 233–236.

М. А. П'ятак, студент

Науковий керівник: **О. В. Тимошенко**, к. е. н.

Вищий навчальний заклад Укоопспілки

«Полтавський університет економіки і торгівлі»

м. Полтава, Україна

ФІСКАЛІЗАЦІЯ РОЗРАХУНКОВИХ ОПЕРАЦІЙ ЯК СПОСІБ ПОДОЛАННЯ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Сучасне реформування податкового законодавства України спрямовано на вирішення завдань виходу з кризи та забезпечення сталого розвитку економіки. Впровадження реформ у сфері оподаткування малого бізнесу відбувається щороку, проте у 2021 році обов'язкове застосування касових апаратів для фізичних осіб – підприємців було черговий раз перенесено. За таких обставин постає питання щодо доцільності та ефективності впровадження реєстраторів розрахункових операцій для малого бізнесу.

Правильна організація обліку грошової виручки фізичних осіб-підприємців є важливою умовою забезпечення ефективного функціонування соціально-орієнтованої ринкової економіки України. Без обліку й контролю готівки неможливі облік і контроль товарно-матеріальних цінностей, забезпечення їх збереження, попередження зловживань, у тому числі приховування доходів і ухиляння від сплати податків. Можливість точного обліку торговельної виручки, скорочення до мінімуму помилок при проведенні розрахунків за товари, підвищення культури торговельного обслуговування, вивчення попиту на продукцію забезпечує впровадження електронних реєстраторів розрахункових операцій.

Застосування стаціонарного або програмного касового апарата обов'язково поставить у рівні правові умови як покупця товару, так і підприємця (продавця). Фіскальний чек із підтвердженням внизу, який видається касовим апаратом і дублюється в податковій звітності, – це єдина законна гарантія відремонтувати несправний товар чи повернути кошти. Податкова служба запроваджує фіскалізацію, щоб максимально контролювати розрахунки клієнтів. Суть такої новації полягає у впровадженні автоматичного звіту до органів Державної податкової служби України про кожен платіж, який робить фізична особа-підприємець.

Фізична особа – підприємець згідно чинного законодавства України може сама обрати вид касового апарату (стаціонарний або програмний). Лише у випадку, якщо підприємець хоче використовувати програмний реєстратор розрахункових операцій замість стаціонарного, то реєстрацію останнього обов'язково потрібно скасувати. Перевагою програмного реєстратора розрахункових операцій для підприємця є те, що цей касовий апарат працює в режимі он-лайн. У цьому разі фізична особа – підприємець може закрити касу (подати денний звіт) незалежно від місця знаходження.

Якщо більшість фізичних осіб – підприємців будуть використовувати програмні реєстратори розрахункових операцій, то це дасть можливість перейти до використання електронних чеків. В такому разі законодавство України не обмежує підприємця – продавця товарів, а навпаки, надає йому можливість виписувати покупцям електронні фіскальні чеки замість паперових. Зокрема, у Німеччині вже запропонували відмовитися від викорис-

тання паперових фіскальних чеків заради покращення екологічної ситуації. Закон про обов'язкові чеки для всіх покупок у цій країні Європейського Союзу ухвалили для того, щоб роздрібні торговці не могли ухилитися від оподаткування.

Українські підприємці мають перейняти таку ініціативу. Більше того, багато застосунків програмних касових апаратів можна безкоштовно завантажити на гаджет, а потім після їх реєстрації вдало використовувати. Чеки на фізичних носіях є невиправданим витрачанням ресурсів. Наприклад, у сучасних касових апаратах вбудовані чипи, які реєструють покупки. Таким чином, податкові органи можуть перевіряти всі операції підприємців без використання паперових чеків. Натомість покупець, який отримає електронний чек, матиме законну гарантію відремонтувати несправний товар або повернути витрачені кошти. У порівнянні зі стаціонарним касовим апаратом, програмний реєстратор розрахункових операцій є ще простішим у роботі.

Весь цивілізований світ уже практично забув, що таке необлікований готівковий обіг. Тому Україні необхідно якнайшвидше перейти на цивілізовані правила гри: будь-які торговельні операції мають обліковуватися через касові апарати. Це потрібно для детінізації української економіки та збільшення податкових надходжень до бюджету.

Фіскалізація розрахункових операцій має стимулювати дотримання малим бізнесом правил оподаткування. Зокрема у Польщі обов'язкове використання касових апаратів ввели ще 2010 року, що теж супроводжувалось акціями протесту. Нам треба розуміти, що бізнес ні в Україні, ні в інших європейських країнах не готовий чесно обліковувати свої розрахунки. Ось чому фіскалізація виступає вимушеним кроком уряду, метою якого є посилення контролю за обігом готівки.

Треба сказати, що чинне законодавство у сфері РРО в Україні є ліберальним. На фізичних осіб-підприємців першої групи обов'язковість застосування касових апаратів не поширюється. Реєстратори розрахункових операцій не застосовуються при здійсненні розрахунків за послуги у разі проведення таких розрахунків виключно за допомогою банківських систем дистанційного обслуговування та(або) сервісів переказу коштів.

Отже, реєстратор розрахункових операцій не створює жодних проблем для фізичної особи-підприємця, що працює у

легальному правовому полі. Оскільки такий підприємець все одно веде облік своїх продажів для власних потреб. Реєстратор розрахункових операцій дозволяє робити це навіть простіше. Небезпеку касовий апарат створює лише для тих фізичних осіб-підприємців, що ведуть свою діяльність у «тіні», або взагалі виступають прикриттям для великого бізнесу. Касовий апарат радикально підвищує для нелегальних фізичних осіб-підприємців ризики продажу товарів без декларування реального доходу. Застосування РРО допоможе підприємцям контролювати реалізацію продукції. Купівля касового апарата не потребує значних фінансових витрат, адже альтернативою стаціонарному РРО є програмний.

Список використаних джерел

1. Офіційний веб-портал Державної податкової служби України. URL: <https://tax.gov.ua/media-tsentr/novini/446796.html> (дата звернення: 02.04.2021).
2. Єдиний веб-портал органів виконавчої влади України. URL: <https://www.kmu.gov.ua/service/reestraciya-ppo> (дата звернення: 02.04.2021).

О. Ю. Сова, к. е. н., доцент
*Національний університет біоресурсів і
природокористування України
м. Київ, Україна*

ПРІОРИТЕТИ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ ДЕРЖАВНИХ ЗАПОЗИЧЕНЬ

Правове регулювання державного боргу та гарантованого державою боргу в Україні здійснюється відповідно до Конституції України, Бюджетного кодексу України та інших нормативно-правових актів у сфері управління боргом [1].

Успішність бюджетної та боргової політики держави відображають не стільки традиційні показники бюджетного дефіциту (дефіциту сектора загального державного управління) та державного боргу, але насамперед потенційні бюджетні наслідки соціально-економічної політики держави [2, с. 90]. Передумовою ефективного функціонування бюджетних систем у сучасних умовах є встановлення певних фіскальних правил, які вважають найважливішими нововведеннями останніх десятиліть [3].

Зауважимо, що відповідно до Маастрихтського договору у країнах Європейського Союзу державний борг не повинен перевищувати 60 % від валового внутрішнього продукту [4, с. 440]. У законодавстві України закріплена така сама норма: величина основної суми державного боргу не повинна перевищувати 60 % фактичного річного обсягу вітчизняного ВВП [5]. У разі перевищення зазначеної граничної величини Кабінет Міністрів України зобов'язаний вжити заходів для приведення показника у відповідність до встановлених законодавством вимог.

Сьогодні особливо важливим є перехід від формального виконання боргових зобов'язань перед кредиторами, тобто зобов'язань вчасно і у повному обсязі платити, до застосування інструментів активного управління державним зовнішнім боргом [6, с. 40]. Щодо операції з управління державним боргом, то у Середньостроковій стратегії управління державним боргом на 2019–2022 роки [7] розглядається можливість продовження розпочатих у 2017 році активних операцій з управління державним боргом з метою вирівнювання графіка погашення боргу України.

Це такі заходи, як [7]:

- викуп обраного випуску єврооблігацій шляхом оголошення пропозиції щодо викупу/обміну з метою зниження піків рефінансування зовнішнього боргу;
- частковий викуп/обмін декількох випусків єврооблігацій шляхом оголошення пропозиції щодо викупу;
- розширення пільгового фінансування можливими партнерами в рамках мінімізації витрат з обслуговування державного боргу. Наприклад, залучення кредитів на політику розвитку («DPL»), що надається Світовим банком на підтримку соціальних та економічних реформ; гарантійні операції на підтримку реформ («PBG»), що є частковою гарантією від Світового банку за комерційним кредитом/позикою; бюджетне та проектне фінансування в рамках угод з міжнародними фінансовими організаціями (МВФ, ЄБРР, Світовий банк, ЄІБ тощо).

Статистичні дані щодо розміру державного та гарантованого державою боргу України наведемо у табл. 1.

Таблиця 1 – Державний та гарантований державою борг України у 2016–2020 роках [1]

Рік	Загальний борг, млрд грн	Відношення боргу до ВВП, %	Зовнішній борг, млрд грн	Питома вага, %	Внутрішній борг, млрд грн	Питома вага, %
2016	1 929,8	81,0	1 240,0	64,3	689,8	35,7
2017	2 141,7	71,8	1 375,0	64,2	766,7	35,8
2018	2 168,6	60,9	1 397,2	64,4	771,4	35,6
2019	1 998,3	50,3	1 159,2	58,0	839,1	42,0
2020	2 551,9	60,8	1 518,9	59,5	1 033,0	40,5

Орієнтація уряду України на зовнішні ринки запозичень стримує розвиток внутрішнього ринку облігаційних позик. Реорганізація первинного ринку державних цінних паперів є першим кроком до ефективного управління державним боргом [6, с. 41]. Забезпечення макроекономічної стабільності держави залишається пріоритетом бюджетної політики в аспекті формування оптимального боргового портфеля.

Список використаних джерел

1. Боргова політика. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://mof.gov.ua/uk/overview-340>.
2. Луніна І. О., Бондарук Т. Г. Публічні фінанси та міжбюджетні відносини: навч. посіб. Київ : ДП «Інф.-аналіт. агентство», 2019. 304 с.
3. Schick A. Post-crisis fiscal rules: Stabilising public finance while responding to economic aftershocks. OECD Journal on Budgeting. 2010. Vol. 2.
4. Петик М. І., Дропа Я. Б. Концептуальні основи дослідження державного боргу. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. № 19. С. 438–445.
5. Бюджетний кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
6. Крайчак Є. В. Система управління державним зовнішнім боргом України. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/5_2018/11.pdf.
7. Середньострокова стратегія управління державним боргом на 2019–2022 роки. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: https://mof.gov.ua/storage/files/MTDS_2019-2022_UKR_v11062_019_Final.pdf.

А. В. Хомутенко, д. е. н., доцент
Одеський національний економічний університет
В. П. Хомутенко, к. е. н., професор,
судовий експерт
м. Одеса, Україна

СИСТЕМА БЮДЖЕТНОГО ВИРІВНЮВАННЯ: ЕТАПИ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Скорочення регіональної соціально-економічної нерівності та забезпечення державної єдності значною мірою залежить від заходів бюджетно-податкової політики, що проводиться в державі. До першочергових завдань такої політики належить подолання кризових явищ і відставання в розвитку окремих територій. Значні територіальні відмінності в якості життя, які, як відомо, багато в чому обумовлені економічними, природно-кліматичними, інфраструктурними та ресурсними особливостями адміністративно-територіальних одиниць, намагаються нівелювати за допомогою бюджетного вирівнювання. Останнє спрямоване на послідовне наближення показників добробуту населення і економічного розвитку в гірших (за цими показниками) регіонах, принаймні, до середнього по країні рівня [1].

Становлення системи бюджетного вирівнювання в Україні розпочалося з внесення в 1995 р. положень про необхідність фінансового вирівнювання в Закон України «Про бюджетну систему України» [2]. На необхідності фінансової підтримки «слабких» регіонів за допомогою механізму бюджетного вирівнювання також наголошується в Законі України «Про ратифікацію Європейської хартії місцевого самоврядування» (набрав чинності 01.01.1998 р. [3]) та в Указі Президента «Про заходи щодо реалізації концепції адміністративної реформи в Україні» [4]. Тобто, історичний період з 1991 р. по 2000 р. можна вважати першим етапом становлення та розвитку системи бюджетного вирівнювання, який характеризується формуванням організаційно-функціональних засад бюджетної системи України, невідповідністю нормативно-правового поля викликам часу, відсутністю чіткого механізму бюджетного вирівнювання.

З прийняттям Бюджетного кодексу України (далі – БКУ) в 2001 році [5] наступив другий етап розвитку системи бюджетного вирівнювання, що тривав до 2014 р. У цей період нормативно чітко окреслюється процес фінансового вирівнювання,

визначається послідовність дій, характер взаємозв'язку між різними рівнями бюджетів тощо. Так, глава 16 БКУ 2001 р. була присвячена загальним аспектам механізму фінансового вирівнювання. Наступним кроком стало прийняття 05.09.2001 р. Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Формули розподілу міжбюджетних трансфертів (грантів з вирівнювання та коштів, що перераховуються до державного бюджету) між державним бюджетом та місцевими бюджетами» [6], якою було закріплено формульний підходу до бюджетного вирівнювання.

Окремі зміни в системі бюджетного вирівнювання відбулись у зв'язку зі скасуванням старого та прийняттям нового Бюджетного кодексу України у 2010 р. [7]. Наприклад, у виконання норм БКУ 2010 р. була прийнята Постанова Кабінету Міністрів України «Деякі питання розподілу міжбюджетних трансфертів облігацій», у якій змінено формульний підхід до фінансового вирівнювання [8]. Це обумовлено змінами у складі доходів і видатків бюджетів місцевого самоврядування, які враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів. Водночас, ці зміни, на нашу думку, суттєво не вплинули на розвиток системи бюджетного вирівнювання, адже підходи до механізму його здійснення не змінились.

На вирішення проблем, пов'язаних із розбалансованістю місцевих бюджетів, спрямовані зміни до Бюджетного кодексу України, що вступили в дію 1.01.2015 р. Цим ознаменувався початок третього етапу розвитку системи бюджетного вирівнювання. Законодавчі новації передбачали проведення реформи міжбюджетних фіскальних відносин, відмову від формульного підходу до фінансового вирівнювання, перехід до горизонтального вирівнювання доходів, вирівнювання за рахунок субвенцій, а також адаптацію механізму фінансового вирівнювання до реформи децентралізації.

Прийнятим 5.02.2015 р. Законом України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» встановлено можливість використання таких фінансових інструментів бюджетного вирівнювання як субвенцій на формування відповідної інфраструктури об'єднаних територіальних громад [9]. У результаті з 10 961 громад станом на початок 2021 р. об'єдналось 4 698 громад (42,9%), які створили 1 029 об'єднаних громад [10]. Тобто,

запущені в 2015 р. процеси реформування системи бюджетного вирівнювання ще тривають.

Підсумовуючи зазначимо, що кожен новий етап розвитку системи бюджетного вирівнювання, пов'язаний з нормативно-правовими змінами, які, зокрема, спричиняли перегляд міжбюджетних відносин в Україні. Одним з основних чинників впливу на розвиток системи бюджетного вирівнювання останніх років стала адміністративно-територіальна реформа, яка спрямована на реалізацію практичних етапів реформування місцевого самоврядування та фіскальну децентралізацію. Її результати, в тому числі й щодо ефективності дії механізму бюджетного вирівнювання, можна буде оцінити за декілька років. Це й може сприяти запуску нового етапу розвитку системи бюджетного вирівнювання.

Список використаних джерел

1. Проць Н., Проць В. Становлення та розвиток системи фінансового вирівнювання спроможності органів місцевого самоврядування в Україні. URL: <https://echas.vnu.edu.ua/index.php/echas/article/download/521/430/>
2. Про внесення змін і доповнень до Закону Української РСР «Про бюджетну систему Української РСР»: Закон України від 29.06.1995. № 253/95-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/253/95-%D0%B2%D1%80#Text>.
3. Про ратифікацію Європейської хартії місцевого самоврядування : Закон України від 15.07.1997. № 452/97-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/452/97-%D0%B2%D1%80#Text>.
4. Про заходи щодо впровадження Концепції адміністративної реформи в Україні : Указ Президента України від 22.07.1998. № 810/98. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/810/98#Text>.
5. Бюджетний кодекс України : Закон України від 21.06.2001. № 2542-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2542-14#Text>.
6. Про затвердження Формули розподілу міжбюджетних трансфертів (грантів з вирівнювання та коштів, що перераховуються до державного бюджету) між державним бюджетом та місцевими бюджетами : Постанова КМУ від 05.09.2001. № 1195. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1195-2001-%D0%BF#Text>.
7. Бюджетний кодекс України : Закон України від 08.07.2010. № 2456-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17#n1545>.

8. Деякі питання розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів: Постанова КМУ від 08.12.2010. № 1149. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1149-2010-%D0%BF#Text>.
9. Про добровільне об'єднання територіальних громад: Закон України від 05.02.2015 № 157-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/157-19#Text>.
10. Моніторинг процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування. URL : https://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2020/01/2020_01_10_monitoryng_decentr.pdf.

СЕКЦІЯ 2. ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ ДЕРЖАВИ

В. М. Анісімов, м. н. с.
*Державна установа «Інститут економіки
природокористування та сталого розвитку
Національної академії наук України»,
м. Київ, Україна*

ЕКОЛОГІЧНА БЕЗПЕКА ТА ПРОБЛЕМИ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Забезпечення суспільно-економічного поступу на засадах сталого розвитку в сьогоднішньому світі являє собою провідний напрям, остронь якого не здатна залишитись жодна країна. Сталий розвиток, як відомо, є такою моделлю життєдіяльності людського суспільства, в рамках якої використання ресурсів, спрямоване на задоволення людських потреб, має здійснюватись з одночасним забезпеченням сталості існуючих природних систем, з тим щоб зберегти можливості для майбутніх поколінь задовольняти власні потреби.

Ключовим в реалізації принципів сталого розвитку є досягнення екологічної безпеки, що зумовлено надзвичайним рівнем загроз природному середовищу внаслідок людської діяльності, яка надалі стає загрозливою для самого людського існування у прийнятних умовах [1, с. 3–4].

Розв'язання назрілих проблем екологічної безпеки світовою економічною наукою бачиться в рамках теорії зовнішніх ефектів або екстерналій, які мають місце тоді, коли функціонування певного суб'єкта економічної діяльності впливає на вигоди чи витрати інших суб'єктів, однак не охоплюється ринковими процесами і отже, не знаходить відображення у ринкових цінах. У разі коли зазначений вплив є негативним, він звичайно завдає шкоди та збитків. Одним з основних випадків негативних зовнішніх ефектів є антропогенний тиск на довкілля, що погіршує умови проживання населення на відповідній території чи навіть, як у випадку з кліматичними змінами, на глобальному рівні [2, с. 17–21].

Оскільки ринкові механізми, як було зазначено, стосовно здійснення впливу на негативні зовнішні ефекти не спрацювують, тому вказаний вплив має здійснюватись засобами дер-

жавної влади. Провідну роль при цьому відіграє система корегуючих податків, які є податками на виробництво товарів із негативними зовнішніми ефектами й спрямовані на підвищення граничних приватних витрат до рівня відповідних граничних суспільних витрат.

У випадку завдання шкоди довіклію коригуючи податки забезпечують дотримання принципу «забруднювач платить», тим самим акумулюючи кошти на компенсацію завданих збитків та спонукаючи власника небезпечного для екології виробництва здійснити його модернізацію в напрямі зменшення шкідливості.

Для України, з огляду на сформований у попередні десятиліття високоіндустріалізований національний господарський комплекс, притаманним є природо-місткий або природо-руйнівний тип розвитку, який базується на використанні штучних засобів виробництва, створених без урахування екологічних обмежень. Характерними ознаками означеного техногенного типу господарювання є швидке і виснажливе використання невідновлюваних видів природних ресурсів (перш за все корисних копалин), надексплуатація відновлюваних ресурсів (грунтів, лісів тощо) зі швидкістю, яка перевищує можливості їх відтворення і відбудови [1, с. 3].

Тому видається особливо важливим забезпечення належного регулювання економічної діяльності, яка завдає шкоди довіклію. З цією метою в нашій країні уведено екологічний податок, а також існують екологічні штрафи.

Проте неможна констатувати, що в Україні досягнуто рівень природокористування відповідний принципам сталого розвитку чи наближений до них, як це має місце у високорозвинених європейських країнах. Навпаки, можливо вказати на погіршення вітчизняної практики природокористування, одним з найбільш наочних прикладів чого є здійснюваний в останній період вирубток бурштину хижачькими методами, що завдають непоправної шкоди довіклію.

Таку практику є підстави насамперед пов'язати із тим, що наші громадяни мають надзвичайно низький, порівняно з існуючим в інших європейських країнах, рівень життя, у зв'язку з чим у громадянській свідомості превалюють елементарні економічні інтереси, пов'язані з повсякденним виживанням. Адже погіршення екологічних умов проживання набуває важливого значення передусім для тієї частини населення, яка вже розв'язала

питання задоволення своїх першочергових соціально-економічних потреб. Тому закономірним є те, що вирішенню завдань екологічної безпеки має передувати забезпечення належного соціально-економічного рівня життя населення.

Поряд із тим, треба зазначити, що часто відповідальність у вигляді сплати екологічних штрафів у сучасній українській дійсності взагалі ніхто не несе. Така ситуація, зокрема, склалася у випадку хижацького видобутку бурштину, що взагалі є фактично поза законних рамок, ґрунтуючись лише на неформальних зв'язках певних інтегрованих підприємницьких структур з органами влади і таким чином будучи яскравим прикладом корупційних явищ.

Відмічене безперечно також являє собою ознаку слабкості інститутів державної влади, що є характерною прикметою сучасних українських реалій. Показовим у зв'язку із цим видається те, що державна влада не прагне до акумулювання в зведеному бюджеті максимального обсягу коштів, отриманих від податків та зборів. Адже не сплачуються в багатьох випадках не лише екологічні податки і штрафи. Так, за твердженням експертів, загалом майже половина української економіки є «тіньовою».

Зазначена неефективність та слабкість податкової системи є один із виявів так званого феномену «ресурсного прокляття». Назване явище має місце тоді, коли уряди країн, які отримують головні прибутки від продажу природних ресурсів, виявляють незацікавленість в підтриманні розвитку інших галузей національної економіки, окрім видобувних та первинної обробки сировини, а також не відчують необхідності виявляти активність у розвитку податкової системи держави [3, с. 29].

Такий стан справ, як видається, притаманний і Україні; адже наша країна має значні обсяги природних ресурсів – земних надр та ґрунтів, а також лісу та інших, що продовжують надмірно експлуатуватись з метою отримання рентних прибутків, які на сьогодні в багатьох випадках не обкладаються податками внаслідок існування корупції в державних органах влади. Причому ці, отримані внаслідок корупційних оборотів прибутки, в разі існування належно функціонуючої системи оподаткування, були б спрямовані до державного бюджету. Окрім того, стосовно реалізації негативної дії «ресурсного прокляття» в нашій країні велику роль відіграє також слабкість громадянського

суспільства, яке допоки нездатне здійснювати ефективний демократичний контроль щодо зазначених корупційних явищ.

Разом із тим, як засвідчує досвід передових демократичних країн, розвитку цивілізованої держави з сильними інститутами демократичної влади, саме сприяє розвиток системи оподаткування, в процесі якого громадяни створюють все більш ефективні форми громадських та політичних організацій з метою контролю над тим, як витрачаються внесені ними у вигляді податків кошти [4, с. 373–389]. Серед провідних напрямів при цьому є й контроль за витратами коштів отриманих від екологічних податків та зборів.

Таким чином, розвиток системи оподаткування великою мірою залежить від ступеня громадянської зрілості суспільства, а останнє має обумовлюватись, в тому числі, усвідомленням громадською думкою необхідності реалізації завдань досягнення екологічної безпеки.

Список використаних джерел

1. Національна парадигма сталого розвитку України / за заг. ред. акад. НАН України, д. т. н., проф., заслуженого діяча науки і техніки України Б. Є. Патона. Вид. 2-ге, переробл. і допов. Київ : Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України», 2016. 72 с.
2. Якобсон Л. И. Государственный сектор экономики: экономическая теория и политика. Учебное пособие. Москва : Государственный университет – Высшая школа экономики, 2000 368 с.
3. Как избежать ресурсного проклятия / под ред. М. Хамфриса, Д. Сакса и Д. Стиглица с предисловием Д. Сороса ; пер. с англ. Москва : Изд-во Института Гайдара, 2011. 464 с.
4. Адамс Ч. Влияние налогов на становление цивилизации ; пер. с англ. Москва ; Челябинск : Социум, Мысль. 2018. 639 с.

Л. В. Барабаш, к. е. н., доцент
*Уманський національний університет садівництва
м. Умань, Україна*

ПРІОРИТЕТНІ ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Податкова система України сформувалася у 90-х років минулого століття, а в 2011, з імплементацією Податкового кодексу України, зазнала реформування, що мало на меті спростити оподаткування для платників і сприяти збільшенню його ефек-

тивності на загальнодержавному рівні. Проте очікуваного ефекту досягнуто не було, а тому донині існує суттєва невизначеність: чи призведуть подальші зміни до впорядкування хаотичності податків і норм їх справляння.

З метою зсування необхідності пошуку пріоритетних векторів розвитку національної податкової системи візьмемо за основу індекс її конкурентоспроможності у порівнянні з податковими системами зарубіжних країн. Так, відповідно до Індексу глобальної конкурентоспроможності, що охоплює 137 економік світу, у 2017–2018, Україна посіла 81 місце за рівнем продуктивності праці (у 2012–2013 рр. – 735 позиція), а також увійшла до рейтингу Топ-25 країн з найвищим рівнем оподаткування (23 позиція) [1]. Наразі ситуація не зазначала кардинальних змін, а тому питання пошуку актуальних і дієвих ректорів розвитку податкової системи України досі на часі.

Звертаючи увагу на діючу нині податкову систему, слід означити коло притаманних їй недоліків. До таких варто віднести: низьку прогресивність ставок податків, високий рівень податкового навантаження на бізнес, превалювання непрямого оподаткування над прямим, відсутність справедливості в оподаткуванні доходів і прибутків, недієвість ресурсного й екологічного оподаткування тощо. Відтак, спираючись на висвітлені недоліки, наразі перспективним є провадження реформування податкової системи України за двома основними векторами: соціальним і екологічним. Обидва з них визнані зарубіжною економічною спільнотою надважливими для активізації, особливо – у пост пандемічний період.

Так, соціальний вектор розвитку має бути спрямований на посилення класичних принципів соціальності справедливості та прогресивності в оподаткуванні. Зазначені дії повинні знайти відображення у встановленні прогресивних ставок по податках і зборах; визначенні та звільненні від оподаткування ПДВ товарів першої необхідності; надання неоподаткованому доходу реальних економічних значень і характеристик, а також звільнення від оподаткування доходів на рівні прожитого мінімуму; перенесення навантаження по сплаті єдиного соціального внеску з роботодавців на безпосередніх платників; посилення прозорості оподаткування.

Окремою складовою соціального вектору має стати звернення уваги в оподаткування на поведінкові фактори впливу, ігнорування яких нині знаходить відображення у низькій

податковій культурі населення та провокує збільшення кількості платників, які ухиляються від оподаткування [1].

Екологічний напрям реформування особливої уваги наукової спільноти набув після періоду нокдауну 2020 року. Саме відновлення природи за такий короткий час спонукало науковців до закликів щодо перегляду існуючих норм екологічного оподаткування з площини лояльності у сферу посилення оподаткування та жорсткого контролю [3].

Означені вектори розвитку податкової системи України мають на меті не лише оптимізувати оподаткування всередині країни та сприяти її економічному зростанню, а й сприяти її інтеграції до загальносвітових тенденцій податкової сфери.

Список використаних джерел

1. Хотенко О. Актуальні напрями реформування вітчизняної податкової системи. ГО «Інститут податкових реформ». 2019. 25 березня. URL: <https://ngoipr.org.ua/news/aktualni-napryamy-reformuvannya-vitchyznyanoyi-podatkovoyi-systemy/> (дата звернення 10.04.2021).
2. Барабаш Л. В. Девіантні дії платників податків крізь призму поведінкових фінансів : *Зб. наук. пр. Уманського національного університету садівництва* / редкол.: О. О. Непочатенко (відп. ред.) та ін.. Умань : «Сочінський М. М.», 2020. Вип. 97, Ч. 2. С. 98–108. DOI: 10.31395/2415-8240-2020-97-2-98-108.
3. Tax and fiscal policy in response to the Coronavirus crisis: Strengthening confidence and resilience. Tackling coronavirus (COVID-19). Contributing to a global effort. OECD Policy Responses to Coronavirus (COVID-19). Updated 19 May 2020. URL: <https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/tax-and-fiscal-policy-in-response-to-the-coronavirus-crisis-strengthening-confidence-and-resilience-60f640a8/> (дата звернення 22.03.2021).

Д. Ю. Білодід. студентка

Науковий керівник: Н. М. Поддубна, к. е. н. доцент кафедри фінансового аналізу та аудиту, САР, ACCA DipIFR Київський національний торговельно-економічний університет м. Київ, Україна

ПОДАТКОВІ НЮАНСИ ПРИ АУДИТІ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ

Аудит нематеріальних активів та його методика є однією із складових загальної перевірки фінансової звітності Компанії,

відіграє важливу роль при формуванні професійної думки аудитора, щодо правильності здійснення оцінки, повноти та своєчасності відображення даних в обліку та фінансовій звітності підприємства.

Особливої уваги потребує перевірка дотримання податкового законодавства, щодо визнання та відображення даного активу в системі обліку суб'єкта господарювання. Складність, та, як наслідок, актуальність даного питання зумовлена самою специфікою даного об'єкту обліку та аудиту.

Відповідно до НП(С)БО 8 нематеріальний актив – це немонетарний актив, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований [4]. Тому, аудитору при перевірці особливу увагу необхідно зосередити на чіткому розмежуванні: що є нематеріальним активом для Компанії, а що є поточними витратами звітного періоду. Адже, від цього, безпосередньо, залежить розмір бази оподаткування суб'єкта господарювання та формування складу і структури активу Компанії.

Тому, аудитор, дослідивши систему внутрішнього контролю Клієнта, вивчивши його специфіку діяльності, розробляє методику аудиту нематеріальних активів, до основних питань якої доречно включити наступне:

1. Перевірка положень облікової політики в частині нематеріальних активів, зокрема, критеріїв їх визнання та оцінки.

2. Аудит наявності прав на використання нематеріальних активів: перевірка наявності та правильності оформлення договорів на використання нематеріальних активів; встановлення відповідності бухгалтерського обліку прав на використання нематеріальних активів положенням нормативних актів.

3. Перевірка наявності нематеріальних активів: періодичності проведення інвентаризацій нематеріальних активів та правильності оформлення її результатів.

4. Аудит операцій з надходження та вибуття нематеріальних активів: встановлення джерел надходження (вибуття) нематеріальних активів; перевірка правильності оформлення придбаних (вибутих) нематеріальних активів; встановлення правильності визначення сум ПДВ при придбанні та вибутті нематеріальних активів.

5. Дослідження правомірності визнання нематеріального активу та зарахування його на баланс Клієнта із одночасним порівнянням понесених витрат на його придбання чи створення.

6. Перевірка правильності визначення строку корисного використання та нарахування амортизації за правилами бухгалтерського та податкового обліку.

7. Дослідження відповідності показників фінансової звітності показникам синтетичного і аналітичного обліку нематеріальних активів.

Оскільки, на практиці одним із спірних питань стосовно даного об'єкту обліку – є визнання моменту переходу права власності на даний актив, тому, аудитору доречно перевірку розпочинати із дослідження специфічних первинних документів, які є чи не єдиним джерелом, що підтверджують факт наявності нематеріальних активів у власності суб'єкта господарювання (табл. 1).

Таблиця 1 – Документи з обліку надходження нематеріальних активів*

Об'єкти нематеріальних активів	Первинні документи
Авторські права	Авторський договір з продавцем авторських прав
Права на програму для автоматизації процесів, бази даних	Договір купівлі-продажу (при придбанні одиничного примірника програми), авторський договір (при передаванні майнових прав на програму), технічна документація
Права на винаходи, корисні моделі, промислові зразки	Ліцензійний договір, зареєстрований у патентному відділі, патент на винаходи, свідоцтво на товарний знак, свідоцтво про право користування найменуванням
Права на засоби індивідуалізації юридичної особи (товарний знак, знак обслуговування, фірмове найменування)	Договір про відчуження, зареєстрований у патентному відділі, ліцензійний договір, свідоцтво на товарний знак, свідоцтво про право користування найменуванням
Права на ноу-хау	Договір про передавання ноу-хау, відображення чи опис ноу-хау
Право на користування земельними ділянками й природними ресурсами	Документ про право власності, ліцензія на користування ділянкою надр

* Систематизовано автором на основі [1, 2].

Аудитор звертає увагу на наявність документів з оприбуткування нематеріальних активів: Акт введення в господарський оборот права інтелектуальної власності у складі нематеріального активу (ф. № НА-1), Інвентарна картка об'єкта права інтелектуальної власності у складі нематеріального активу (ф. № НА-2). При вибутті об'єкту нематеріальних активів повинен бути складений Акт вибуття права інтелектуальної власності у складі нематеріального активу (ф. № НА-3).

Особливої уваги, потребує аудит амортизації нематеріальних активів: перевірка правильності нарахування і відображення в обліку амортизації нематеріальних активів; дотримання строків нарахування амортизації нематеріальних активів, зокрема [3]:

- група 1 – права користування природними ресурсами (право користування надрами, іншими ресурсами природного середовища, геологічною та іншою інформацією про природне середовище). Строк дії права користування – відповідно до правовстановлюючого документа;

- група 2 – права користування майном (право користування земельною ділянкою, крім права постійного користування земельною ділянкою, право користування будівлею, право на оренду приміщень тощо). Строк дії права користування – відповідно до правовстановлюючого документа;

- група 3 – права на комерційні позначення (права на торговельні марки (знаки для товарів і послуг), комерційні (фірмові) найменування тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті. Строк дії права користування – відповідно до правовстановлюючого документа;

- група 4 – права на об'єкти промислової власності (право на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорти рослин, породи тварин, компонування (топографії) інтегральних мікросхем, комерційні таємниці, в тому числі ноу-хау, захист від недобросовісної конкуренції тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті. Строк дії права користування – відповідно до правовстановлюючого документа, але не менш як 5 років;

- група 5 – авторське право та суміжні з ним права (право на літературні, художні, музичні твори, комп'ютерні програми, програми для електронно-обчислювальних машин, компіляції даних (баз даних), фонограми, відеограми, передачі (програми)

організацій мовлення тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті. Строк дії права користування – відповідно до правовстановлюючого документа, але не менш як 2 роки;

– група 6 – інші нематеріальні активи (право на ведення діяльності, використання економічних та інших привілеїв тощо). Строк дії права користування – відповідно до правовстановлюючого документа.

Якщо відповідно до правовстановлюючого документа строк дії права користування нематеріального активу не встановлено, такий строк корисного використання повинен визначити платник податку самостійно, але такий строк не може становити менше двох та більше 10 років [3].

За результатами проведення аудиту нематеріальних активів можуть бути виявлені наступні порушення, що призводять до викривлень облікової інформації як в бухгалтерському, так і податковому обліку, а саме:

1. Недотримання критеріїв визнання нематеріального активу, і як, наслідок, необґрунтоване зарахування його на Баланс Компанії;

2. Заниження витрат звітного періоду, у випадку, безпідставного віднесення до складу нематеріального активу витрат на рекламу та дослідження ринку;

3. Неправомірне повне включення до податкового кредиту суми ПДВ, у разі використання придбаних нематеріальних активів в неоподаткованих операціях Компанії.

4. Некоректне визначення строку корисного використання, нарахування зносу на нематеріальні активи строком, що перевищує граничний термін, передбачений Податковим кодексом України.

5. Не включення різниці між залишковою та справедливою вартістю переданого об'єкта до складу витрат звітного періоду у разі придбання нематеріальних активів в обмін на подібні активи.

Отже, при проведенні аудиту нематеріальних активів важливою є перевірка: визнання, оцінки та класифікації нематеріальних активів в обліку Клієнта. Адже, від цього буде залежати достовірність: відображеної інформації в звітності суб'єкта господарювання, розміру його бази оподаткування, та, як наслідок, управлінських рішень, які будуть прийматися на її основі.

Список використаних джерел

1. Гуменюк А., Яцюк В. Аудит нематеріальних активів: методика проведення. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2008. № 2. С. 57–62.
2. Олендій О. Т., Шушакова І. К. Методичні засади проведення аудиту нематеріальних активів. *Інноваційна економіка*. 2013. № 5. С. 291–297.
3. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення: 19.03.2021).
4. Положення (стандарт) бухгалтерського 8 «Нематеріальні активи»: наказ Міністерства фінансів України від 18 жовтня 1999 р. № 242 / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99#Text> (дата звернення: 19.03.2021).
5. Положення (стандарт) бухгалтерського 16 «Витрати» : Наказ Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318 / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00> (дата звернення: 19.03.2021).

К. О. Гетьман, к. ю. н., м. н. с.
*Науково-дослідний інститут
правового забезпечення інноваційного розвитку
Національної академії правових наук України
м. Харків, Україна*

КОНЦЕПЦІЯ ДІЛОВОЇ МЕТИ В ТРАНСФЕРТНОМУ ЦІНОУТВОРЕННІ

Поняття «ділова мета» або «розумна економічна причина» визначене у пп. 14.1.231 п. 14.1 ст. 14 Податкового кодексу України (далі – ПК України), відповідно до якого, ділова мета – це причина, яка може бути наявна лише за умови, що платник податків має намір одержати економічний ефект у результаті господарської діяльності [1]. Останній у розумінні ПК України полягає зокрема, але не виключно, у прирості (збереженні) активів платника податків та/або їх вартості, а так само створення умов для такого приросту (збереження) в майбутньому [1]. Ділова мета відсутня якщо: 1) головна ціль або одна з головних цілей операції – це несплата (неповна сплата) суми податків та/або зменшення обсягу оподаткованого прибутку платника податків; 2) у зіставних умовах особа не була б готова придбати (продати) такі товари, роботи (послуги), нематеріальні активи, інші предмети господарських операцій, відмінні від товарів, у непов'язаних осіб [1].

Тобто платники податків, які здійснюють господарські операції для цілей трансфертного ціноутворення, повинні дотримуватися ділової мети. Зазначене полягає у прагненні отримати прибуток або зменшити свої витрати як за звичайних умов господарської діяльності та сплачувати податки в повному обсязі не вдаючись до їх мінімізації/уникнення.

Розглядувана концепція не є нововведенням у сфері регулювання трансфертного ціноутворення. При цьому прагнення України обмежити платників податків у можливості розмивати базу оподатковування та не оподатковувати свій прибуток вносити свої корективи до її регулювання. Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо забезпечення збору даних та інформації, необхідних для декларування окремих об'єктів оподаткування» від 17.12.2020 року № 1117-IX внесено такі зміни:

1) пп. 14.1.231 п. 14.1 ст. 14 ПК України було доповнено абзацом щодо застосування концепції ділової мети при доведенні обставин, що свідчать про її відсутність при збільшенні фінансового результату податкового періоду (п. 140.5 ст. 140 ПК України);

2) п. 39.2 ст. 39 ПК України доповнено пп. 39.2.2.12 такого змісту: «Якщо комерційні та/або фінансові характеристики контрольованої операції для цілей трансфертного ціноутворення, визначені згідно з фактичними діями сторін операції та фактичними умовами її проведення, відрізняються від умов, що застосовуються між непов'язаними особами з урахуванням наявності розумної економічної причини (ділової мети) у зіставних обставинах, та буде встановлено, що непов'язані особи, які діють у зіставних умовах та ведуть себе комерційно раціонально з урахуванням альтернативних варіантів, реально доступних для кожної зі сторін угоди, не вступали б у таку контрольовану операцію, контролюючий орган має право при розрахунку фінансового результату платника податку до оподаткування не враховувати (не визнавати) таку контрольовану операцію або операція може бути замінена альтернативним варіантом з метою визначення умов договору (контракту), які були б узгоджені непов'язаними особами, що діють комерційно раціонально у зіставних умовах. При визначенні альтернативних варіантів для операції, реально доступних для кожної зі сторін угоди, необхідно враховувати, чи були інші реалістичні варіанти, доступні

для будь-якої зі сторін, що привели б до вигіднішого економічного ефекту, якби така сторона укладала угоду з непов'язаними особами замість укладання угоди з пов'язаними особами. При збільшенні фінансового результату до оподаткування платника податків унаслідок неврахування (невизнання) контрольованої операції відповідно до вимог абзацу першого цього підпункту інші коригування, передбачені ст. 39 ПК України, не застосовуються, а в разі заміни операції альтернативним варіантом відповідність умов такої альтернативної операції принципу «витягнутої руки» визначається з урахуванням вимог п. 39.3 ст. 39 ПК України.»;

3) пп. «д» пп. 39.4.6 п. 39.4 ст. 39 ПК України доповнено абзацом щодо того, що документація з трансфертного ціноутворення має містити обґрунтування економічної доцільності (економічної вигоди, що отримується в результаті здійснення контрольованої операції у порівнянні із неконтрольованими операціями, які є реально доступними альтернативними варіантами такої контрольованої операції) і наявності ділової мети їх придбання (продажу) [1], [2].

А раніше, як зазначають фахівці, це стосувалося тільки операцій з придбання послуг та нематеріальних активів [3].

Податківці зазначають, що такі зміни деталізували методологію застосування концепції «ділової мети», уточнили сферу її дії, а саме: з 01.01.2021 року по 31.12.2021 року ділова мета застосовується виключно до контрольованих операцій; з 01.01.2022 року її наявність буде контролюватись також у неконтрольованих операціях з нерезидентами з «низькоподаткових» юрисдикцій або організаційно-правова форма, яких включена до переліку, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України, а також з нарахування роялті з усіма нерезидентами; фінансова різниця, пов'язана з відсутністю ділової мети, стосується відтепер не тільки «зняття» витрат, та «прив'язана» до відповідного положення ст. 39 ПК України [3].

Проаналізувавши законодавчі зміни та їх тлумачення фахівцями зазначаємо, що державна влада прагнучи наповнити державний бюджет розширює застосування концепції «ділової мети» для цілей трансфертного ціноутворення. Вказане полягає у розширенні обсягу інформації, яку має містити звітна документація з трансфертного ціноутворення, окреслення нових сфер її застосування, розширення повноважень контролюючих

органів, а саме: надання права під час розрахунку фінансового результату платника податку до оподаткування не враховувати результати контрольованої операції, в якій відсутня ділова мета, а також комплементарного обов'язку – доведення обставин, передбачених пп. 39.2.2.12.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#n8462> (дата звернення 30.03.2021 року).
2. Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо забезпечення збору даних та інформації, необхідних для декларування окремих об'єктів оподаткування: Закон України від 17.12.2020 року № 1117-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1117-20#Text> (дата звернення 30.03.2021 року).
3. Офіс великих платників податків Державної податкової служби Офіційний портал. URL: <https://officevp.tax.gov.ua/media-ark/news-ark/448799.html> (дата звернення 30.03.2021 року).

А. П. Кеба, студентка

*Науковий керівник: Т. А. Коляда, к. е. н, с. н. с., доцент
Університет державної фіскальної служби України
м. Ірпінь, Україна*

ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗБУДОВИ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Податкова політика – це інструмент державного регулювання соціально-економічного розвитку країни та являє собою діяльність уряду у сфері встановлення, правового регламентування та організації справляння податків і податкових платежів задля формування централізованого фонду грошових ресурсів. Така політика спрямована на вирішення законодавчо визначених короткострокових та довгострокових завдань, що стоять перед суспільством, та реалізується вона за рахунок ефективно функціонуючої податкової системи.

Стабільність податкової системи забезпечується незмінною законодавчою базою, чіткими механізмами справляння податків. Цей принцип досить актуальний для України. Часті податкові реформи, зміни в законодавстві негативно впливають на економічне життя у державі. Вдале пристосування до постійного оновлення системи оподаткування відповідає основному її зав-

дання – забезпеченню доходами бюджету держави. Саме тому податкова система повинна бути гнучкою й постійно пристосовуватись до змін в економічній сфері [1, с. 107].

Найгострішою проблемою для економіки України є реформування існуючої податкової системи, що необхідно проводити шляхом послаблення податкового тиску щодо тих, хто платить податки й інвестує кошти у виробництво. Для цього насамперед слід знизити кількість податків, тому що податкове законодавство цим переобтяжене. З іншого боку, необхідно полегшити податковий тиск. Ще однією проблемою є податкові пільги, які піддаються в сучасному світі неабиякій критиці з боку як податківців, так і науковців. Головною підставою є їх руйнівний вплив на економічні процеси, порушення принципу нейтральності та деструктивний характер.

Пільги є досить поширеним елементом оподаткування саме в країнах з розвинутими ринковими відносинами. В Україні спостерігається дещо інша ситуація: пільги надаються в значних розмірах, але вони не завжди дають очікуваний результат. Ця дилема є непростою, але розв'язати її не можна припиненням надання пільг при оподаткуванні; інший варіант її розв'язання – комплексне реформування податкової системи, яка відповідала б соціально-економічним умовам розвитку і відображала пріоритети податкової політики держави [2, с. 192].

Неможливо обійти увагою такі аспекти податкової справи, як ухилення та контроль за сплатою податків, відповідальність за порушення податкового законодавства, ефективність і доцільність пільгового оподаткування. Насамперед варто зазначити, що на перешкоді бажанню приховати доходи від держави у розвинених країнах стоїть недосконале податкове законодавство. У США, наприклад, для таких платників податків застосовуються надзвичайно жорсткі санкції; тільки за спробу за найменші, але реальні прояви уникнення від оподаткування їм загрожує не лише фінансова, а й кримінальна відповідальність. В Україні зростає частка прихованих від держави доходів; щорічна втрата бюджетних коштів становить близько 15 млрд грн. Це розглядається як наслідок неспроможності та малоефективного контролю з боку податківців за збором податків [3, с. 23].

Побудова системи оподаткування в Україні істотно впливає на механізм формування дохідної частини бюджетів усіх рівнів, які утворюють державну скарбницю країни. Тому пошук кра-

щих перспектив формування та реалізації податкової політики є актуальним питанням на сучасному етапі розвитку українського суспільства.

Проаналізувавши стан сучасної системи оподаткування України, можна зробити висновок, що вона має серйозні недоліки, а саме: нестабільність податкової системи. Безумовно, створити таку податкову систему майже неможливо. Для створення оптимальної системи оподаткування необхідно керуватися такими основними принципами, як соціальна справедливість, рівнонапруженість, економічна ефективність, стабільність, гнучкість. В Україні ж ці принципи на сучасному етапі ігноруються, що породжує проблеми визначення розміру, кількості податків, способу їх стягнення [4, с. 2].

Протягом останніх років у системі оподаткування спостерігається тенденція до збільшення частки прямих податків, що відповідає практиці розвинених країн. Непрямі податки хоч і зручні для фіскальних органів з позиції їх стягнення, однак їх сплата лягає тягарем на плечі кінцевого споживача. Тому переважання справедливих прямих податків дозволить уникнути негативних наслідків, таких як: занепад рівня життя більшості населення, подальший спад і занепад українського виробництва, нездатного конкурувати з дешевою продукцією іноземних фірм.

Процес фіскалізації доходів державного бюджету суттєво посилиться за рахунок зростання частки непрямих податків (податків на споживання), платниками яких є фізичні особи – кінцеві споживачі товарів, робіт, а також наданих послуг.

Враховуючи наведене необхідно наголосити, що до основних проблем функціонуючої системи оподаткування в Україні, які потребують вирішення, можна віднести:

1. Перенесення податкового тягара з фізичних осіб на юридичних за рахунок зменшення ставок непрямих податків, та паралельним підвищенням ставок податку на прибуток підприємств;
2. Оновлення фіскальної ефективності певних податків, які втратили такий потенціал;
3. Запровадження диференційованих ставок оподаткування ПДФО та ПДВ;
4. Запровадження так званого «податку на розкіш»;
5. Застосування системи фіскальних правил щодо державного регулювання економікою;

6. Підвищення рівня довіри населення до здійснюваних та запланованих реформ у фінансній сфері;

7. Подальша оптимізація системи контрольно-перевірочної роботи щодо трансфертного ціноутворення, а також боротьба з агресивним податковим плануванням [5, с. 41].

Суть проблеми полягає в тому, що при створенні цієї системи не було повною мірою враховано теоретичні принципи оподаткування, виведені на підставі багатовікового досвіду. Тому треба проаналізувати відповідність функціонуючої в Україні системи оподаткування існуючим теоретичним принципам. Одним із основоположників податкової теорії А. Смітом сформульовані такі чотири принципи оподаткування: податки повинні рівномірно розподілятися між джерелами доходів, а кожен окремий податок повинен однаково припадати на те джерело, на яке він спрямований; час сплати, спосіб сплати і розмір податку повинні бути чітко визначені; податок повинен стягуватись у такій формі і таким способом, які найбільш зручні для платника; податок повинен стягуватись таким чином, щоб на його вирахування витрачалось якомога менше грошей зверх того, що надходить до Державного казначейства. Зібрані кошти повинні залишатись якнайменше у руках збирачів [6, с. 120].

Основними недоліками податкової системи України є наступні:

1) недосконалість та нестабільність законодавства. Питання оподаткування все ще регулюється підзаконними нормативними документами, постанови Кабінету Міністрів, Указами Президента. Податкове законодавство має схожість з європейським законодавством, але тільки в назвах податків. Неоднозначність тлумачення податкового законодавства негативно впливає на діяльність суб'єктів господарювання, знижує привабливість національної економіки для іноземних інвесторів;

2) система митно-тарифного регулювання не дозволяє оперативно реагувати на зміни кон'юнктури світового ринку, а також на торговельних режимів в інших державах та структури економіки в Україні;

3) складна система адміністрування (середній час витрачений на підготовку, подання звітності та сплати податків в Україні складає 350 год, у той час як у середньому по Європі і Центральній Азії 232,7 год.).

4) витрати на адміністрування окремих податків вищі, ніж доходи бюджету, отримані під час їх збирання;

5) податки в Україні не є інструментом підвищення конкурентоспроможності держави.

Крім того, вважаємо, що задля зменшення частки тіньової економіки в Україні варто реалізовувати такі заходи регулювання:

1. Ефективне застосування заходів ринкового регулювання національної економіки, імплементація антикорупційної реформи шляхом застосування інформаційних технологій та систем в діяльності державних органів

2. Масштабне запровадження безготівкових розрахунків

3. Формування сприятливого інвестиційного клімату у сфері господарської діяльності, скорочення податкового тиску, законодавча підтримка трудових відносин та прав власності.

На основі викладеного матеріалу можна дійти висновку, що в Україні на сьогодні чітко не визначені концепції побудови системи оподаткування. Це стосується співвідношення підсистем оподаткування юридичних і фізичних осіб, складу податкової системи, співвідношення у ній прямих і непрямих податків, визначення елементів оподаткування. Тому одним із пріоритетних напрямів проведення подальшої податкової політики на сьогодні має стати забезпечення нейтральності та справедливості оподаткування, а також формування податкової політики на засадах економічної ефективності, стабільності, прозорості та наближення її до міжнародних та європейських стандартів. Варто відмітити, що деякі з названих проблем враховані в прийнятому Податковому кодексі України. Це дозволить збільшити надходження до бюджету, а також дозволить вирішити складні соціальні питання України не лише на певному етапі, а й у довгостроковій перспективі. Подальші наукові дослідження з цієї теми варто проводити з урахуванням зазначених напрямів вдосконалення податкової політики в Україні.

Список використаних джерел

1. Жукевич О. Ефективність податкової системи України: принципи оподаткування та напрями реформування законодавчої бази. *Вісник КНТЕУ*. 2009. № 2. С. 105–113.

2. Свердан М. Проблеми податкової політики і реформування податкової системи України. *Вісник Української академії державного управління*. 2008. № 6. С. 184–193.
3. Стіпахно В. І. Податкова політика України: проблеми та напрями вдосконалення. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2006. № 7. С. 23–28.
4. Гушан О. В., Громова А. Є. Проблеми і перспективи розвитку оподаткування в Україні. *Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету*. 2017. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/4/151.pdf>.
5. Романюк М. В., Коляда Т. А. Вплив бюджетно-податкової політики держави на фінансову ефективність податкової системи України. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. 2007. № 91. С. 39–41.
6. Артеменко Ю. А., Вертелецька Я. Ю. Проблеми реформування податкової системи України. *Економіка і регіон*. 2012. № 2 (17). С. 119–121.

Г. В. Ковценюк, викладач обліково-економічних дисциплін
Чернівецький кооперативний економіко-правовий коледж
м. Чернівці, Україна

ПОДАТКОВІ РЕАЛІЇ І СЬОГОДЕННЯ

В умовах сьогодення, актуальності набуло питання ролі та ефективності податкової системи, яка може забезпечити збалансований та стійкий розвиток всіх сфер суспільства, гармонізувати інтереси різних верств населення, слугувати міцною економічною основою для інтеграції України у світовий економічний простір. Податкова система держави є одним із найдієвіших інструментів державного регулювання соціальних та економічних процесів, які систематично піддаються реформуванню. Безумовно, епоха COVID-19 та локдаунів є одним із факторів сучасних податкових тенденцій.

Українська податкова система подібна до податкових систем розвинутих європейських країн, адже закони з питань оподаткування розроблено з урахуванням норм європейського податкового законодавства, а також аспектів податкової політики ГАТТ/СОТ та інших міжнародних економічних організацій. Але на відміну від країн Європейського Співтовариства податкова система України не є інструментом підвищення конкурентоспроможності держави.

Ринкове реформування економіки супроводжувалося неодноразовими спробами удосконалити податкову систему шляхом прийняття окремих законодавчих актів, що були недостатньо адекватними стану економіки, характерними рисами яких є неузгодженість окремих норм, наявність значних обсягів тіньових оборотів [1].

Результатами податкових трансформацій протягом останніх років є зниження рівня податкового навантаження за рахунок зменшення ставки ЄСВ до 22 %, скасування утримань ЄСВ; запровадження електронного кабінету платника податків; організація надання податкових роз'яснень для платників; спрощення в користуванні касовими фіскальними реєстраторами; створення механізму сплати податків та зборів на один рахунок; запровадження проектів та механізмів BEPS, FATCA; реорганізація системи контролюючих органів; встановлення мораторію на планові та більшість позапланових і фактичних податкових перевірок; зміни в нарахуванні фінансових санкцій за податкові правопорушення, тощо.

Але попри всі позитивні зміни, існуюча податкова система держави має і негативні риси, серед яких:

- фіскальна спрямованість;
- складні та суперечливі нормативно-правові акти з питань оподаткування;
- переважання витрат на адміністрування окремих податків над доходами до бюджету від їх справляння;
- неефективний механізм митно-тарифного регулювання, тощо.

Окрім того, свідченням недосконалості податкової системи є місце України у міжнародних рейтингах, що включають показники, пов'язані з оподаткуванням у державі [2]:

1. Індекс глобальної конкурентоспроможності (*The Global Competitiveness Index*) – враховує рівень корупції, інфляції і стабільності політики в різних країнах. Ключовим показником є розмір податків, які платять як приватні особи, так і представники бізнесу. Саме за даним показником Україна увійшла в ТОП-25 країн з найвищими податками, посівши 23 місце, адже 51,9 % прибутку йде на сплату податків.

2. Інший міжнародний рейтинг *Doing Business*, розроблений Світовим Банком, теж містить аналогічний показник, який

відповідно до даного рейтингу становить 37,8 %. Загальне місце України у даному рейтингу – 76, а по показнику «Оподаткування» – 43, тоді як у 2017 році це було 84 місце при 80-му загальному. Ключовим у покращенні рейтингу в частині оподаткування стало зменшення ставки єдиного соціального внеску з 36,76–49,7 % до 22 %. А покращення загального рейтингу на 4 відсот. пункти відбулось за рахунок спрощення отримання дозволів на будівництво та поліпшення захисту прав міноритарних акціонерів шляхом запровадження зобов'язання негайного оприлюднення інформації про транзакції з пов'язаними особами. Однак, 76-а позиція означає, що на сьогодні вести бізнес в Україні нелегко, незручно, і країна не є привабливою для зовнішніх і внутрішніх інвесторів. Тож поки Україна знаходиться на позиції нижче 30-го місця, то про конкуренцію з країнами, які можуть претендувати на іноземні інвестиції говорити зарано.

Підвищення позицій України у Рейтингу є одним з пріоритетних завдань Уряду. Завдання щодо входження у ТОП-30 Рейтингу у найближчі роки визначено, зокрема Програмою діяльності Кабінету Міністрів України, а заходи щодо підвищення позицій України у Рейтингу «Doing Business» здійснюються в рамках виконання плану дій щодо підвищення позиції України в рейтингу Світового банку «Ведення бізнесу» («Doing Business»), затвердженого розпорядженням Кабінету Міністрів України від 04.12.2019 № 1413 [3].

З огляду на викладене вище, можна стверджувати про необхідність реформування податкової системи сприятливої для економічного зростання, шляхом створення нової законодавчої бази у сфері оподаткування, яка відповідатиме світовим тенденціям розвитку податкових систем.

Основними завданнями податкової реформи в Україні мають бути:

- формування нового середовища оподаткування, яке сприятиме принципу рівності всіх платників перед законом;
- недопущення будь-яких проявів податкової дискримінації;
- формування відповідального ставлення платників до виконання своїх податкових зобов'язань;
- підвищення фіскальної ефективності податків за рахунок розширення податкової бази;
- покращання адміністрування податкових платежів;

- зменшення масштабів ухилення від сплати податків;
- підвищення регулюючого потенціалу податкової системи на основі запровадження інноваційно-інвестиційних преференцій;
- забезпечення оптимального розподілу податкового тягаря між платниками податків.

Список використаних джерел

1. https://minjust.gov.ua/m/str_11350.
2. <https://ngoipr.org.ua/news/aktualni-napryamy-reformuvannya-vitchyznyanoyi-podatkovoyi-systemy/>
3. <https://www.me.gov.ua/Documents/Print?lang=uk-UA&id=9cd60d26-fa44-481c-bb2a-1b28c713081f>.

А. М. Котенко, к. ю. н., доцент, с. н. с.
*Науково-дослідний інститут
 правового забезпечення інноваційного розвитку
 Національної академії правових наук України
 м. Харків, Україна*

СТРУКТУРА ЗВІТНОСТІ З ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ

Прийняті Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо вдосконалення адміністрування податків, усунення технічних та логічних неузгодженостей у податковому законодавстві» № 466-IX від 16.01.2020 року [1] зміни було обґрунтовано наявністю багатьох можливостей у платників податків для спекулювання податковими ставками, режимами та статусами та спрямовано на запровадження правил контролю за трансфертним ціноутворенням [2].

Один з аспектів, якого торкнулися вказані зміни, – це звітність з трансфертного ціноутворення, урегульована п. 39.4 ст. 39 Податкового кодексу України (далі – ПК України). Звітним періодом, відповідно до пп. 39.4.1 п. 39.4 ст. 39 ПК України, є календарний рік [3], за результатами якого платники податків, які здійснювали контрольовані операції, подають такі документи:

1. Звіт про контрольовані операції та повідомлення про участь у міжнародній групі компаній (подається обов'язково до 1 жовтня року, що настає за звітним).

2. Глобальна документація з трансфертного ціноутворення (майстер-файл). Подається за таких умов: центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну податкову політику, надіслав запит з вимогою про її надання; платник податків входить до складу міжнародної групи компаній; сукупний консолідований дохід міжнародної групи компаній за фінансовий рік, що передує звітному року, розрахований згідно зі стандартами бухгалтерського обліку, які застосовує материнська компанія міжнародної групи компаній, дорівнює або перевищує еквівалент 50 мільйонів євро.

3. Звіт у розрізі країн міжнародної групи компаній. Подається якщо сукупний консолідований дохід міжнародної групи компаній, в яку входить платник податків, за фінансовий рік, що передує звітному року, розрахований згідно зі стандартами бухгалтерського обліку, які застосовує материнська компанія міжнародної групи (а у разі відсутності інформації – відповідно до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку), перевищує еквівалент 750 мільйонів євро та за наявності однієї із таких обставин:

- платник податків є материнською компанією міжнародної групи компаній;
- материнська компанія міжнародної групи компаній уповноважує платника податків – резидента України на подання звіту у розрізі країн до контролюючого органу;
- відповідно до вимог законодавства місцезнаходження материнської компанії міжнародної групи компаній подання звіту від такої міжнародної групи компаній не вимагається, і при цьому материнська компанія такої групи не уповноважує іншого учасника міжнародної групи на подання звіту в іншій іноземній юрисдикції, де передбачене його подання;
- між Україною та відповідною іноземною юрисдикцією розташування материнської компанії міжнародної групи компаній або іншого учасника цієї групи, уповноваженого материнською компанією такої групи на подання звіту у розрізі країн, підписаний міжнародний договір, що передбачає можливість здійснення обміну податковою інформацією, але не набув чинності порядок обміну звітами у розрізі країн або наявні факти систематичного невиконання такого порядку. Центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну податкову полі-

тику, оприлюднює перелік таких іноземних юрисдикцій на своєму офіційному веб-порталі не пізніше ніж за 60 календарних днів до граничного строку подання звіту про контрольовані операції за відповідний звітний рік [3].

Повідомлення про участь у міжнародній групі компаній, яке подається разом зі звітом про контрольовані операції, застосовується вперше у 2021 році за звітний – 2020 рік. Такі нововведення для звітності з трансфертного ціноутворення, як подання звіту у розрізі країн міжнародної групи компаній та глобальної документації з трансфертного ціноутворення (майстер-файлу) вперше застосовуються щодо фінансового року, який закінчується у 2021 році. При цьому стосовно звіту у розрізі країн міжнародної групи компаній застосовується щодо 2021 року, але не раніше ніж у рік, в якому компетентними органами укладено багатосторонню угоду про автоматичний обмін міждержавними звітами (Multilateral Competent Authority Agreement on the Exchange of Country-by-Country Reports) [3].

Таким чином звітність з трансфертного ціноутворення з 01.01.2021 року змінює свою звичну структуру та складається з трьох елементів. Перший з трьох елементів є обов'язковим для кожного платника податків, який здійснює контрольовані операції, два інших мають місце якщо наявний вартісний критерій та перераховані вище умови. Така структура звітності спрямована на підвищення контролю за діяльністю платників податків у сфері утворення трансфертних цін та оптимізації оподаткування. Звітність з трансфертного ціноутворення під впливом таких змін стає додатковим навантаженням для платників податків, які вимушені обробляти, зберігати та надавати інформацію контролюючим органам у великих обсягах, що вимагає витрат за часом, розширення штату працівників (як за кількісним, так і за якісним показниками) та витрат на їх утримання (заробітна плата, оподаткування, сплата інших внесків) та багато іншого.

Список використаних джерел

1. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо вдосконалення адміністрування податків, усунення технічних та логічних неузгодженостей у податковому законодавстві : Закон України від 16.01.2020 № 466-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/466-20#Text>. (дата звернення 29.03.2021 року).

2. Пояснювальна записка до проекту Закону України № 1210 від 30.08.2019 року «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо вдосконалення адміністрування податків, усунення технічних та логічних неузгодженостей у податковому законодавстві». URL: https://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=66520. (дата звернення 29.03.2021 року).
3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#n8462>. (дата звернення 29.03.2021 року).

В. В. Мельник, студентка
Науковий керівник: **А. В. Пислиця**, к. е. н., доцент
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»
м. Київ, Україна

ПРОБЛЕМИ СПРАВЛЯННЯ АКЦИЗНОГО ПОДАТКУ З ВЕЛИКИХ ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ – ВИРОБНИКІВ ТЮТЮНОВИХ ВИРОБІВ

Акцизний податок є важливим фінансовим інструментом регулювання економічних та соціальних процесів у державі. Платниками акцизного податку є всі суб'єкти підприємницької діяльності, які виробляють або імпортують підакцизні товари, а також фізичні особи, котрі ввозять підакцизну продукцію на митну територію України. Перелік підакцизних товарів в Україні, як і в більшості країн світу, включає тютюнову продукцію.

Відповідно до вітчизняного Єдиного державного реєстру виробників тютюнових виробів станом на 05.03.2021 р. ліцензія на виробництво тютюнових виробів наявна у 32 компаній, 7 з яких є представниками Реєстру великих платників податків (ВПП) 2021 р. [1; 2]. Незважаючи на низьку питому вагу тютюнових компаній у Реєстрі ВПП, а саме менше 1 %, надходження від суб'єктів господарювання тютюнової галузі є досить важливими у формуванні податкових надходжень України. Рейтинг ТОП-100 найбільших компаній України за сумою сплати податкових платежів за 2019 р. налічує 5 виробників тютюнових виробів, що сумарно здійснили податкових платежів на суму 38 267 469,36 тис. грн, у тому числі 30 866 788,18 тис. грн акцизного податку [3].

В Україні процес адміністрування акцизного податку є складним і часто незрозумілим для платника, що зумовлено специ-

фікою функціонування підакцизних товарів на ринку, змінами ставок на підакцизні товари, а також рівнем ефективності державного контролю за виробництвом та обігом підакцизних товарів.

Однією з основних проблем акцизного податку є прискорений графік збільшення ставок даного податку. Зростання ставок акцизного податку на високорентабельні товари у країнах, що набули членства в ЄС, здійснювалося упродовж достатнього періоду часу, а саме 12–15 років, у той час як Україна має досягнути мінімального рівня ставок ЄС за 7 років відповідно до Закону України № 2245-VIII від 07.12.2017.

Найбільшого зростання відчували саме ставки акцизного податку на тютюнові вироби. Це призвело до збільшення нелегального ринку тютюнових виробів, що насамперед завдає значних втрат дохідній частині бюджету.

Зважаючи на вагомі напрацювання провідних науковців і економістів, концептуальними напрямками вдосконалення акцизного податку з урахуванням досвіду ЄС та інших країн, мають бути наступні дії:

1. Запровадження єдиної автоматизованої електронної системи моніторингу та контролю за виробництвом, обігом і аутентифікацією тютюнових товарів, що дозволить підвищити ефективність державного контролю [4, с. 87–101].

Україна потребує сучасних інструментів протидії нелегальному обігу підакцизних товарів, одним з яких і є система виявлення і відстеження тютюнових виробів (Система T&T). Основні користувачі даних вітчизняної системи T&T зможуть відстежувати ланцюг постачання продукції від виробництва до роздрібного пункту продажу кінцевому споживачу. У свою чергу виробники/імпортери зможуть відстежувати продукцію власних брендів, а споживачі – перевіряти її аутентичність.

Науковці інституту фіскальної політики детально проаналізували системи T&T країн світу і прийшли до висновку, що вітчизняна система T&T має бути унікальною, інтегруватися в життя поступово і враховувати специфіку витрати на впровадження такої технології, співставленні з реальними втратами від нелегального ринку; вимоги міжнародних нормативних актів; можливість формування звітів такою системою та багато інших факторів [4, с. 87–101].

2. Забезпечення стабільності ставок податку протягом тривалого періоду (як мінімум 2 роки) [5, с. 48].

Український графік підвищення специфічної ставки і мінімального акцизного податкового зобов'язання для тютюнових виробів у 2019–2025 рр. на 20 % щороку є досить жорстким і не повинен переглядатися у бік збільшення ставки.

Ураховуючи європейський досвід та фінансово-економічне становище України, щодо акцизного податку перехідний період має передбачати більш плавне підвищення ставок та бути достатнім для уникнення негативних економічних явищ та зменшення надходжень до бюджету.

Безперечно, формування і реалізація ефективної політики акцизного оподаткування в Україні – це складне завдання, виконання якого потребує врахування багатьох факторів для впровадження ефективних податкових реформ. Проте Україна має на меті вступити до складу Євросоюзу, тому прозоре справляння та адміністрування бюджетоформуючих непрямих податків, одним з яких є акцизний податок має важливе значення.

Список використаних джерел

1. Єдиний державний реєстр виробників тютюнових виробів. URL: <https://tax.gov.ua/dovidniki--reestri--perelik/reestri/151988.html>.
2. Реєстр великих платників податків на 2021 рік. URL: <https://officevp.tax.gov.ua/>
3. Рейтинг ТОП-100 найбільших компаній України за сумою сплати податкових платежів за 2019 р. URL: <https://rating.zone/wp-content/uploads/2020/02/top-100.pdf>.
4. Модернізація системи контролю за обігом тютюнових виробів / Новицька Н. В., Хлебнікова І. І., Коротун В. І., Кошук Т. В. та ін. / за заг. ред. Новицької Н. В. Ірпінь – Хмельницький, 2020. 120 с.
5. Діалектика реформування акцизного оподаткування тютюнових виробів в Україні: євроінтеграційний аспект / за заг. ред. В. І. Коротуна. Ірпінь: Університет ДФС України, 2018. 100 с.

Т. В. Олексієнко,
*судовий експерт відділу економічних досліджень
Полтавський науково-дослідний
експертно-криміналістичний центр МВС України
м. Полтава, Україна*

ПОДАТКОВА НАКЛАДНА ЯК ОБ'ЄКТ СУДОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕКСПЕРТИЗИ

Оскарження податкового повідомлення-рішення за результатами податкової перевірки щодо формування та вчасної реєстрації

податкових накладних є поширеним предметом судового розгляду адміністративного судочинства. Його розгляд у суді, зазвичай, потребує застосування спеціальних знань і проведення судової економічної експертизи стосовно правильності нарахування та своєчасності сплати податку на додану вартість (ПДВ) платниками податку.

Надання судовим експертом відповіді із вказаних запитань здійснюється на підставі даних акта податкової перевірки. Інформаційний лист, сформований на основі даних внутрішніх програм державної фіскальної служби, не є об'єктом дослідження експерта.

Судової економічна експертиза щодо формування та реєстрації податкових накладних здійснюється у послідовності, зображеної на рис. 1. Основним первинним і податковим документом з обліку ПДВ є податкова накладна, дослідження якої є важливим як для підтвердження податкового зобов'язання, так і для визнання податкового кредиту з ПДВ. На початковому етапі здійснюється документальна перевірка форми й реквізитів податкової накладної, арифметичний зміст відображеної у ній господарської операції.

Якщо форма та реквізити не відповідають нормативним вимогам, то подальшому дослідженню податкова накладна не підлягає. В іншому випадку досліджується відповідність дати першої події на основі порівняння інформації в первинних документах (видаткова накладна, акт виконаних робіт, платіжне доручення, виписка тощо) та податкових накладних. При цьому, експерт зазначає про виявлені невідповідності у документі, проте не надає висновку щодо правомірності виконаних дій.

Відповідно до встановленого порядку та у терміни, визначені абз. 14-16 п. 201.10 ст. 201 Податкового кодексу України [1] податкові накладні підлягають обов'язковій реєстрації у Єдиному реєстрі податкових накладних. Підтвердженням факту реєстрації є дані Витягу із вказаного Реєстру, де відображено інформацію про дату та суму реєстрації податкової накладної, її номер, індивідуальний податковий номер контрагента. На підставі аналізу даних зазначеного Витягу визначається сума зареєстрованого податку на додану вартість, наявність дати реєстрації податкової накладної або її відсутність. Саме на даному етапі дослідження експерту важливо звернути увагу на тонку межу з правовим питанням.



Рисунок 1 – Послідовність експертного дослідження щодо своєчасності формування та реєстрації податкових накладних

Зазначимо, що, відповідно до вимог ст. 62 Податкового кодексу України [1], перевірки щодо дотримання законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи, у порядку, встановленому законами України, що регулюють відповідну сферу правовідносин, здійснюється виключно податковими органами. Останні шляхом відображення в акті податкової перевірки щодо податкової накладної обов'язково визначають факт її реєстрації, несвоєчасної реєстрації або відсутності реєстрації в Єдиному реєстрі податкових накладних. У даному аспекті слід наголосити на обмеження можливостей встановлення експертом факту реєстрації податкової накладної. Вказане передбачає встановлення фактичних обставин та правову оцінку діяння особи, що не входять до завдань економічної експертизи. Адже, відповідно до

п.1 ст. 242 Кримінального процесуального кодексу України [2] при проведенні експертизи не допускається з'ясування питань права, а з урахуванням Протоколу [3] компетенція експерта передбачає лише документальне підтвердження або спростування вже встановлених фактів.

Наступний етап дослідження передбачає порівняння сум за даними податкових накладних та податкової декларації з податку на додану вартість. При цьому дослідженню підлягають дані Додатка 1 «Розрахунок коригування сум податку на додану вартість» та Додатка 5 «Розшифровки податкових зобов'язань та податкового кредиту в розрізі контрагентів» (до 01.03.2021) та Додатка 1 «Відомості про суми податку на додану вартість, зазначені у податкових накладних / розрахунках коригування до податкових накладних, не зареєстрованих в Єдиному реєстрі податкових накладних, та про податковий кредит з урахуванням його коригування» (з 01.03.2021р.). Важливим є звернення уваги на період виписки, суму податкового зобов'язання або податкового кредиту за податковими накладними та включення їх до відповідного періоду декларації.

Експертне дослідження податкової накладної не повинно обмежуватися тільки статтями податкової декларації з ПДВ. Це обґрунтовується особливостями формування даних податкового обліку на підставі бухгалтерських документів. Компетенція експерта-економіста обмежується документальним підтвердженням або спростування вже встановлених фактів перевірки без правової оцінки правомірності дій посадових осіб.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/conv#n7158> (дата звернення 05.04.2021).
2. Кримінальний процесуальний кодекс України від 13.04.2012 № 4651-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4651-17#Text> (дата звернення 05.04.2021).
3. Протокол чергового засідання секції судово-економічної експертизи науково-консультативної та методичної ради з проблем судової експертизи при Міністерстві юстиції України від 23.10.2020. URL: <https://minjust.gov.ua/files/general/2020/11/26/20201126163309-70.pdf> (дата звернення 05.04.2021).

ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ РОЗВИТКУ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ

Податки – це така собі своєрідна сфера виробничих відносин, особлива економічна та фінансова категорія, найважливіший економічний важіль, що регулює взаємовідносини юридичних і фізичних осіб з державою в умовах розвитку ринкових відносин. Розглядаючи податки з різних сторін, слід зазначити, що з одного боку, вони є фінансовим підґрунтям існування будь-якої держави, виступають мірилом її можливостей у світовому економічному просторі. З іншого боку, податки – це такі специфічні знаряддя перерозподілу доходів всіх верств населення в самій державі.

На сьогоднішній день, роль та функції податків в нашій країні, як специфічного регулятора економіки, значно зростають. Держава, шляхом встановлення відповідних ставок податків та їх видів, стимулює чи обмежує розвиток окремих галузей та сфер економіки. Податкова політика держави, має насамперед забезпечити виконання таких вагомих завдань, як встановлення оптимальних податкових ставок, які в свою чергу не стримуватимуть розвиток підприємництва, з одного боку, а з іншого – забезпечуватимуть надходження до бюджету коштів, достатніх для задоволення державних потреб [2].

Українська та європейські системи оподаткування функціонують за різними принципами, а тому і податки в них збираються по-різному, і цілі, для яких вони призначені, є різними. Однак українська податкова система за складом і структурою певною мірою подібна до податкових систем розвинутих європейських країн. Закони з питань оподаткування розроблено з урахуванням норм європейського податкового законодавства, а також аспектів податкової політики та інших міжнародних економічних організацій.

В Україні правове регулювання податкової системи здійснюється відповідно до Податкового кодексу України № 2755-VI від 02.12.2010 р., зі змінами та доповненнями [1]. Податкова система у нашій державі двоступенева, відповідно до ст. 8 Податко-

вого кодексу України встановлюються загальнодержавні та місцеві податки та збори.

Проте, на відміну від країн Європейського Співтовариства податкова система України не є інструментом підвищення конкурентоспроможності держави, не сприяє зростанню економічної активності суб'єктів господарювання. Існуюча система формування державних доходів відображає недосконалість перехідної економіки та має переважно фіскальний характер. Відповідно до цього, основними завданнями податкової реформи в Україні мають бути [3]:

- формування нового середовища оподаткування, сприятливого для реалізації принципу рівності всіх платників перед законом, недопущення будь-яких проявів податкової дискримінації, формування відповідального ставлення платників до виконання своїх податкових зобов'язань;

- підвищення фіскальної ефективності податків за рахунок розширення податкової бази, покращання адміністрування, зменшення масштабів ухилення від сплати податків;

- підвищення регулюючого потенціалу податкової системи на основі запровадження інноваційно-інвестиційних преференцій з податку на прибуток підприємств;

- забезпечення більш рівномірного розподілу податкового тягаря між платниками податків;

- демократизація податкової служби України, а саме зміна ідеології її функціонування на основі реформування податкової служби;

- будувати податкову систему, доцільно через використання досвіду інших країн, а саме, детально розглянути реформи, що були проведені, концепції їх проведення та результати цих реформ.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 р. [Електронний ресурс]. – URL: www.rada.gov.ua.
2. Податкова реформа: факти і цифри. – Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – URL: <http://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/567055254c68e.pdf>.
3. Ференс О. Податкова система України [Електронний ресурс]. – URL: https://minjust.gov.ua/m/str_11350.

*О. М. Парубець, д. е. н., професор,
О. Ю. Лось, студент
Національний університет «Чернігівська політехніка»
м. Чернігів, Україна*

ПОДАТКОВА БЕЗПЕКА ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ ДЕРЖАВИ

Податкова безпека, як складова фінансової безпеки держави, відіграє значну роль у підвищенні ефективності податкової системи держави. Така ситуація обумовлюється тим, що податки є основним джерелом доходів державного та місцевого бюджетів, призначених для виконання органами державної влади і місцевого самоврядування покладених на них функцій і завдань. Серед науковців немає єдиної думки щодо сутності і складових податкової безпеки, що обумовлює існування різних підходів до трактування зазначеного поняття.

На думку автора роботи [1] завдяки забезпеченню податкової безпеки можливо як подолати протиріччя в процесі перерозподілу частини фінансових ресурсів між суб'єктами суспільного відтворення за умови оптимізації податкового навантаження, так і загострити їх шляхом надмірного фіскального спрямування податкової системи.

Іщенко В. В. [2] зазначає, що податкова безпека визначається наявністю сформованої податкової системи, оптимальним рівнем оподаткування.

Крамаренко К. М., Сахно І. В. [3] вказують на те, що забезпечення податкової безпеки можливе за рахунок проведення важливої політики, яка розробляється на основі прийнятих доктрин, концепцій, стратегій і програм, як у фінансовій так і політичній, економічній, соціальній, інформаційній сферах.

Автори монографії [4] під податковою безпекою розуміють такий стан податкової системи, завдяки якому зменшується податковий тиск на суб'єктів господарювання, враховуються інтереси представників бізнес-структур, суспільства і держави, що дає змогу зменшити негативний вплив глобалізаційних процесів на їх діяльність.

Цимбалюк І. О. [5] досліджує податкову безпеку як стан податкової сфери держави, спрямований на захист інтересів суб'єктів податкових відносин, стійкість і економічну незалежність податкової системи та її здатність в повній мірі реалізо-

увати усі функції податків, а також спроможність своєчасного виявлення та запобігання потенційних загроз у сфері оподаткування.

Податкова безпека як фактор підвищення ефективності податкової системи держави може забезпечуватись досягненням консолідації інтересів держави, територіальних громад та платників податків. В умовах відсутності взаємодії між зазначеними складовими виникають загрози податковій безпеці, що в свою чергу спричиняє розвиток процесів дестабілізації податкової системи.

Основними загрозами, податковій безпеці України на сучасному етапі розвитку економіки є наступні:

- зростання тіньової економіки та обсягів торгівлі контрабандним товаром;
- коронакриза, викликана пандемією Covid 2019, яка спричиняє зниження ділової активності, зменшення обсягів зовнішньоекономічної діяльності;
- зростання рівня безробіття і як наслідок зниження податкових надходжень від податку на доходи фізичних осіб до державного і місцевих бюджетів;
- постійні зміни податкового законодавства, які зокрема впроваджуються не тільки на початку але і впродовж бюджетного періоду;
- взаємозалежність національної податкової системи від ухвалених рішень у сфері оподаткування країн-партнерів;
- низька конкурентоспроможність податкової системи, відставання останньої від процесів інформатизації та цифрофізації, що відбуваються в економіці і суспільстві.

Податкові надходження, які акумулюються в бюджетах різних рівнів для забезпечення функціонування держави та територіальних громад, з одного боку, мають бути достатніми для фінансування видатків, а з іншого – при формуванні податкового навантаження на платників податків варто враховувати їх спроможність до сплати визначених Податковим Кодексом податків і зборів. Тобто, ефективність податкової безпеки характеризує збалансоване забезпечення достатніх податкових надходжень при помірному податковому тиску на платників податків.

Підвищення конкурентоспроможності і ефективності податкової системи держави безпосередньо залежить від забезпечення податкової безпеки держави як однієї з головних складових фінансової безпеки, що спрямована на захист інтересів держави, бізнесу та суспільства у сфері оподаткування. Забезпечення податкової безпеки потребує удосконалення діючого податкового законодавства, діяльності податкових органів України, впровадження сучасних інформаційних і цифрових технологій, підвищення рівня фінансової грамотності населення.

Список використаних джерел

1. Виклюк М. Економічний зміст податкової безпеки та її складові. *Світ фінансів*. 2013. № 3. С. 126–134.
2. Іщенко В. В. Податкова складова фінансової безпеки держави. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2012. № 37. С. 35–40.
3. Крамаренко К. М., Сахно І. В. Податкова безпека в управлінні фінансовою безпекою держави. *Ефективна економіка*. 2020. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7763>.
4. Подік І. І., Гончаров Ю. В. Податкова складова економічної безпеки України : монографія. Київ : Інтерсервіс, 2017. 210 с.
5. Цимбалюк І. О. Податкова безпека в системі фінансової безпеки держави : [кол. монографія] / за заг ред. О. В. Кендюхова // Стратегічне управління національним економічним розвитком : монографія : в 2 т. Донецьк : ДВНЗ «ДонНТ», 2013. Т. 2. 392 с. С. 13–23.

Л. П. Пасуля, студентка

Науковий керівник: О. В. Тимошенко, к. е. н.

Вищий навчальний заклад Укоопспілки

«Полтавський університет економіки і торгівлі»

м. Полтава, Україна

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МІСЦЕВОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА

За сучасних умов господарювання роль місцевих податків і зборів та збільшення їх частки у власних доходах місцевих бюджетів є одним із головних завдань органів місцевого самоврядування.

Суттєвою відмінністю української системи місцевого оподаткування є відсутність великої кількості податків, які в зарубіж-

них країнах переважають. Так, в Україні до місцевих податків належать лише податок на майно (плата за землю, податок на нерухоме майно, відмінного від земельної ділянки та транспортний податок) та єдиний податок, а до місцевих зборів – збір за місця для паркування транспортних засобів та туристичний збір. Кількість місцевих податків і зборів у зарубіжних країнах диференційована. Зокрема, у Франції місцевих податків та зборів понад 40, Німеччині – 55, Італії – близько 70, Бельгії – близько 100 [1]. При цьому, зарубіжний досвід свідчить що, питома вага місцевих податків і зборів у доходах місцевих бюджетів є досить суттєвою і коливається від 30 до 70 %, тоді як в Україні їх частка не перевищує 16 % [2; 3].

Для перспективного розвитку місцевого оподаткування в Україні підтримуємо пропозиції щодо запровадження збору на утилізацію побутових відходів або на прибирання сміття [4]. Це обумовлено не потребою у збільшенні джерел фінансових ресурсів місцевих органів влади, а:

- відсутністю налагодженої системи збору відходів;
- відсутністю достатнього фінансування переробної сфери;
- складною екологічною ситуацією.

Механізм запровадження цього збору такий:

- віднесення утилізаційного збору до місцевих зборів обов'язкового характеру;
- автоматичне введення утилізаційного збору на неекологічні товари;
- цільовий характер утилізаційного податку, який передбачає використання надходжень такого податку виключно на заходи зі збору неекологічних товарів та їх утилізацію або повноту переробки.

На наш погляд, запровадження утилізаційного податку сприятиме як вирішенню ряду складних екологічних питань, так і збільшенню фінансових можливостей органів місцевого самоврядування у сфері покращення стану навколишнього середовища.

В свою чергу, ми пропонуємо ввести податок на утримання домашніх тварин. Податок на собаку є місцевим податком та сплачується раз на рік. Місцеві органи влади встановлюють ставку податку, розробляють умови для звільнення від оподаткування чи зменшення податку. Наприклад, за кордоном молода

собака (6 місяців і менше) – 5 \$; стерилізована (потрібно підтвердження від ветеринара) – 20 \$; нестерилізована (надається знижка у 25 \$ для операції стерилізації (власнику нестерилізованої тварини надається ваучер, який передбачає знижку у ветеринара) – 60 \$; тварина літніх власників (потрібні письмові свідчення, що тварина стерилізована та власнику 65 років або більше. Обмеження: не більше, ніж на 3 тварини в домоволодінні) – 20 \$ собака, 12 \$ кішка; тварина-поводир або інша тварина – помічник інвалідів (свідоцтво про інвалідність власника і статус тварини як поводиря (помічника) – 0 \$ [5].

У більшості країн законодавчо заборонена комерційна торгівля тваринами, в тому числі продаж собак і котів через зоомагазини. Тварин можна придбати тільки у притулках або у офіційних розплідників тварин. Після придбання тварини необхідно її зареєструвати. При реєстрації права володіння твариною їй присвоюється спеціальний реєстраційний номер. Власники собак або гравірують отриманий номер на нашійнику або наносять татуювання на вуха. Це дозволить більш ефективно застосовувати норми щодо притягнення власників до відповідальності.

За кордоном при відсутності реєстрації – штраф від 100 до 3 000 доларів (США), в Європі від 100 до 5 000 євро (в залежності від типу тварини). Для прикладу, в Торонто (Канада) за незареєстровану в термін собаку стягується штраф 240 доларів. У разі несплати штрафу власника викликають до суду, і, відповідно до закону, максимальний штраф може досягати 5 тис. доларів [5].

На веб-сайті кожного муніципалітету має знаходитися інформація стосовно переліку районів, де дозволено вільне пересування собак. Власники тварин зобов'язані прибирати екскременти тварини, а території для прогулянок із собаками повинні бути обладнані спеціальними контейнерами для сміття.

Цей податок поліпшить питання утримання і поведінки з домашніми тваринами та обмежить їх шкідливий вплив на благоустрій міста і підвищить відповідальність власників домашніх тварин.

Отже, можна зробити висновок, що розвиток місцевого оподаткування в Україні потребує гармонійних змін. Рационально організоване місцеве оподаткування забезпечить зростання економіки та суттєво підвищить соціальний добробут регіонів та його населення.

Список використаних джерел

1. Бондарук Т. Г. Зарубіжний досвід використання місцевих податків. *Формування ринкової економіки в Україні*. 2017. № 5. С. 42–46.
2. Сидор І. П., Карпишин Н. І. Місцеве оподаткування в Україні в контексті фінансового забезпечення суспільних послуг. *Електронне фахове видання «Ефективна економіка»* № 9, 2020. С. 56.
3. Офіційний веб-сайт Державної Казначейської служби України. URL: <http://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/richnij-zvit-pro-vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu-ukrayini-za-2020-rik/>
4. Мартинюк І. В., Богатирьова Є. М. Місцеве оподаткування в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку. *Економіка та держава*. 2019. № 6. С. 27–31
5. Міхно С. Як європейці заводять собак. *Європа світ. Соціальна сфера*. URL: <http://urbanua.org/tags/sergiy-mihno>.

**І. А. Сисоєнко, к. е. н., доцент,
В. В. Семибратня, студентка**
*Херсонський національний технічний університет,
м. Херсон, Україна*

АНАЛІЗ НЕПРЯМИХ ПОДАТКІВ, МОБІЛІЗОВАНИХ У ХЕРСОНСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Головне управління Державної податкової служби України у Херсонській області, Автономній Республіці Крим, м. Севастополі є територіальним органом Державної податкової служби України, що забезпечує реалізацію її повноважень на території Херсонської області. Одним із першочергових завдань для Головного управління Державної податкової служби України у Херсонській області, Автономній Республіці Крим, м. Севастополі на сьогодні є безумовне забезпечення виконання показників наповнення бюджету, підвищення якості адміністрування податків, зборів, інших платежів, а також єдиного соціального внеску, проведення контрольно-перевірочної роботи, контролю за виробництвом та обігом спирту, алкогольних напоїв і тютюнових виробів, рідин, що використовуються в електронних сигаретах, пального, погашення податкового боргу, здійснення сервісного обслуговування платників податків, налагодження системної роботи та встановлення зворотного зв'язку з представниками бізнес-спільноти, громадськості, органів місцевого самоврядування, тощо [1].

Розглянемо динаміку надходжень прямих і непрямих податків до Державного бюджету, мобілізованих Головним управлінням Державної податкової служби України у Херсонській області, Автономній Республіці Крим, м. Севастополі протягом 2016–2020 рр. представлена на рис. 1.



Рисунок 1 – Динаміка надходжень прямих і непрямих податків до Державного бюджету України, мобілізованих Головним управлінням Державної податкової служби України у Херсонській області протягом 2016–2020 рр., млн грн [1]

Аналіз показав, що надходження з прямих податків у 2017 р. надходження збільшилися на 38,3 % та склали 1 287,1 млн грн, у 2018 р. надходження склали 1 613,4 млн грн, що на 25,4 % більше ніж у 2017 р. У 2019 р. надходження склали 1 970,3 млн грн, що на 22,1 % більше ніж у 2018 р., у 2020 р. надходження склали 2 090,4 млн грн, що на 61,0; більше, ніж у 2019 р.

Надходження з непрямих податків у 2017 р. надходження склали 1 451,5 млн грн, що на 38,2 % більше ніж у 2016 р. У 2018 р. порівняно із 2017 р. надходження непрямих податків склали на 1,0 % більше. У 2019 р. надходження склали 1 851,5 млн грн та збільшилися на 26,2 % порівняно із 2018 р., у 2020 р. надходження непрямих податків склали 2 115,2 млн грн, що на 14,2 % більше, ніж у 2019 р.

Отже, спостерігаємо позитивну динаміку темпів приросту надходження прямих і непрямих податків до державного бюджету, мобілізованих Головним управлінням Державної податкової служби України у Херсонській області, Автономній Республіці Крим, м. Севастополі протягом 2016–2020 рр.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Головне управління Державної податкової служби України у Херсонській області, Автономній Республіці Крим, м. Севастополі. URL: <https://kherson.tax.gov.ua/dfs-u-regioni/golovni-upr/>. (дата звернення: 04.04.2021).

*Л. П. Сідельникова, д. е. н., професор
Херсонський національний технічний університет
м. Херсон, Україна*

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО РОЗУМІННЯ СУТНОСТІ ДЕФІНІЦІЇ «ПОДАТКОВЕ АДМІНІСТРУВАННЯ»

Чільне місце при вдосконаленні державного податкового менеджменту в Україні займає податкове адміністрування як дієвий засіб активізації організаційного і людського чинників в оподаткуванні.

Перші вітчизняні наукові праці з питань адміністрування податків з'явилися лише у другій половині 90-х рр. XX ст. Однак, у цей період ще не були чітко визначені теоретико-методологічні та організаційно-правові засади фіскального і податкового адміністрування, тому деякі науковці ототожнювали ці поняття. У витоків розкриття сутності саме податкового адміністрування стояв В. Мельник, який у 2003 році трактував адміністрування податків як управлінську діяльність органів державної виконавчої влади, яка пов'язана з організацією процесу оподаткування та засновується на державних законодавчих і нормативних актах [1, с. 41]. Разом з тим, у цьому визначенні вчений, цілком доречно наголосивши на правовому регламентуванні організації процесу оподаткування, не вказав мети заданої управлінської діяльності, її взаємозв'язку з податковою політикою держави.

У пізніших напрацюваннях українські дослідники врахували цей недолік і запропонували більш комплексні дефініції цього поняття.

Так, К. Проскура тлумачить податкове адміністрування як нормативно регламентовану організаційно-розпорядчу діяльність повноважних державних органів у сфері управління процесами оподаткування з метою забезпечення виконання вимог податкового законодавства учасниками податкових відносин [2, с. 54]. Разом з тим, у визначенні мети податкового адміністрування автор не акцентує увагу на її фінансовому та регулюючому аспектах, однак продовжує дослідження тезою, що «метою податкового адміністрування є організація управлінсько-розпорядчого процесу у сфері оподаткування, який спрямовано на повноцінну реалізацію функцій податків, передусім забезпечення податкових надходжень у належних обсягах та належні строки, а також підтримку практичного регулювання окремих економічних явищ і процесів з урахуванням завдань державної соціально-економічної політики» [2, с. 55], що, на наш погляд, доцільно було б поєднати у авторському трактуванні поняття «податкове адміністрування».

Ю. Гусак у монографії «Податкова політика України: стан, проблеми та перспективи» стверджує, що податкове адміністрування – це логічно вибудований, науково обґрунтований процес державного управління податковими відносинами, направлений на максимізацію функції суспільного добробуту при умові виконання заданого бюджетного обмеження [3, с. 237]. Вважаємо такий підхід не повною мірою коректним, адже державні інституції, задіяні в процесі адміністрування податків, забезпечують своєчасний та безперервний рух податкових надходжень до бюджетів всіх рівнів, а максимізація функції суспільного добробуту через раціональне та ефективне витрачання бюджетних ресурсів є завданням інших державних органів.

О. Дубовик та О. Любчик звужують дефініцію «адміністрування податків» до безпосереднього виконання своїх функцій контролюючими органами, визначаючи його як комплекс взаємопов'язаних дій фінансових органів, спрямованих на організацію податкового процесу та здійснення контролю над дотриманням податкового законодавства, правильністю обчислення, повнотою та своєчасністю сплати до бюджету податків, зборів та інших обов'язкових платежів [4, с. 72], що, на нашу думку, не дає можливості розкрити повною мірою змістовне навантаження цього поняття. В. Савчук, навпаки, надто розширює розуміння терміну «адміністрування податків», пропонуючи визначати

його як управлінську діяльність держави у сфері обґрунтування і розробки податкової політики, організації процесу оподаткування та забезпечення своєчасної і повної сплати податків і зборів платниками податків [5]. Вважаємо, що таке визначення більш доцільно застосовувати для тлумачення поняття «державний податковий менеджмент», функціональними підсистемами якого є податкове регулювання та податкове адміністрування.

Низка авторів при трактуванні дефініції «податкове адміністрування» робить наголос на фінансових наслідках такої діяльності, залишаючи поза увагою регулюючі аспекти ефективного адміністрування податків, що, на нашу думку, є не повною мірою коректним. Так, А. Крисоватий і Т. Томнюк тлумачать адміністрування податків як сукупність взаємопов'язаних управлінських процедур, операцій та функцій прикладного характеру, які виконують органи виконавчої влади в безперервному циклічному процесі реалізації податкової політики держави з метою забезпечення мобілізації податків і податкових платежів до централізованих фондів грошових коштів держави та органів місцевого самоврядування [6, с. 42]. О. Іванішина та Ю. Панура розуміють податкове адміністрування як сукупність дій та рішень публічних владних структур, за допомогою яких, дотримуючись правових норм, фінансові ресурси платників стягуються до централізованих фінансових фондів (центрального або місцевих бюджетів) через механізм оподаткування внаслідок ухвалення та реалізації виважених і адекватних рішень компетентних державних органів (законодавчо-представницьких, виконавчих, судових) [7, с. 161].

Узагальнення і критичний аналіз сучасного доробку українських науковців щодо дослідження теоретичних постулатів податкового адміністрування дозволили сформулювати авторський підхід до розуміння цього поняття. Отже, на нашу думку, податкове адміністрування – це адміністративна діяльність відповідних державних інституцій в процесі управління податковими відносинами в державі з метою своєчасної, повної і безперервної мобілізації податкових надходжень до бюджетів всіх рівнів, а також забезпечення стимулюючих і дестимулюючих важелів податкового регулювання економічних процесів з урахуванням стратегічних та поточних завдань державної соціально-економічної політики.

Список використаних джерел

1. Мельник В. М. Проблеми теорії та практики адміністрування податків в Україні. *Актуальні проблеми економіки*. 2003. № 5 (23). С. 40–43.
2. Проскура К. П. Особливості адміністрування податків в Україні. *Економічний часопис - XXI*. 2012. № 3–4. С. 53–55.
3. Податкова політика України: стан, проблеми та перспективи : монографія / П. В. Мельник, Л. Л. Тарангул, З. С. Варналій та ін. ; за ред. З. С. Варналія. Київ : Знання України, 2008. 657 с.
4. Дубовик О. Ю., Любчик О. К. Розвиток податкового механізму адміністрування в Україні. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 36. С. 71–75.
5. Савчук В. А. Теоретичні засади організації адміністрування податків. *Ефективна економіка*: електронний журнал. 2013. № 3. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1852>.
6. Крисоватий А. І., Томнюк Т. Л. Адміністрування податків в Україні: організація та напрями трансформації : монографія. Тернопіль : Економічна думка ТНЕУ, 2012. 212 с.
7. Іванішина О. С., Панура Ю. В. Економічний зміст податкового адміністрування. *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка»*. 2018. Вип. 1(9). С. 159–163.

О. В. Тимошенко, к. е. н.

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

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ПОДАТКУ НА ВИВЕДЕНИЙ КАПІТАЛ В УКРАЇНІ

Вагомим кроком на шляху реформування вітчизняної системи прямого оподаткування вважаємо розроблення законопроектів щодо заміни нині діючого податку на прибуток податком на виведений капітал, що дозволить суб'єктам господарювання збільшити інвестиції в виробництво за рахунок зменшення фіскального навантаження.

Запровадження податку на виведений капітал або нульової ставки податку на прибуток на реінвестиції дозволить не оподатковувати частину прибутку підприємства доти, доки гроші знаходяться в бізнес-середовищі та створюють додану вартість, забезпечують надходження до бюджету, робочі місця, наповнюють Пенсійний фонд тощо. Тобто оподаткування виведеного капіталу – це така форма оподаткування прибутку, яка за своєю

суттю зміщує дату оподаткування прибутку: не в момент його виникнення, а в момент його споживання.

Модель оподаткування виведеного капіталу не нова. З 2000 року вона була запроваджена в Естонії, з 2017 року у Грузії та з 2018 року в Латвії. Саме Естонія вперше запропонувала оподатковувати прибуток лише при виплаті його власникам у вигляді дивідендів і прирівняних до них платежів. На сьогодні Естонія в рейтингу Doing Business-2020 за легкістю ведення бізнесу займає 18 місце, а Україна – 64-те [1].

Вітчизняний варіант податку на виведений капітал відрізняється від естонської моделі. В Естонії звітний період – місяць, в Україні – квартал. В Естонії об'єктом оподаткування є корпоративний прибуток, що розподіляється, подарунки, пожертви та представницькі витрати, передача активів постійного представництва в головний офіс, а також витрати та платежі, не пов'язані з господарською діяльністю тощо. В Україні оподаткуванню підлягатимуть операції із виведення капіталу та операції, що прирівняні до виведення капіталу (табл. 1). При цьому витрати, що використовуються суб'єктами господарювання з метою податкової оптимізації, оподатковуватимуться за вищою ставкою порівняно з операціями з виведення капіталу.

Досліджені нами плюси та мінуси запровадження податку на виведений капітал в Україні відображено на рис. 1.

Таблиця 1 – Основні елементи податку на виведений капітал в Україні

Елементи оподаткування	Характеристика
Платник податку	- юридичні особи-резиденти, що ведуть діяльність на території України та за її межами за виключенням неприбуткових організацій та платників єдиного податку; - юридичні особи-нерезиденти та постійні представництва нерезидентів, що ведуть діяльність на території України
Об'єкт оподаткування	- Операції, спільною рисою яких є виведення грошових коштів з обороту підприємства: - операції по виведенню капіталу (виплата дивідендів; повернення коштів неплатнику цього податку (нерезиденту, фізичній особі); повернення внесків власнику корпоративних прав – неплатнику податку); - операції, еквівалентні виведенню капіталу (виплата відсотків, страхових платежів, фінансової допомоги, роялті, комісій, внесків до статутного капіталу; безоплатне надання майна, товарів, робіт; вкладання в об'єкти інвестицій за межами України; визнання заборгованості безнадійною)

Елементи оподаткування	Характеристика
Ставка податку	- 15 % – з операцій з виведення капіталу безпосередньо власникам (дивіденди та інші прямі виплати в грошовій та натуральній формі, навіть якщо вони не оформлені як дивіденди); - 20 % – з операцій, які прирівнюються до виведення капіталу, і для донарахувань

Джерело: складено на основі [2].

До переваг такої моделі оподаткування варто віднести:

- по-перше, зменшення податкового навантаження для підприємств, які не здійснюють операції щодо виведення капіталу;
- по-друге, підвищення ділової та інвестиційної активності бізнесу в зв'язку з реінвестуванням коштів у його розвиток за рахунок вивільнення частини прибутку від оподаткування;
- по-третє, створення сприятливих умов для визначення фінансового результату підприємств, яким немає потреби його занижувати з метою оподаткування, а отже, отримуємо прозору та привабливу для інвесторів фінансову звітність;
- по-четверте, зменшення обсягу виведеного в офшори прибутку;
- по-п'яте, спрощення фіскального контролю, оскільки операції, що віднесені до об'єкта оподаткування, складно буде приховати;
- по-шосте, зменшення корупції та тиску на бізнес, що сприятиме наближенню України до гармонізації з європейськими стандартами оподаткування.

Серед недоліків оподаткування виведеного капіталу насамперед розглядаємо суттєве зменшення податкових надходжень у перші роки запровадження цього податку. При цьому, надходження додаткових коштів до бюджету очікується лише на четвертий рік запровадження податку на виведений капітал. Також недоліком вважають невідповідність податку загальносвітовим стандартам і програмам, оскільки у більшості країн світу справляється корпоративний податок, що є аналогом вітчизняного податку на прибуток.



Рисунок 1 – Переваги та недоліки моделі оподаткування виведеного капіталу в Україні

Джерело: складено на основі [3; 4].

На нашу думку, оподаткування лише виведеного капіталу в Україні, з одного боку, унеможливить використання схем для оптимізації податку на прибуток підприємств як небажаного явища, що провокує проблему недостатності бюджетних ресурсів на державному та місцевому рівнях та розглядається нами як потенційна загроза бюджетній безпеці держави [5]. З іншого боку, заміна податку на прибуток податком на виведений капітал шляхом запровадження нульової ставки податку на прибуток на реінвестиції сприятиме спрощенню ведення бізнесу, його поживленню й розвитку, а також буде позитивним сигналом для інвесторів і зростання ВВП в Україні.

Список використаних джерел

1. Офіційний веб-сайт Всесвітнього банку МБРР-МАР щодо проекту Doing Business-2020. URL: <https://russian.doingbusiness.org/ru/doingbusiness>.
2. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо запровадження податку на виведений капітал на заміну податку на прибуток підприємств. *Законодавство України* від 16.06.2020 р. № 3665-VI. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=69156.

3. Податок на виведений капітал. *ДЕБЕТ-КРЕДИТ*. Режим доступу: <https://news.dtk.ua/tags/pnvk>.
4. Добровольський О. Податок на виведений капітал: за і проти. *Вісник МСФЗ. Світовий досвід. Українська практика*. № 4. URL: https://msfz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/FZ001491.
5. Тимошенко О. В. Оцінка фіскальних дисбалансів бюджетної системи в контексті забезпечення бюджетної безпеки України. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2018. № 5. С. 111–118.

О. В. Тимошенко, к. е. н.,
П. С. Карачковська, студентка
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»
м. Полтава, Україна

ТОТАЛЬНА ФІСКАЛІЗАЦІЯ: НАСТУП НА МАЛИЙ БІЗНЕС ЧИ БОРОТЬБА З ЙОГО ТІНЬОВИМ СЕКТОРОМ

За час свого існування податкове законодавство України зазнавало численних змін стосовно удосконалення умов діяльності економічних суб'єктів та їх «детінізації», що викликає негативну реакцію суб'єктів господарювання на постійні зміни і нововведення, адже в багатьох випадках вони супроводжуються не полегшенням діяльності, а навпаки провокують додаткові витрати та більш жорсткі умови роботи. Одним з критичних моментів стало запровадження обов'язкового застосування реєстраторів розрахункових операцій для платників єдиного податку, тобто тих підприємців, що обрали спрощену систему оподаткування, яка була і залишається рятівним колом для більшості з них.

Верховною Радою України у вересні 2019 року був прийнятий законодавчий документ, який уже зобов'язав запровадити реєстратори розрахункових операцій фізичних осіб-підприємців з ризиковими видами діяльності таких, як торгівля технічно складними побутовими товарами, що підлягають гарантійному ремонту; лікарськими засобами та виробами медичного призначення; ювелірними та побутовими виробами з дорогоцінних металів/каміння, дорогоцінного каміння органічного утворення та напівдорогоцінного каміння, а також при наданні платних послуг у сфері охорони здоров'я.

Наступним кроком передбачено, що реєстратори розрахункових операцій мають застосовувати всі платники єдиного податку з другої по четверту групи не залежно від видів діяльності. При цьому, заслуговує на увагу той факт, що фізичні особи-підприємці першої групи не мають використовувати касові апарати ні за яких умов.

Обов'язковість використання реєстраторів розрахункових операцій насамперед спрямована на унеможливлення схем з використанням фізичних осіб-підприємців, що не дозволяє Україні досягнути нового етапу розвитку бізнесу. Однією з найбільш розповсюджених схем для ухилення від оподаткування та продажу імпортного товару «в сіру» є штучне подрібнення суб'єкта господарської діяльності, тобто використання «псевдо-ФОП». Щорічні умовні збитки державного бюджету від ухилянь на спрощеній системі оцінюються 6 до 9,5 млрд грн. Так, через використання псевдо-ФОП замість найманих працівників бюджет втрачає 4–7 млрд грн та від зниження виторгу фізичних осіб-підприємців 2–2,5 млрд грн [1].

Застосування традиційних реєстраторів розрахункових операцій викликає ряд певних незручних моментів для фізичних осіб-підприємців, серед яких виділяють вартість касових апаратів та витрати на його обслуговування, адже один пристрій коштує в середньому 7 тис. грн, його опломбування та введення в експлуатацію – 1 500 грн, а обслуговування – мінімум 250–300 грн на місяць [2]. Тож якщо бізнесу потрібно встановити кілька реєстраторів розрахункових операцій, сума стає значною, і тому не кожен підприємець спрощеної системи оподаткування може дозволити собі понести такі витрати.

Додатковими витратами часу для підприємця стають освоєння апарату та ведення книги обліку розрахункових операцій. В умовах, якщо фізична особа-підприємець працює без найманих працівників, це втрата його часу, який він міг витратити на створення додаткової вартості (виробництво продукції, надання послуги), що зумовить або взяття на роботу бухгалтера або приведе до зниження продуктивності фізичної особи-підприємця.

Враховуючи вищезазначені недоліки при застосуванні традиційних реєстраторів розрахункових операцій варто звернути увагу на можливості нових програмних реєстраторів розрахун-

кових операцій. На сьогодні їх запровадження в Україні вважається справжньою програмно-касовою революцією. Програмний реєстратор розрахункових операцій – це пристрій, на який можна встановити програмне забезпечення – смартфон, ноутбук, планшет тощо для тих сегментів бізнесу, де за попередніх умов застосування традиційних реєстраторів розрахункових операцій було або неможливе, чи економічно невиправдане, або обтяжливе і незручне (фінансові компанії, оператори мереж платіжних терміналів, великі мережі ритейлу, логістичні компанії, інтернет-торгівля товарами, переказ коштів і сплата послуг через Інтернет, а також платники єдиного податку).

Концепція запровадження новітніх реєстраторів розрахункових операцій радикально відрізняється від того варіанта, який працював раніше. Перевагами запровадження програмних реєстраторів розрахункових операцій є те, що:

- створений у ДПСУ спеціальний фіскальний сервер працює з новітніми РРО через відкрито опублікований програмний інтерфейс;
- міжфіскальним сервером і касою з новітнім РРО немає ніяких проміжних «сервісних посередників», сформовані чеки напряму попадають у фіскальний сервер;
- достовірність, повнота, неушкодженість чека, а також особу касира (або термінал самообслуговування), який відправив чек – підтверджує електронний підпис;
- сервіс реєстрації чеків доступний без всяких додаткових договорів «на підключення», «на обслуговування», після реєстрації програмного РРО в електронному кабінеті ДПСУ;
- програмні РРО не потребують ніякої спеціальної державної експертизи, внесення в державний реєстр «перевіраних», ринок повністю вільний, плюс податкова надає безкоштовний додаток для смартфонів/планшетів[2].

Програмні реєстратори розрахункових операцій виступають чудовою альтернативою фізичним та позиціонуються як більш простий спосіб відповідати майбутнім законодавчим вимогам. Лише за перші три місяці 2,2 тис. платників зареєстрували 46 тис. програмних реєстраторів. При цьому кількість фіскальних чеків сягнула більше 50 млн [1]. Щоденний приріст чеків, на наш погляд, свідчить про функціональність запровадженої в

Україні системи фіскалізації розрахункових операцій із застосуванням саме програмних реєстраторів розрахункових операцій.

Але головним проблемним питанням залишається ефективність фіскалізації. Декларовані цілі – боротьба з контрабандою та виявлення і припинення подрібнення великого бізнесу через використання «псевдо-ФОП», насправді не досягаються лише фіскалізацією без комплексної стратегії у боротьбі із застосуванням інструментів ухилення від сплати податків. До того ж відомі альтернативні, значно ефективніші способи подолання цих негативних явищ. Тож робота над удосконаленням взаємодії платників податків із контролюючими органами та підвищенням довіри підприємців до застосування електронних технологій у співпраці з податковими органами має продовжуватися.

Список використаних джерел

1. Офіційний веб-сайт Державної податкової служби України. URL: <https://tax.gov.ua> (дата звернення: 13.04.2021).
2. Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України. URL: <http://www.minfin.com.ua/ua/2020/07/31/49730122/> (дата звернення: 13.04.2021).

С. Х. Хамидова, ст. преподаватель;

Н. Д. Максумова, ст. преподаватель

***Таджикский государственный университет коммерции
г. Душанбе, Республика Таджикистан***

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ В РЕСПУБЛИКЕ ТАДЖИКИСТАН

Внедрение эффективной налоговой политики является одним из важнейших условий для экономического роста страны, формирования предпринимательской деятельности, устранения теневой экономики, возврата капитала, а также повышением инвестиционной активности. Необходимость создания эффективной налоговой системы, основанной на новых подходах к содержанию и методам государственного администрирования. По этим и другим причинам трудно переоценить важность проводимой в стране налоговой реформы. Эффективность налоговой политики должна оцениваться с точки зрения соблюдения ее методологическим принципам и налоговым функциям.

В системе приоритетов налоговой политики эффективность администрирования доходами бюджета как функции государства и его органов власти и управления становится все более важной. В Посланиях Президента Республики Таджикистан большое значение придается налоговому администрированию. Действенность налогового администрирования определяется качеством, объективностью и обременительным администрированием [1].

Важное, значение имеет комплексное внедрение налоговой функции, с тем, чтобы воспользоваться интегральными эффектами ее действий. Эффективность налоговой системы следует рассматривать в двух аспектах.

Первый способ, следует отметить тактическую, текущую эффективность, которая отражает взаимозависимость произведенных расходов и результат достигаемых обществом, т. е. результат функционирования системы налогообложения, действующей в качестве налоговых поступление. Этот метод определения эффективности налоговой системы обусловлен необходимостью выявления всех источников дохода и минимизации налоговых издержек. Данный показатель эффективности можно предназначить как разницу между ВВП, выделяемым государством в виде налогов и соотношению этих сумм с расходами по сбору средств.

Второй способ, следует подчеркнуть стратегическую, перспективную, эффективность. Данный показатель показывает национальный экономический подход, основанный на общем воздействии налоговой системы и на развитие экономики. Это характерная черта налоговой системы для содействия способности решать задачи экономического развития не только в ближайшем будущем, но и в перспективе.

Налоговую политику, как и любую другую политику, необходимо отчетливо различать текущую и стратегическую задачу и разрабатывать соответствующие механизмы их осуществления. Экономический рост нынешней налоговой системы Республики Таджикистан не создает свои предварительные условия. Необходима сбалансированная система налогообложения, которая оптимально сочетается со стимулирующей и фискальной функцией. Существенное налоговое отставание от НДС и налога на прибыль их рост из года в год свидетельствует, о том,

что необходимо снизить налоговую нагрузку на местных товаропроизводителей. Стимулирующий механизм уплаты налогов, включает сочетание налогов, которые позволяет развивать в Республике Таджикистан соразмерную налоговую систему. Недостаток сбалансированной и устойчивой системы налогообложения, прежде всего, это связано с недостаточной концептуальной основы в финансовой и налоговой области.

Важным фактором в условиях развитие рыночной экономики является прибыль, которое получают предприниматели и оставшаяся в его распоряжении средства, можно судить о сохранении или укреплении стимулов для развития или отсутствия производства, должны поднять вопрос о ставке и льготах налога на прибыль юридических лиц. Ставка налога на прибыль также определяет, насколько этот налог сочетает в себя стимулирующую и фискальную функцию. Ставка налога на прибыль в промышленно развитых странах в первую очередь сосредоточена на развитии производства. В Республике Таджикистан со времени рыночного реформирования фискальное направление налога на прибыль не вызывает сомнений. Не существует стимулов для инициирования предпринимательских стремлений. Однако решение для Республики Таджикистана на сегодняшний день проблема экономического роста становится основным условием перехода к полной рыночной экономике. Поэтому поиск источника доходов в государственном бюджете какой-бы характер не имела сегодня, не является особой проблемой, так как нужно найти конкретные способы расширения налогооблагаемой базы, особенно путем легализации теневой экономики, но следует снизить ставку налога на прибыль.

Важно заметить, что удельный вес налога на прибыль в общей структуре поступлений в 2012 году составила 8,1 %, в 2019 году возросло до 12,3 %. Однако в стране за эти годы количество убыточных предприятий значительно возросло. Важным компонентом, оказывающим влияние на формирование доходной части бюджета на всех уровнях, является НДС. Удельный вес поступлений от НДС из года в год имеет тенденцию к росту, если в 2012 году он в общей структуре налоговых поступлений составил – 54,3 %, то в 2019 г. составляет – 40,6 % [2].

В настоящее время ряд крупных налогоплательщиков налога на прибыль, существенно сократили налогооблагаемую базу, увеличив издержки производства. Кроме того, на снижение удельного веса налога на добавленной стоимости в общей структуре налогов повлияли происходящие изменения в налоговом законодательстве за 2016–2019 годы. Следует отметить, что задолженность по налогам считается основным фискальным резервом государственного бюджета, анализ которого отражает налоговый потенциал страны при прогнозировании ее бюджета. Важно заметить, что увеличение темпов роста задолженности по налоговым платежам в бюджет указывают либо на несостоятельность предприятий и населения, либо на уклонение от уплаты налогов.

Список использованных источников

1. Послание Президента Республики Таджикистан Э. Рахмона в Маджлиси Оли от 26.01.2021. «О бюджетной политике в 2019–2020 годах». – Душанбе, 2021.
2. Отчёт по исполнению бюджета Министерство финансов Республики Таджикистан [Электронный ресурс]. URL: www.minfin.tj.

*Т. В. Чижова, к. е. н., доцент,
А. В. Чижова, студентка
Херсонський національний технічний університет,
м. Херсон, Україна*

ТУРИСТИЧНИЙ ЗБІР В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ

Туризм є важливим джерелом податкового доходу для держав усього світу. Оподатковування туризму має істотний вплив на загальний добробут країни, він є стабільним джерелом фінансових ресурсів місцевих громад. Дохід, отриманий від оподаткування туризму, може використовуватися на забезпечення суспільних благ. Всесвітня організація туризму, яка сприяє розвитку туризму як важливої галузі економіки держав, ідентифікувала 40 різних типів податків, що відносяться до туристичного сектора. Частину цих податків оплачують компанії туристичної сфери, а частина платиться туристами безпосередньо в формі податків, або опосередковано, в складі отриманих товарів або послуг. Одним із найбільш розповсюджених податковим плате-

жем є туристичний (курортний) збір або податок, який, як правило, спрямований на розвиток інфраструктури або мінімізацію збитків від відпочиваючих, куди входять чистка пляжів, реставрація будівель в історичних центрах міст, облаштування міського середовища.

Розмір податку може змінюватися в залежності від типу житла – апартаменти, номер в готелі або хостели. Часто на розмір податкової ставки впливає кількість зірок готелю. В інших містах відштовхуються не від зірковості чи типу розміщення, а від вартості номера. Часто при пакетних турах, придбаних в туристичних компаніях, цей податок вже включено у вартість туру. А при індивідуальних поїздках, як правило, вартість курортного збору виноситься як окрема плата і може сягати до 19 % від вартості проживання.

Для України, яка стає все привабливішою для туристів, з метою підвищення дієвості функціонування впровадженого Податковим кодексом туристичного збору цей досвід може бути корисним. У табл. 1 наводимо перелік туристичних зборів в країнах, найбільш привабливих для іноземних туристів.

У деяких країнах туристичний збір не завжди виведений для туриста окремим рядком – часто він ховається в візових або готельних платежах, а також авіаквитках.

В більшості країн туристичний податок відіграє важливу, а іноді і ключову роль у формуванні фінансових ресурсів регіону. На це вказує той факт, що до введення туристичного податку (збору) приходять все більше і більше культурних і туристичних центрів у світі.

Розгортання у глобальному масштабі пандемії COVID-19 справило негативний вплив на всі сфери життя людства. В тому числі і на успішне функціонування сфери туризму, роботу курортно-рекреаційних об'єктів.

Згідно з останнім звітом Всесвітньої туристичної організації, обвал рівня міжнародних подорожей призвів до втрат в експортних доходах майже на 1,3 трлн дол. США, що більше, ніж у 11 разів перевищує втрати, які галузь зазнала на тлі глобальної і економічної кризи 2009 року.

Криза поставила під загрозу від 100 до 120 мільйонів прямих туристичних робочих місць, багато з яких – на малих та середніх підприємствах.

Таблиця 1 – Такси туристичного збору в найбільш привабливих для туризму країнах на 2019–2020 роки*

Країна	Ставка	Платник/Механізм сплати	База оподаткування
БОЛГАРІЯ	6 € – дорослі, 3 € – діти до 12 років.	Туристи віком від 12 років. Сплачують власники готелів за кожного туриста. Одноразово на весь період з особи	Вартість розміщення в готелі
ЧОРНОГОРІЯ	Будвайська Рив'єра – 1€/день для осіб від 12 років. Інші райони – від 0,2 до 0,9 €/день. Для туристів від 12 до 18 років ставка складає 50 %	Розрахунок: Розмір податку = Ставка × Кількість ночей. Сплачує турист в момент реєстрації в закладах відпочинку. Деякі заклади включають у вартість проживання. Обов'язкова реєстрація в туристичному бюро (Turisticka organizacija). Передбачені штрафні санкції в розмірі 200 €	Вартість ночівлі у всіх типах розміщення
ХОРВАТІЯ	1,35 €/день для осіб від 12 років. Для туристів від 12 до 18 років ставка складає 50 %	Розрахунок: Розмір податку = Ставка × Кількість ночей. Сплачує турист в момент реєстрації в закладах відпочинку. Деякі заклади включають у вартість проживання	Вартість ночівлі у всіх типах розміщення
ГРЕЦІЯ	Апартаменти, студії, готелі рівня 1*, 2* – 0,5€/день/номер; апарти, готелі 3* – 1,5€/день/номер; 4* – 3€/день/номер; 5* – 4€/день/номер	Всі іноземні туристи. Розрахунок: Розмір податку = Ставка × Кількість ночей. Сплачує турист в момент реєстрації в закладах відпочинку	Вартість ночівлі у всіх типах розміщення, крім кемпінгів

Продовж. табл. 1

Країна	Ставка	Платник/Механізм сплати	База оподаткування
ІТАЛІЯ «tassa di soggiorno»	Туристичний збір діє більше, ніж у 20 туристичних зонах, і коливається 0,5–7 €/день на особу в залежності від категорії місця відпочинку та муніципалітету. Наприклад, Ріміні: 2* – 0,7 €/день/особа; 3* – 1,8 €/день/особа; 4* – 3 €/день/особа; 5* – 4 €/день/особа. Рим: 1*, 2* – 3 €/день/ особа; 3* – 4 €/день/особа; 4* – 6 €/день/особа; 5* – 7–10 €/день/особа	Туристичний збір оплачують особи старше 10 років (іноді старше 14–18 років). Збір сплачується при виїзді з готелю	Вартість ночівлі у всіх типах розміщення
ФРАНЦІЯ «taxe de séjour»	Ставка дорівнює 5 %. Однак, ці 5 % дуже рідко застосовуються, так як проживання дороге. Застосовуються найчастіше обмежувальні ставки: кемпінг, парковки для авто будинків – 0,25–0,75 €/ день/особа; 1* – 1 €/день/особа; 2* – 1,33 €/день/особа; 3* – 1.88 €/день/особа; 4* – 2,88 €/день/особа; 5* – від 3,75 до 5 €/день/особа	Туристи віком від 18 років. Розрахунок: Ставка податку на людину за ніч = N % від вартості проживання (в розрахунку на людину), АЛЕ не більше X – гранично максимальній фіксованої ставки. До туристичного податку додаються регіональні податки	Вартість ночівлі у всіх типах розміщення
УГОРЩИНА	1,7 €/день/особа. У Будапешті ставка туристичного збору становить 4 % від рахунку-фактури за номер	Туристи віком від 18 років	Вартість ночівлі у всіх типах розміщення

Продовж. табл. 1

Країна	Ставка	Платник/Механізм сплати	База оподаткування
ОАЕ	Туристичний податок в ОАЕ введений в трьох Еміратах і сума залежить від Емірату: Абу-Дабі – оплата 15 дірхам (4,1 \$) /номер/доба незалежно від зірковості готелю; Дубай, Рас Ель Хайм – 3* – 10 дірхам (2,7 \$) /кімната/доба; 4* – 15 дірхам (4,1 \$) /кімната/доба; 5* – 20 дірхам (5,5 \$) /номер/доба	Оплата туристичного податку є обов'язковою умовою для заселення для всіх категорій відпочиваючих	Вартість ночівлі у готелях
НІДЕРЛАНДИ (toeristen- belasting)	Ставка податку змінюється в залежності від місцезнаходження об'єкта розміщення і коливається від 5 % до 7 % від вартості житла; додатково 3 € /день/особа. В Гаазі для осіб молодше 15 років застосовується спеціальний молодіжний податок: 0,49 €/день/особа незалежно від типу розміщення	Збір сплачують всі туристи. Де які готелі надають пільгу з сплати туристичного податку для дітей віком до 16 років	Вартість ночівлі у всіх типах розміщення
НІМЕЧЧИНА (kurtaxe)	Кожна федеральна земля самостійно визначає необхідність введення та ставку туристичного збору. Туристичний збір введений в найбільших туристичних центрах. У Берліні розмір збору становить 5 % від вартості плати за нічліг. Відповідно, чим вище плата за готель, тим більший податок треба заплатити. У Дрездені ставка складає 1,30 € /день/особа. День заїзду та виїзду вважається за один день	Збір сплачують всі туристи. Навіть діти, що приїжджають на екскурсію. Всі типи розміщення на ніч. Де які готелі надають пільгу з сплати туристичного податку для дітей віком до 16 років. У деяких містах Німеччини гість, оплачуючи податок, отримує туристичну карту, яка дає ряд привілеїв – знижки на відвідування музеїв, ресторанів, ряд безкоштовних послуг і так далі	Вартість ночівлі у всіх типах розміщення

Примітка. Складено автором за даними джерел [4].

Попри труднощі, спричинені світовою пандемією, 2020 рік був продуктивним для туристичної сфери Херсонської області. Область, як «зелена зона» після послаблення карантинних обмежень, залишалася популярним і майже єдиним місцем відпочинку для громадян. Згідно з інформацією, наданої Головним управлінням Державної податкової служби України у Херсонській області, Автономній республіці Крим та місті Севастополі за 2020 рік сума надходжень туристичного збору до місцевих бюджетів склала близько 4,5 млн грн.

Закладами туристичного сектору економіки Херсонщини сплачено до бюджетів усіх рівнів понад 37 млн грн. Окрім того, від супутніх економічних сфер, які тісно пов'язані з туристичними послугами (торгівля, відпочинок, транспорт, харчування), надійшло 1 359,8 млн грн.

Коронавірусна криза зумовила зміни в реалізації бізнес-стратегій туристичної галузі, зокрема щодо більшої локалізації туристичних напрямків, короткострокового планування (щомісячного замість квартального), аутсорсингу персоналу, мобільності й гнучкості операторів ринку. Українська туристична галузь не отримала швидкої системної підтримки від уряду, порівняно із тою реакцією та видами заходів, що здійснюються урядами сусідніх країн та держав-членів ЄС. Це ще більше ускладнює ситуацію для малого та середнього бізнесу, який власне і задіяний найбільше в індустрії туризму та гостинності.

Держава має визначити план подальших дій щодо можливих обмежень для країни у випадку погіршення ситуації з пандемією, розробити комплексний підхід до антикризових заходів для підприємців, оскільки робота готелів залежить від багатьох інших галузей. Корисним було б пільгове зниження ставок в оплаті праці, скасування точкових регіональних зборів тощо. Вивчення та впровадження кращих світових практик антикризового менеджменту також є необхідним.

Список використаних джерел

1. Ключевые показатели туризма. Мировой атлас данных. URL: <https://knoema.ru/atlas/topics/%D0%A2%D1%83%D1%80%D0%B8%D0%B7%D0%BC> (дата звернення: 10.04.2021).
2. Офіційний сайт Головного управління ДПС у Херсонській області. URL: <http://kherson.sfs.gov.ua/diialnist/plani-ta-zviti-roboti/> (дата звернення: 04.04.2021).

3. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI / Верховна Рада. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 04.04.2021).
4. Туристичний податок: за що і де його потрібно платити? / URL: <https://tripmydream.ua/media/layfhak/tyristichnij-podatok-za-scho-i-de-jogo-potribno-platiti> (дата звернення: 02.04.2021).

СЕКЦІЯ 3. БАНКІВСЬКА СИСТЕМА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА НАЦІОНАЛЬНУ ЕКОНОМІКУ

*Ю. М. Бездітко, к. е. н., доцент,
О. М. Посаднева, к. е. н., доцент
Херсонський національний технічний університет
м. Херсон, Україна*

ОЦІНКА РОЗВИТКУ КЛІЄНТСЬКОЇ БАЗИ РИНКУ ЕЛЕКТРОННИХ ПЛАТІЖНИХ ЗАСОБІВ В УКРАЇНІ

Україна, як держава із європейським вектором розвитку не може залишатись осторонь об'єктивних глобалізаційних процесів, у зв'язку з чим невід'ємною складовою стратегії розвитку банківських та інших кредитно-фінансових установ України стала розробка і впровадження високотехнологічних фінансових інструментів та продуктів з метою динамічного розвитку вітчизняного ринку фінансових послуг і забезпечення управління фінансовими потоками у системах електронного бізнесу, і в першу чергу ринку електронних платіжних засобів.

Дослідженням проблем впровадження сучасних інформаційних технологій в фінансовому секторі економіки приділялась значна увага в публікаціях як вітчизняних, так і закордонних фахівців, зокрема Антонюк В. А., Єрьоміна Н. В., Кравець В. М., Олійник А. В., Плісак Т. О., Пиріг С. О., Рогач І. Ф., Сендзюк М. А., Страхарчук А. Я., Страхарчук В. П., Успенко В. І., Шацька В. М. та ін.

Метою даної роботи є оцінка сучасного стану клієнтської бази ринку електронних платіжних карток, та виявлення факторів впливу на його функціонування.

Проведемо оцінку стану розвитку ринку електронних платіжних засобів та їх держателів в Україні за період з 2010 по 2019 роки. Статистичні дані Національного банку України та проведені на їх основі розрахунки [1] показують, що під впливом як об'єктивних, так і суб'єктивних факторів кількість банків – членів карткових платіжних систем в Україні за період 2010 по 2019 роки зменшилася на 70 банків і склала на квітень 2019 року 73 банки. Аналогічна динаміка спостерігалась і по кількості електронних платіжних засобів в обігу, та їх держателів.

Однак незважаючи на значні різноспрямовані коливання кількісних показників ринку електронних платіжних засобів в Україні, їх відносні показники демонструють більш стабільну динаміку. Результати розрахунків приведені на рисунку 1 показують, що у 2010 році у кожного банку-учасника налічувалось 283 держателя електронних платіжних засобів, а на квітень 2019 року – 584, тобто зростання складало 2,06 рази.



Риснок 1 – Динаміка показників кількості банків-учасників карткових платіжних систем, та держателів електронних платіжних засобів по банківській системі України [1]

Аналогічна динаміка спостерігалась і по кількості електронних платіжних засобів в розрахунку на один банк (рис. 2).

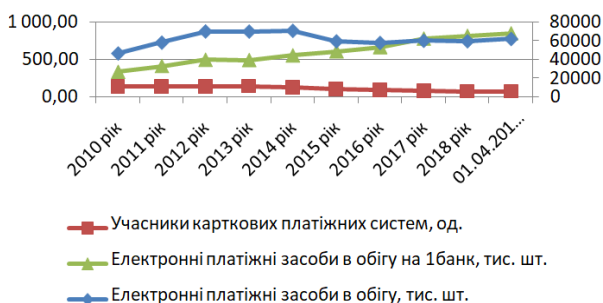


Рисунок 2 – Динаміка показників кількості електронних платіжних засобів в обігу у розрахунку на один банк-учасник по банківській системі України за період із 2010 року по квітень 2019 року [1]

Проведене дослідження ринку електронних платіжних засобів в Україні показує, що кількісні його показники мали різноспрямовану динаміку, і формувалися під впливом як об'єктивних так і суб'єктивних факторів, які в свою чергу мали як позитивний, так і негативний вплив.

Динаміка кількісних показників ринку електронних платіжних засобів показує, що негативний вплив справили в першу чергу військові дії Росії, які привели до втрати Україною Криму та частини Донецької та Луганської областей, що в кінцевому порядку привело до втрати частини території України, та частини її населення. Це привело до скорочення, особливо у 2015 році, значної кількості держателів електронних платіжних засобів та кількості самих електронних платіжних засобів в обігу. Інший важливий негативний чинник – реформування банківської системи України, яка супроводжувалась значним скороченням кількості банків – учасників карткових платіжних систем, яке особливо проявилось у 2015–2017 роках.

Значним позитивним чинником розвитку ринку платіжних карток стали розвиток інфраструктури обслуговування електронних платіжних засобів, покращення надійності та якості обслуговування електронних платіжних засобів, і як наслідок зростання їх популярності. Про це свідчать відносні показники розвитку ринку електронних платіжних засобів в Україні.

Список використаних джерел

1. Ринок платіжних карток в Україні. Офіційний сайт Національного банку України. URL: https://old.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=79219 (дата звернення: 15.01.2021).
2. Дубілет О. Перспективи розвитку карткових продуктів. *Вісник Національного банку України*. 2010. № 10. С. 11–13.
3. Коць О. О., Гоменюк В. В. Сучасний стан і перспективи розвитку ринку платіжних карток в Україні. *Економіка і суспільство*. 2018. № 15. С. 671–678.
4. Монастирський Г. Л., Чайковський Я. І., Чайковська І. Я., Чайковський Є. Я. Напрями використання платіжних карток як інновації оплати послуг транспортних організацій. *Економічний аналіз*. Тернопіль : 2018. Т. 28. № 4. С. 143–154.

СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Сьогодні нові технології (цифрові, телекомунікаційні, біометричні тощо) перебудовують індустрію фінансових послуг, активно витісняючи традиційних гравців і традиційні бізнес-моделі. Наукова спільнота стверджує, що у наш час ми всі стаємо свідками трансформації економіки: перехід від off-line до on-line режиму. Інтеграція нових фінансових рішень дозволяє змінювати структуру споживання, скорочувати витрати на певний функціонал (обробка клієнтських баз, програми лояльності), підвищувати ефективність і якість бізнес-процесів (таргетування цільової аудиторії, скоринг та ін.), а також істотно впливати на стійкість розвитку профільного бізнесу тощо. В результаті індустрія фінансових технологій (чи *FinTech*) поступово перетворюється на самостійний сектор сучасної економіки, що інтенсивно розвивається [1].

Ріст популярності *FinTech* почався в 2008 р., коли світова фінансова криза змусила фінансові компанії скорочувати витрати. Це співпало з бурхливим розвитком ринку мобільних технологій, який триває і сьогодні. Портативні гаджети (смартфони, планшети, смарт-годинники тощо) дали можливість людині знаходитися в кіберпросторі цілодобово, куди поступово переміщаються торгівля, освіта, спілкування, розваги, робочі процеси. Відповідно, нові умови життя вимагають нових способів поводження з фінансами [2].

Таким чином, *FinTech*-компанії, що з'являються на базі підричних технологій (аналіз великих даних, штучний інтелект, технології розподіленого реєстру, біометрія), успішно заповнюють цю нішу. Такі організації, як показує світова практика, оперативніше традиційних фінансових організацій реагують на зміни ринку, швидше додають абсолютно нові продукти і послуги. Цільовою аудиторією таких стартапів є нові покоління споживачів, що виростили на цифрових технологіях.

Глобальний ринок фінансових технологій є одним з самих швидко зростаючих у світі.

Особливістю *FinTech*-індустрії є концентрація технологічних компетенцій безпосередньо у банківській системі, що пояснює, чому сегмент самостійних *FinTech*-проектів доки слабо розвинутий в порівнянні з іншими зарубіжними ринками, наприклад, США, Великобританії, Сінгапуру та ін. Банки ж (наприклад, Приватбанк, Райффайзен Банк Аваль, ПУМБ, Укрсиббанк) самі активно впроваджують фінансові технології, купують перспективні стартапи або укладають стратегічні партнерства, реалізують акселераційні й інкубаторські програми. Ключова причина ситуації, що склалася, відсутність інтересу зарубіжних і українських інвесторів до вітчизняних стартапів, а у традиційних гравців є потужна ресурсна база.

Окремо варто відмітити, що в Україні поступово розвивається сегмент необанків (віртуальні банки з традиційним набором обслуговування) – нова сила *FinTech*-індустрії, яка в перспективі повинна змінити розстановку сил в глобальному фінансовому секторі. Станом на кінець 2020 року у світі налічувалось 256 необанків, зокрема в Україні 7 (як приклад, monobank, todobank, izibank, BVR, O.Bank, sportbank, neobank). Зручність банку нового покоління полягає у простому інтерфейсі, потужній дистанційній службі підтримки та зрозумілих тарифах. Одним із найцінніших критеріїв для споживача послуг залишається час, який клієнт готовий витратити на допоміжні фінансові операції: відкриття розрахункових рахунків, отримання позик, розміщення грошових коштів, отримання банківської гарантії тощо. Клієнту стає все більш важливо отримати необхідну послугу дистанційно та у найкоротші терміни, використовуючи лише доступні йому девайси.

Напрями, над якими працюють технологічні банки та *FinTech*-компанії, схожі із загальносвітовими – це платежі та перекази, цифровий банкінг, фінансування, управління капіталом, підтримка бізнесу, страхування, регулятивні технології. Найбільш перспективними сегментами в найближчому майбутньому, на думку аналітиків, є платежі; фінансування; управління капіталом і страхування [3].

Цікавою тенденцією є створення необанків для конкретної цільової аудиторії. При цьому засновниками можуть виступати і традиційні банки, бажаючи залучити нові клієнтські категорії.

Наприклад, сінгапурський YoloLite орієнтовані на дітей і їх батьків; британський Monese був створений для експатів у Лондоні; гонконзький Neat – для студентів. За оцінками аналітиків, великий потенціал є у онлайн-банків, які будуть зосереджені на обслуговуванні малого та середнього бізнесу.

Раніше індивідуальний підхід був прерогативою тільки VIP-клієнтів. Сьогодні персоналізація стає найважливішим механізмом у відносинах між фінансовою організацією та його клієнтами. Так, згідно з даними глобального дослідження консалтингової компанії Boston Consulting Group (BCG), при виборі нового банку 54 % клієнтів враховують рівень персоналізації обслуговування, 68 % респондентів відмітили, що розширили взаємовідносини зі своїм банком після введення сервісу, що персоналізувався, а 41 % опитаних заявили, що змінили банк із-за недостатньої персоналізації.

Наслідки епідемії Covid-19, карантинні обмеження певним чином прискорили проникнення цифрових технологій та стимулювало трансформацію фінансового сектора, доповнюючи моделі традиційного обслуговування.

В умовах сьогодення відбувається переосмислення траєкторій розвитку банківської системи, створюються нові цифрові операційні моделі та on-line методи роботи при обслуговуванні клієнтів.

Список використаних джерел

1. Дроботя Я. А., Бражник Л. В., Дорошенко О. О. Диджиталізовані інновації банківського бізнесу. *Економіка та суспільство*. 2021. Вип. 23. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-23-15> (дата звернення: 24.03.2021).
2. Дроботя Я. А. Нетрадиційні банківські послуги та фінансові ризики пов'язані з ними: реалії України, міжнародний досвід. *Вісник ХНАУ. Серія: Економічні науки*. 2018. № 1. С. 31–40. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhnau_ekon_2018_1_7 (дата звернення: 24.03.2021).
3. Мазаракі А. А., Волосович С. В. Fintech у системі суспільних трансформацій. *Вісник КНТЕУ*. 2018. № 2. С. 5–18. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vknteu_2018_2_2 (дата звернення: 24.03.2021).

Ж. А. Гусманова, к.э.н., доцент
ВУЗ «Карагандинский университет
Казпотребсоюза»
г. Караганда, Республика Казахстан

АНАЛИЗ ТЕКУЩИХ ПРОБЛЕМ И РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ В РАЗВИТИИ ИПОТЕЧНОГО РЫНКА В КАЗАХСТАНЕ: ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ

Приобретение собственного жилья – первоочередная потребность для каждой семьи. Традиционная схема финансирования строительства жилья в Казахстане, как часть бывшей советской системы жилищного финансирования, представляла собой централизованное распределение бюджетных ресурсов для строительства государственного жилья и его бесплатного распределения среди граждан, стоящих в очереди на улучшение жилищных условий. Эта схема показала свою несостоятельность в период обретения Казахстаном независимости и перехода к рыночной экономике.

Ипотечное кредитование – один из самых эффективных способов привлечения инвестиций в жилищную сферу. Именно ипотека позволяет согласовывать интересы населения – в улучшении жилищных условий, банков – в эффективной работе, строительный комплекс – в ритмичной загрузке производства и государства, заинтересованного в экономическом росте, которому будет способствовать широкое распространения ипотечного кредитования населения [1, с. 156–159].

Все вышесказанное подтверждает актуальность и практическую значимость темы данной работы.

Ипотека – сдача в залог земли и другого недвижимого имущества с целью получения денежной ссуды – ипотечного кредита. Ипотекой называют и саму закладную-документ, удостоверяющий сдачу имущества в залог, а также в долг по ипотечному кредиту [2].

Все вышесказанное обуславливает объективную необходимость развития ипотеки (залога недвижимости) в Казахстане.

Общий объем ссудного портфеля ипотечных организаций за три последних года увеличился в 2,4 раза или 236,6 млрд тенге. В структуре ссудного портфеля ипотечных организаций долгосрочные займы, предоставленные клиентам увеличились в

4,6 раза или 188,5 млрд тенге; операции «Обратное РЕПО» с ценными бумагами – 6,5 раза или 22,7 млрд тенге; финансовый лизинг клиентам – на 21,1 % или 24,9 млрд тенге. Однако следует отметить, что и просроченная задолженность клиентов по займам увеличилась в 5,5 раза или 0,9 млрд тенге [3]. При этом доля долгосрочных займов, предоставленных клиентам увеличилась на 28,5 процентных пункта с 30 % до 58,8 % за три года за счет снижения доли финансового лизинга клиентам – на 34,6 процентных пункта. Доля просроченной задолженности незначительно увеличилась – на 0,2 процентных пункта [4].

Основными причинами столь бурного роста является реализация государственных программ по развитию жилищного и ипотечного кредитования в Казахстане:

1. Государственная программа жилищно-коммунального развития «Нурлы жер» на 2020–2025 гг.

2. Государственная инфраструктурного развития «Нурлы Жол» на 2020–2025 гг.

3. Государственная программа индустриально – инновационного развития Республики Казахстан на 2020–2025 гг.

4. Государственная программа поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса-2025».

Далее рассмотрим текущее состояние ипотечного кредитования коммерческими банками Республики Казахстан.

По состоянию на 1 января 2020 года банковский сектор Республики Казахстан представлен 27 банками второго уровня.

В табл. 1 представлено динамика ипотечных займов БВУ РК за три года.

Из данных табл. 1 следует, что займы БВУ увеличились за три года на 1 151,5 млрд тг или на 8,5 %. Займы физическим лицам увеличились на 2 070,4 млрд тенге или 48,6 %, при этом увеличилась также доля указанных займов в ссудном портфеле на 11,6 процентных пункта. Что касается займов физическим лицам на покупку и строительство жилья, то они увеличились за три года на 665,1 млрд. тенге или 54,7 %, а их доля в ссудном портфеле на 3,9 %. Также увеличились ипотечные жилищные займы и их доля в ссудном портфеле, выданные физическим лицам на 650,7 млрд тенге или на 57,6 %, а их доля выросла на 3,8 процентных пункта [5].

Следует также отметить, что ипотечное кредитование в РК развивается по двум основным направлениям: льготная ипотека,

доступная строго определенным группам казахстанцев (например, гражданам с низким уровнем доходов, многодетным семьям, семьям с детьми-инвалидами и т. д.), или же работающая по накопительной системе жилстройсбережений, и прочее; а также коммерческая ипотека, доступная всем гражданам РК.

Таблица 1 – Динамика ипотечных займов физическим лицам коммерческих банков за 2017–2019 гг.

Наименование показателя	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонения	
				сумма	%
Займы всего, млрд тенге	13 590,5	13 762,7	14 742,0	1 151,5	8,5
Займы физическим лицам, млрд тенге	4 259,1	4 993,4	6 329,5	2 070,4	48,6
Доля займов физическим лицам в ссудном портфеле	31,3	36,3	42,9	–	11,6
Займы на покупку и строительство жилья	1 215,5	1 427,8	1 880,6	665,1	54,7
Доля займов на покупку и строительство жилья в ссудном портфеле	8,9	10,4	12,8	–	3,9
Ипотечные жилищные займы, млрд тенге	1 129,2	1 330,7	1 779,9	650,7	57,6
Доля ипотечных жилищных займов, в ссудном портфеле	8,3	9,7	12,1	–	3,8

Примечание. Составлено автором на основе показателей финансового сектора Республики Казахстан на 1 января 2020 г.

Проведя анализ можно выделить определенные проблемы:

1. Высокая стоимость жилья, что делает недоступность кредитования и рефинансирования ипотечных займов для большинства заемщиков;
2. Качество и стоимость стройматериалов, используемых при жилищном строительстве; трудоемкость получения разрешительных документов при строительстве жилья;
3. Общее старение жилищного фонда;

4. Недостаточный уровень доходов населения для рефинансирования в Жилстройсбербанке, увеличение уровня безработицы и сокращение рабочих мест.

Для решения указанных проблем, на наш взгляд, может являться следующее: сокращение сроков получения разрешительной документации на строительство, усиление ответственности подрядчика и заказчика за качество строительства; увеличение строительства недорогого жилья; увеличение количества строительства арендного жилья.

Список использованных источников

1. Балабанов И. Т. Экономика недвижимости. – Санкт-Петербург : Санкт-Петербург, 2002.
2. Лаврушин О. И., Мамонова И. Д., Валенцева Н. И. Банковское дело : учебник / под ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. О. И. Лаврушина. – 8-е изд., стер. – Москва : КНОРУС, 2009.
3. Масленчиков Ю. С. Технология и организация работы банка: теория и практика. – Москва : Дека, 1998.
4. Официальный сайт Ипотечной организации «Баспана». URL: baspana72025.kz.
5. Официальный сайт Агентства Республики Казахстан по регулированию и развитию финансового рынка. URL: <http://www.finreg.kz/>

А. М. Денисюк, здобувачка вищої освіти
Науковий керівник: А. В. Нечипоренко, к. е. н.
Університет державної фіскальної служби України
м. Ірпінь, Україна

БАНКІВСЬКА СИСТЕМА УКРАЇНИ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА НАЦІОНАЛЬНУ ЕКОНОМІКУ

Кожна країна намагається досягнути й пришвидшити темпи економічного зростання. Прискорення економічного певною мірою залежить й від ефективного функціонування банківської системи, що складається із сукупності комерційних банків і центрального банку.

В свою чергу, рівень розвитку банківського сектору економіки залежить від рівня економічних відносин у країні. Банківський сектор є одним з об'єктивних наслідків розвитку продуктивних сил суспільства та вдосконалення виробничих відносин в цьому суспільстві. Для банківського сектору характерно те, що він не тільки залежить від стану та напрямів розвитку економіки, але

значної мірою обумовлений суб'єктивними факторами, зокрема, правовими основами побудови країни, її загальної структури, кількістю рівнів фінансової системи, державним устроєм [1].

Банківська система в Україні формувалася в складних, суперечливих політико-економічних умовах, пов'язаних з одночасним будівництвом ринкової економіки і нової політичної системи. Значний негативний вплив на неї мала глибока соціально-економічна криза, яка супроводжувалася гіперінфляцією і падінням виробництва, тінізацією економіки, безробіттям і зuboжінням населення [2].

На сучасному етапі розвитку економіки серед основних проблем України, що потребують вирішення, важливе місце посідає завдання формування ефективної банківської системи. Від вирішення проблем банківського сектору залежить не тільки успішна діяльність підприємства чи окремої галузі, але й прискорення розвитку національної економіки країни. Банк, який не відповідає вимогам зовнішнього середовища, повинен або адаптуватися і використовувати свої сильні сторони, або зникнути [3].

Банківська система забезпечує ефективний розвиток і функціонування усіх сфер господарської системи, регулює потоки грошових коштів, створює належні умови для розширеного відтворення економіки. Банківська система бере участь у виконанні основних функцій фінансової системи шляхом: забезпечення способів переміщення фінансових ресурсів у часі, через кордони держав та між окремими галузями тощо; розробки та забезпечення способів управління ризиками; забезпечення механізму об'єднання фінансових ресурсів та їх розподілу між окремими суб'єктами господарювання; забезпечення безперервного функціонування платіжних систем, через удосконалення способів клірингу та здійснення розрахунків, що сприяють торгівлі; забезпечення насичення ринку ціновою інформацією, що дозволяє координувати децентралізований процес прийняття рішень в окремих галузях економіки [4; 5].

Розвинута банківська система в країні є основою ефективного функціонування національної економіки. Тільки через досконалу банківську систему можна здійснити реструктуризацію економіки в цілому. Також і розвинений банківський сектор відіграє ключову роль у стабілізації економіки країни.

Важливо також наголосити на питанні державного регулювання банківського сектору, що є функцією державного управ-

ління й являє собою комплекс заходів та інструментів з боку державних органів влади із забезпечення ефективного та безпечного функціонування банківської системи, механізм координації проведення реформ цілеспрямованого вдосконалення грошово-кредитної політики й діяльності банків [1].

З позиції державного регулювання сучасний вітчизняний банківський сектор необхідно розглядати як динамічну цілеспрямовану систему, яка характеризується: наявністю значної кількості елементів, що виконують різні функції і мають багаторівневу ієрархічну структуру; нерегулярністю впливу зовнішнього середовища та стохастичністю в поведінці системи; незначним ступенем відповідальності суб'єктів законодавчої та виконавчої влади держави.

Проблеми банківської системи необхідно розглядати комплексно, у контексті розвитку економіки та в динамічному розрізі – для більш об'єктивної оцінки сучасного стану та можливості прогнозування процесів, які будуть відбуватись у банківській системі.

Аналізуючи сучасний стан банківської системи України, варто зазначити, що політична та військова нестабільність, значна інфляція та загальна економічна дестабілізація негативно вплинули на банківський сектор та показники діяльності банків, що функціонують на території України. Тому банківська система України впродовж останніх років знаходиться у стані системної кризи, яка зумовлена сировинною моделлю розвитку національної економіки, постійним дефіцитом довгострокових банківських ресурсів, диспропорціями банківських балансів та неефективними діями монетарного регулятора, що в кінцевому результаті призвело до трикратної девальвації гривні, вразливості банків та їхніх клієнтів до валютних шоків [3; 6].

Таким чином, можна зробити висновки, що банківська система має значний вплив на національну економіку, адже від її стабільності залежить подальший розвиток економіки України, можливість виходу на міжнародні ринки та активної участі у процесах глобалізації та інтеграції. Проблеми банківської системи не тільки гальмують розвиток підприємництва, сприяють занепаду виробництва, а й призводять до економічного спаду абсолютно у всіх сферах економіки. Тому варто орієнтуватись на позитивний досвід країн з розвиненою ринковою економікою, стимулювати національного виробника та розробляти дер-

жавні програми стосовно оптимізації банківських відносин, які б сприяли зростанню економіки України.

Список використаних джерел

1. Коваленко М. Державне регулювання банківського сектору економіки України. URL: [http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2011/2011_02\(9\)/11kmmseu.pdf](http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2011/2011_02(9)/11kmmseu.pdf).
2. Корецька Н. І. Банківська система України: організація та місце в національній економіці. URL: <https://eprints.oa.edu.ua/6597/1/16.pdf>.
3. Москальов А. А., Попова Е. М. Моніторинг сучасного стану банківської системи України та впровадження іноземного досвіду для її виходу з кризового стану. *Молодий вчений*. 2018. № 10(2). С. 853–856.
4. Кужелев М. О., Житар М. О. Оцінювання та регулювання адміністративної гнучкості прийняття рішень в інвестиційній діяльності банків. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2014. Вип. 24.9. С. 328–337.
5. Кучер Р. Вплив банківської системи на економіку України. URL: <http://oldconf.neasmo.org.ua/node/897>.
6. Кужелев М. О., Брітченко І. Г. Місце банківської системи в структурному регулюванні економіки України. *Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України: зб. наук. праць. Сер.: Економічні науки*. 2007. № 1(21). С. 125–128.

Я. А. Дроботя, к.е.н., доцент
Полтавський державний аграрний університет
м. Полтава, Україна

МОБІЛЬНІ ПЛАТІЖНІ ІНСТРУМЕНТИ

Мобільні платіжні інструменти є платіжними засобами банківської емісії у електронній формі виразу в програмному середовищі телефону, годинника [2]. Дані платіжні засоби на сьогодні набувають все більшої та більшої популярності серед юридичних та фізичних осіб з ціллю здійснення розрахунків.

Мобільні платіжні засоби обслуговуються оператором телекомунікацій і є можливими для здійснення еквайрингу завдяки таким пристроям як POS-термінали, банкомати, термінальне обладнання банків [2].

В Україні емісія мобільних платіжних інструментів регулюється НБУ згідно із Положенням про порядок емісії електронних платіжних засобів і здійснення операцій з їх використанням [2].

Варто відзначити, що дане положення розроблене із врахуванням Законів України:

- 1) Про Національний Банк України;
- 2) Про банки і банківську діяльність;
- 3) Про платіжні системи та переказ коштів в Україні [1].

Мобільні платіжні інструменти – це сучасна форма виразу грошей в реаліях диджиталізованого суспільства.

Згідно Положення про порядок емісії електронних платіжних засобів і здійснення операцій з їх використанням банк має право на здійснення емісії стосовно електронних платіжних засобів та/або здійснення еквайрингу на базі сформованих банком правил, які повинні бути розроблені конкретним банком згідно законодавства та нормативно-правових актів НБУ [2].

Внутрішньобанківські правила мають бути затверджені управлінським органом банку згідно із статутом і повинні акцентувати увагу на таких аспектах:

- порядок дій стосовно процесу емісії платіжних засобів електронного характеру;
- порядок дій стосовно банківського еквайрингу;
- порядок здійснення платіжних операцій з використанням мобільних платіжних інструментів;
- документообіг та технологія узагальнення інформації за операціями з мобільними платіжними інструментами;
- захист від ризиків та захист інформації за використання мобільних платіжних інструментів;
- порядок дій банку та клієнтів за використання та при втраті мобільних платіжних інструментів;
- порядок дій банку стосовно нарахування відсотків за користування кредитними коштами банку з використанням електронних платіжних інструментів;
- порядок формування курсу обміну, нарахування комісій, винагород за користування електронними платіжними засобами;
- порядок внесення платіжного інструменту до стоп-списку;
- порядок передачі платіжних інструментів електронного характеру;
- порядок погашення від’ємного залишку за рахунком певного користувача з використанням інструментів платежу електронного характеру;

- порядок реагування та перелік нештатних ситуацій стосовно платіжних інструментів електронного характеру та їх функціонування [2].

Варто також зазначити, що з метою захисту від незаконних операцій з використанням мобільних платіжних інструментів банк повинен здійснювати контроль суб'єктів, які отримують платіжний засіб електронного характеру, зокрема:

- клієнтів, які відкривають рахунки та отримують платіжний засіб електронного характеру;
- користувачів рахунків, що отримують платіжний засіб електронного характеру;
- представників користувача рахунку, що отримують платіжний засіб електронного характеру [2].

Згідно законодавчої бази України здійснювати еквайринг із використанням платіжних інструментів електронного характеру мають право лише юридичні суб'єкти, що є резидентами та уклали договір стосовно організації платіжної системи [2].

З ціллю здійснення еквайрингу, який передбачає технічне та інформаційне обслуговування, юридичний суб'єкт еквайр за законодавством повинен мати:

- технічні пристрої;
- засоби передачі зв'язку та інформації [2].

Здійснення еквайрингу відбувається згідно укладеного договору між певним конкретним торговцем та банком еквайром, даний договір передбачає зазначення:

- назви платіжних систем та платіжних інструментів електронного характеру, які приймає торговець та визначення ознак стосовно їх платоспроможності;
- порядку документообігу згідно цих операцій;
- порядку стосовно термінів здійснення розрахунків еквайра відносно торгівця;
- комісійної винагороди торговця еквайру;
- процедури захисту [2].

Узагальнюючи вважаємо, доцільним зазначити, що мобільні платіжні інструменти на сьогодні – невід'ємний атрибут сучасних банківських та платіжних систем, який є досить зручним у використанні, а банківська та платіжні системи є системами, що повинні забезпечити безпечність використання даних платіжних інструментів.

Список використаних джерел

1. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні : Закон України від 5 квітня 2001 р. № 2346-III / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2346-14/ed20200703#Text> (дата звернення: 12.03.2021).
2. Про порядок емісії електронних платіжних засобів і здійснення операцій з їх використанням : Положення від 5 листопада 2014 р. документ v0705500-14 / Національний Банк України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0705500-14#n16> (дата звернення: 12.03.2021).

А. В. Жаворонок, к. е. н., доцент
*Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича
м. Чернівці, Україна*

ВИЗНАЧЕННЯ ВПЛИВУ ЕКОНОМІЧНИХ ЦИКЛІВ НА ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ

З розвитком цивілізації суспільство, незважаючи на всі вжиті заходи, не може запобігти глобальним конфліктам, міжнародним кризам, політичним помилкам і непередбаченим ситуаціям. Обмеженість природних, людських та фінансових ресурсів, невизначеність навколишнього середовища суб'єктів призводить до появи нових ризиків та посилення їх впливу на всі сфери людської діяльності. Сукупний вплив ризиків та накопичення дисбалансів формують передумови економічного спаду та криз, які є однією з фаз економічних циклів. Циклічність економічного розвитку визнається найбільш загальною і важливою закономірністю соціально-економічних відносин.

Циклічність – це форма розвитку національної економіки та світової економіки в цілому, це рух від однієї макроекономічної рівноваги в економіці в цілому до іншої. Циклічність характеризується періодичними підйомами і падіннями економічних умов. У періоди зростання економічної активності економіка розвивається переважно екстенсивно, а в періоди спаду економічної діяльності – початок переважно інтенсивного розвитку. Цикл завжди повторюється, відрізняється повнотою. Ми завжди з чогось починаємо, а чимсь закінчуємо. Ми маємо можливість спостерігати таку ситуацію в економіці.

Економічний цикл являє собою підйоми і спади рівнів економічної активності протягом декількох років. Це проміжок часу між двома однаковими станами економічної кон'юнктури. Графічно економічний цикл представлений на рис. 1.

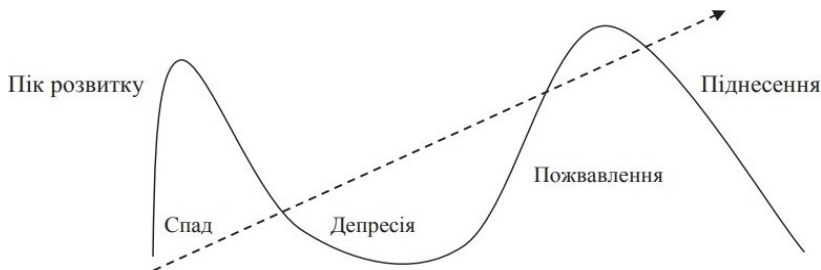


Рисунок 1 – Графічна інтерпретація економічного циклу

Джерело: згруповано автором.

Вивчаючи проблеми циклічного економічного розвитку, вчені акцентують увагу на взаємозв'язку економічного та кредитного циклів [1–2]. Основною причиною циклічності дослідники вважають надмірне кредитування та значне збільшення частки кредиту у джерелах фінансування підприємств. У формуванні економічного циклу банківська система відіграє подвійну роль: на фазі зростання надає можливість спекулятивної поведінки, а на фазі кризи погіршує наслідки її реалізації за рахунок скорочення кредиту. Вплив циклів на результати діяльності банків через формування очікувань також обговорюється в принципах надійного стрес-тестування, визначених Базельським комітетом з банківського нагляду. Зокрема, у документі зазначається, що в часи тривалого розширення банки, як правило, недооцінюють ризики [3].

У 1867 році Джон Міллс підготував звіт про кредитні цикли та період торгової паніки, в якому наголосив на таємничих силах, які спричиняють надмірне розширення або стискання торгівлі протягом певного періоду. Він категорично заявив, що «немає сумнівів, що майже кожні десять років спостерігається величезний і раптовий приріст попиту на кредитному ринку, що супроводжується великими обсягами та несподіваним попитом на кредит, що призводить до тимчасового руйнування кредитної системи». Він зазначив, що «комерційний кредит проходить

через усі трансформації, властиві життю людини: дитинство, перехід до дорослого віку та смерть». На думку Міллса, рух кредитного циклу керується моральними причинами – причина не в гаманці, а в душі: сприятливі умови породжують оптимізм, необдуманість і застій.

Альфред Маршалл у «Економіці промисловості» (1879), а потім у «Початках політичної економії» (1890) вважає кризу явищем, пов'язаним з нескінченним розширенням кредитів: так, щоб позика могла функціонувати на надійній основі, точно прогнози і що необмежене розширення позики, що є основною причиною економічних потрясінь, зберігається в цих межах. Усі вищезазначені автори підкреслювали зв'язок між масштабами кредитних операцій та циклічними змінами у виробництві: надмірна кредитна експансія породжує фіктивний проміжний попит, який спотворює реальну картину та змушує підприємців приймати необдумані рішення в ринковій стратегії. Розширення кредитних лімітів призводить до збільшення замовлень і запасів, тобто до невинуватених вкладень в оборотні кошти за рахунок позикових коштів. В результаті відбувається руйнування зв'язків між попитом та пропозицією, що є передумовою виникнення економічної кризи. Таким чином, сформувався світогляд, типовий для середини XIX століття, згідно з яким криза - явище, пов'язане переважно з грошовим обігом, банківським кредитом та державними фінансами.

Це дозволяє зробити висновок, що циклічний розвиток економіки значною мірою зумовлений нездатністю економічних суб'єктів об'єктивно оцінювати ризики та адекватно реагувати на них. Вивчення специфіки розвитку фінансового сектору України дає підстави стверджувати, що саме обсяг та якість загального кредитного портфеля банків мають домінуючий вплив на циклічність економічного розвитку. Динаміка таких показників, як співвідношення кредитування фінансових корпорацій та ВВП, а також показники якості загального кредитного портфеля українських банків є важливими характеристиками для вивчення циклічності економічного розвитку. Враховуючи той факт, що у вітчизняній практиці якість споживчих позик постійно знижується, ми вважаємо за доцільне включити в розрахунок і обсяг позик, наданих фізичним особам. Аналіз динаміки цих показників (відношення кредитного портфеля до ВВП – КП / ВВП; відношення резервів за кредитними опера-

ціями до загального кредитного портфеля банків – P / KP) дає підставу зробити висновок про їх протилежність.

На етапі одужання, тобто до кризи 2008 року, спостерігалася експансія кредитів і обсяги кредитування швидко зростали, що неминуче супроводжувалось збільшенням ризиків, і відповідно резерви повинні зростати. Однак, резерви для операцій банківського кредитування, навпаки, зменшувались і, отже, не формувались. Це означає, що на фазі економічного зростання банки схильні недооцінювати ризики, включаючи кредит, що негативно позначається не тільки на фінансовій стійкості банківської системи, але і на фазі спаду в економічних циклах.

Така ж тенденція до зниження ризиків характерна і для діяльності міжнародних банків. Саме такий висновок експертів спонукав до включення до Базеля III антициклічних буферів, створених для запобігання банкрутству банків в умовах надмірного зростання кредитів. Починаючи з 2009 року, українські банки були змушені переглянути якість своїх кредитних портфелів та створити резерви у значно більших розмірах, що в підсумку призвело до значних втрат банківської системи на суму 38 450 мільйонів. грн у 2009 році.

Швидке зростання ризиків у післякризовий період (не лише фінансових, а й політичних) вимагало формування значних резервів, що стало основною причиною збиткової діяльності та ліквідації багатьох банківських установ у найближчі роки. У період 2016–2019 рр. Обсяг банківського кредитування суттєво зменшився, тоді як резерви, навпаки, зросли, що підтверджує висновок про рух цих показників у протифазі. Це дає підстави робити припущення про значний вплив суб'єктивних факторів на процес управління банком, а отже, і на стан економіки в цілому. Для подолання негативного впливу економічних циклів на соціальний розвиток необхідно проаналізувати глобальні дисбаланси, оскільки поява фінансових криз спричинена такими дисбалансами. Виникнення таких криз можна передбачити та уникнути, якщо ми визначимо країни чи регіони, які залучають занадто багато іноземних інвестицій або, навпаки, вкладають надмірні суми в економіку інших країн. Щоб уникнути глобальних фінансових потрясінь, макропруденційний нагляд необхідний як на глобальному рівні, так і всередині окремих держав чи їх асоціацій. Щоб уникнути недооцінки ризиків, необхідно провести зворотне стрес-тестування та знайти найгірші сценарії.

Циклічний розвиток економіки та вразливість банківських систем зумовлені не лише об'єктивними, але й суб'єктивними факторами, які на рівні суспільства приймають такі форми поведінки, як короткозорість (дистресміопія), стадна поведінка (германність). Не можна уникнути поведінки стада, але необхідно створити розвинену інформаційну інфраструктуру для пом'якшення впливу негативних наслідків.

Необхідно розробити та законодавчо закріпити механізм перегляду пріоритетності цілей у фінансовій або банківській кризі, а також надання повноважень щодо використання нестандартних інструментів грошово-кредитного регулювання економіки. Функції НБУ та інших державних органів щодо підтримки стабільного та динамічного розвитку фінансово-банківської системи повинні бути закріплені законодавчо, а також інструменти та повноваження, що дозволяють їм виконувати ці функції. Для забезпечення оперативних та скоординованих дій у разі загрози фінансової чи банківської кризи слід законодавчо встановити механізм взаємодії НБУ, інших контролюючих органів та виконавчих органів держави.

Список використаних джерел

1. Minsky H. P. The Financial Instability Hypothesis. *The Jerome Levy Economics Institute of Bard College*. 1992. Working Paper 74, 10 p.
2. Legrand M. D., Hagemann H. Business Cycles in Juglar and Schumpeter. *The History of Economic Thought*. 2007. 49. 1. P. 1–18.
3. Principles for Sound Stress Testing Practices and Supervision. *Basel Committee on Banking Supervision*. 2009. 26 p.

К. О. Коледіна, к. е. н., доцент
Харківський національний університет
будівництва та архітектури
м. Харків, Україна

СУЧАСНИЙ СТАН БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Розвиток кредитування відіграє важливу роль у задоволенні потреб різних суб'єктів господарювання, що в кінцевому результаті впливає на стабільність національної економіки. На сучасному етапі розвитку економіки України становище багатьох банків різко змінилось під впливом політичної та економічної

нестабільності. Економічні та політичні проблеми негативно позначились на платоспроможності юридичних і фізичних осіб, що, у свою чергу, погіршило якість кредитного портфелю багатьох банків, а також обумовило зменшення попиту на банківські кредитні продукти [1, с. 40–43].

Обговорення проблем сучасного стану банківського кредитування – це досить багатогранне явище, яке розглядає та досліджує велика кількість вітчизняних та іноземних науковців [2, с. 793–798]. Методологічне підґрунтя розвитку фінансового посередництва та банківського кредитування закладене у працях науковців, таких як В. Глущенко, Г. Музиченко, Л. Примостка, І. Сало, О. Болдирев, О. Дзюблюк, О. Криклій, Р. Павленко, Я. Молохова. Однак, незважаючи на наявність значного наукового доробку з цієї тематики, питання дослідження шляхів сучасного розвитку банківського кредитування як основи діяльності фінансового посередництва в Україні, залишаються актуальними та потребують подальшого дослідження. Дослідження банківського кредитування свідчить, що українські банки в останні роки здійснювали значну кількість банківських операцій, переважну частку яких складають кредитні операції, що становлять сукупний кредитний портфель банку та банківської системи України. Основні показники стану кредитування в Україні наведено на рис. 1.



Рисунок 1 – Обсяг кредитів, наданих клієнтам банками України, станом на 01.03.2021 року, млн грн

Згідно з останніми статистичними даними [3], в Україні функціонують 73 банки, з яких 33 банки – з іноземним капіталом, у тому числі 23 банки зі 100 % іноземним капіталом. Значну частку активів вітчизняних банків складають надані клієнтам кредити, що станом на 01.03.2021 року становили 967 095 млн грн (53 % від суми балансу банків).

Так, аналіз кредитної діяльності банків України дозволяє зробити висновки, що левову долю в загальній сумі наданих кредитів займають кредити, що надані суб'єктам господарювання (78 %), другу позицію обіймають кредити, що надані фізичним особам (21 %), а третю, з показником у 11 067 млн грн (1,1 %), кредити, що надані органам державної влади. Найменші обсяги кредитування припадають на небанківські кредитні установи (30 млн грн, що відповідає 0,003 % від загального обсягу банківського кредитування в Україні).

Таким чином, для стабільної та безперебійної діяльності банківського сектору, перш за все, необхідно удосконалити організаційний та фінансово-економічний механізм банківської системи України, збільшити обсяги банківських кредитів й вдосконалити бізнес-планування фінансової та операційної діяльності.

Список використаних джерел

1. Паєнтко Т. В., Савельєва З. В. Сучасні тенденції банківського кредитування фізичних осіб в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 10. С. 40–43.
2. Швець Ю. О., Горбачов О. Є. Сучасний стан банківського кредитування в Україні: проблеми та перспективи. *Економіка і суспільство*. 2018. Вип. 15. С. 793–798.
3. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#3> (дата звернення 04.04.2021).

І. А. Комаровська, студентка

**Науковий керівник: Т. А. Коляда, к. е. н., с. н. с., доцент
Університет державної фіскальної служби України
м. Ірпінь, Україна**

БАНКІВСЬКА БЕЗПЕКА: СУТНІСТЬ ТА ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ

Завжди актуальним є питанням забезпечення банківської безпеки, оскільки банківська система виступає невід'ємною части-

ною організації безперервного руху фінансів, можливостей розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів, забезпечення стабілізації та розвитку банківської сфери, зниження рівня криміналізації економіки, і безпеки національної економіки загалом. Банківська система залишається однією з основних складових фінансової системи держави. Вимоги до банківської системи можуть набувати статусу державної політики у сфері фінансової діяльності, а саму діяльність банків не можна розглядати окремо від виробництва, споживання та обігу матеріальних благ [1, с. 4]. Тому, можна стверджувати про те, що рівень безпеки банківської системи повинен бути надзвичайно високим, так як будь-які загрози можуть не тільки зашкодити банківській роботі, а й навіть призупинити її, що у свою чергу вплине на роботу й інших сфер держави.

Особливого значення набувають проблеми захисту розрахунків та платежів між суб'єктами господарювання, адже впровадження в українську економіку електронних технологій у ХХІ столітті потребує більш надійного захисту, та кваліфікованих спеціалістів у сфері кібербезпеки. Упровадження таких інноваційних технологій спричинило прогресивну перебудову сфери розрахунків та платежів, і впливає на входження країни у світову економічну систему. Недосконалість законодавчої бази, помилки у розрахунках, свідомі неправомірні дії та недоліки діяльності правоохоронної системи – усе це активізує злочинні прояви у сфері банківської системи.

Безпека працівників – означає забезпечення комфортної та стабільної праці, а також відсутність загроз для працівників банку. Безпека матеріальних ресурсів – це захищеність від будь-яких загроз грошових коштів, цінних паперів, матеріальних цінностей [2, с. 22]. Інформаційна безпека – це забезпечення безперебійного функціонування банківських систем, що збирають та оброблюють інформацію, захист від розповсюдження комерційної інформації про клієнтів, а також від джерел інформації [2, с. 24].

Для можливості ефективного виявлення та розкриття злочинів у банківській сфері необхідно з'ясовувати обставини, під час яких виявлено злочин, визначати об'єкти, які містять інформацію про ознаки злочину, предмети та документи.

Необхідно виокремити та визначити методику оперативного пошуку таких злочинців, яких можна поділити на такі групи: ті,

які мають доступ до інформації щодо фінансових операцій; отримали знання внаслідок професійної діяльності та мають можливість їх застосувати з злочинними намірами; володіють службовою, а саме банківською інформацією;

Документи, які можуть містити інформацію про незаконну діяльність: документи, що свідчать про будь-яку діяльність суб'єкта; документи, які складаються в банківських установах; документ про належність технічних, апаратно-програмних засобів певним особам; документи, підтверджуючі проведення платіжних операцій [3, с. 5].

Розвиток банківської системи перш за все передбачає його постійну адаптацію до змін у зовнішньому середовищі, а також удосконаленню механізму фінансової безпеки. Удосконалення полягає в реалізації заходів на рівні банківських установ і банківської системи загалом [4, с. 45]. Серед таких заходів можна виділити такі як:

- удосконалення нормативно-правового забезпечення;
- розробка комплексних заходів щодо виявлення діяльності у тіньовому секторі;
- проведення антимонопольної та антиінфляційної політики;
- реалізація підходів щодо стратегічного управління фінансовою безпекою банків;
- проведення підвищення кваліфікації співробітників відділу банківської безпеки.

З усього вищесказаного можна побачити, що для забезпечення ефективної банківської безпеки необхідно звернути увагу на:

- отримання інформації під час оперативного обслуговування банківських установ;
- обмін інформацією з підрозділами служб безпеки банківських установ;
- моніторинг інформації, що надходить з ЗМІ, мереж телекомунікацій;
- отримання інформації від провайдерів послуг.

Отже, можна зробити висновок, що питання банківської безпеки є дуже важливим, особливо, інформаційна безпека в банках є головною, адже в наш час важливо як володіти цінною інформацією, так і захищати від незаконних посягань на неї.

Окрім цього, необхідно системно підходити до забезпечення банківської безпеки, завжди мати актуальні способи захисту від усіх можливих загроз. Потрібно вчасно впроваджувати інноваційні технології, аби бути на крок попереду від злочинців, бажаючих незаконно заволодіти чужою інформацією, коштами або майном. Допоки Україна матиме слабку систему забезпечення функціонування банків, вона ризикує спричинити кризу у банківській системі, у зв'язку з чим може виникнути кризовий стан й в інших секторах економіки.

Список використаних джерел

1. Онищенко Ю. І. Банківська система як складова фінансової системи. *Науковий вісник. Одеський державний економічний університет*. 2009. № 8 (86). С. 95–104.
2. Барановський О. Безпека банківської сфери. *Вісник Національного банку України*. 2014. № 6. С. 20–27. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnbu_2014_6_9.
3. Лелюк Н. Є., Родченко С. С. Ідентифікація загроз фінансовій безпеці банків. 2019. URL: <http://journals.urau.ua/tarp/article/download/168431/171600>.
4. Коляда Т. А., Прозоров Ю. В. Особенности изменения функций государства в условиях монетарной десуверенизации и уменьшения доверия к банкам на посткризисном этапе развития экономики. *Бизнес Информ*. 2011. № 2 (1). С. 48–50.

N. M. Kraus, Dr. Sc. (Economics), As. Professor
Borys Grinchenko Kyiv University, Ukraine,

K. M. Kraus, Cand. Sc. (Economics), As. Professor
Borys Grinchenko Kyiv University, Ukraine,

V. L. Osetskyi, Dr. Sc. (Economics), As. Professor
Taras Shevchenko National
University of Kyiv, Ukraine,

O. V. Marchenko, Cand. Sc. (Economics), As. Professor
National University "Yuri Kondratyuk
Poltava Polytechnic", Ukraine

DIGITAL TECHNOLOGIES OF NEURAL SYSTEMS IN BANK MANAGEMENT

An important management information technology in modern banking structures is electronic document management – a kind of information technology to support management and governance in general. The basis of electronic document management is a computer management system, designed to automate the documentation of

management of banking institution, including the processes of preparation, input, storage, retrieval and output of administrative documents and standard forms of documents, as well as office management.

The system should correspond to the information and organizational structure of banking institution and adapt as this structure improves. An interesting element of ICT management is management using neural networks. Technology of using artificial neural networks is an intelligent information processing technology used in banking institutions in solving complex management problems, the analysis of which is impossible for humans [1]. Technology of using neural networks is based on the use of cybernetic elements that simulate neurons. Such a neural network is a multilayer network structure consisting of the same type of processor elements – artificial neurons. In neural networks, the neurons of the input layer perceive information about situation, and neurons of the output layer signal a possible response to this situation.

In banking institutions, the use of artificial neural networks is usually presented in the form of software packages, accelerator boards for personal computers, neuromicros, as well as specialized neurocomputers. Artificial neural networks are able to successfully solve the problems of banking institutions, based on incomplete, distorted and internally contradictory input information. Operation of a trained neural network under the power of a non-professional user in the field of programming and mathematical analysis. The internal parallelism inherent in artificial neural networks allows you to increase the power of neurosystem almost infinitely. Starting with a simple package, you can later switch to a professional version or a specialized neurocomputer with complete succession of previously created software (Figure 1).

Tasks that are solved with the help of a neurocomputer in banking institutions
• forecasting the exchange rate based on time series processing; • banking insurance; • bankruptcy prediction based on neural network recognition system; • determining the price of bonds and shares of enterprises in order to invest in these enterprises; • application of neural networks to the tasks of exchange activity; • forecasting the economic efficiency of financing innovative projects.

Figure 1 – Main managerial and financial tasks solved with the help of a neurocomputer in banking institutions

Considering informative-technology aspect of management when using information technologies from a number of digital initiatives 4.0 in banking institutions, it becomes clear that modern management is characterized by reliance on technology. The condition for the application of information technology approach is the complexity or large amounts of information. Large-scale information systems exclude the possibility of direct human analysis. There are so-called information barriers [3].

Various technologies are used to overcome information barriers and reduce the information load. This defines the technological aspect of the management of banking institutions as a way to use different technologies to reduce the amount of management information. Technological aspect of the management of banking institutions includes the organization of data and their compression. In this case, large disparate sets of primary data are reduced quantitatively while maintaining or even increasing the informativeness due to the organization into integrated and stratified models, which leads to the creation of information resources.

The received information resources are processed by ICT. On the basis of processing form management and information models of decision support. These models have not only a smaller volume, but also a variety of shapes. An example of an informative-technology approach is the use of artificial neural networks [2].

In general, information technologies in banking institutions is the basis of their management. In many cases, they increase the efficiency and productivity of existing management processes and management technologies. Under other conditions, they solve management problems that cannot be solved by non-automated management technologies. Information technologies is used in banking institutions as a management support tool to compress information and increase its reliability. The same technologies serve as a tool to support decision-making and reduce the information load on the bank's management. However, to solve stereotypical problems, for operational analysis should use informative-analytical information systems.

References

1. Dayhoff J. E., DeLeo J. M. (2011). Artificial neural networks. *Cancer*, 8, T. 91. 1615–1635.

2. Riznyk O. (2018). A researcher of neural networks – about half a century of history of artificial intelligence, AI consciousness and human development. URL: <https://dou.ua/lenta/interviews/riznyk-intelligence/> (accessed 01 Apr 2021).
3. Vargas J. H. (2004). *College knowledge: Addressing information barriers to college*. Boston, MA: Education Research Institute.

Н. І. Легінькова, к. е. н., доцент

*Льотна академія Національного авіаційного університету
м. Кропивницький, Україна*

І. В. Фабрика, к. е. н.

*керівник Центру управління
стратегічними змінами АТ «Ощадбанк»
м. Київ, Україна*

ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ЕФЕКТИВНОГО КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В АТ «ОЩАДБАНК»

Підвищення рівня корпоративного управління в банківській сфері є однією з найгостріших проблем економіки України. Важливість запровадження корпоративного управління в банківській сфері України в умовах виходу на ринок іноземних банків обумовлює підвищення уваги вчених до цієї проблеми.

У найбільш загальному значенні поняття «корпоративного управління», як зазначає В. Гриньова, походить від англійського «corporate governance», що в буквальному перекладі означає «корпоративне управління» (КУ). Відповідно до цього термін «корпоративне управління» досить часто розглядається саме як процес організації діяльності вищих керівних органів корпорації [1]. На думку В. Євтушевського, КУ – це «процеси регулювання власником руху його корпоративних прав з метою отримання прибутку, управління корпоративним підприємством» [2]. Схожої думки дотримуються і інші автори [3].

Корпоративне управління в банках має свої особливості, які суттєво відрізняють його від управління не фінансовими установами. Банки працюють з високою часткою запозичених коштів, їхні активи менш прозорі, ніж активи традиційних не фінансових організацій. Від якості КУ у великих банках в значній мірі залежить загальний рівень конкурентоспроможності всієї національної економіки, інвестиційний клімат, ріст ефективності, підвищення рівня корпоративного управління в країні в цілому.

Відповідно до уточненого визначення роль КУ полягає у розмежуванні відповідальності між учасниками процесу та впорядкуванні системи їх взаємовідносин (у контексті співпраці та взаємного контролю) з корегуванням на інтереси різних кіл зацікавлених осіб. Складові корпоративного управління в банках наведені на рис. 1.

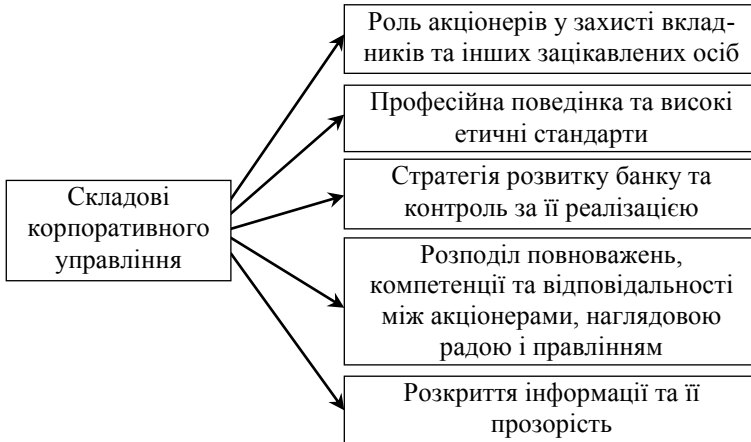


Рисунок 1 – Складові корпоративного управління в банках

У 2014 році в Ощадбанку був прийнятий Маніфест Ощадбанку, який включав в себе систему цінностей, сформульованих співробітниками установи для співробітників та клієнтів. Це внутрішня філософія та принципи роботи, програма дій та вчинків, публічне зобов’язання перед мільйонами українців.

В цілому фінансові результати Ощадбанку протягом 2017–2019 років були в рамках затвердженної стратегії, яка передбачала неринковий ROE для цього періоду. Банк досягнув прибутку 0,26 млрд грн у 2019 році. Показник ROE банку склав нижче 2 % у 2018–2019 роках [4].

Ощадбанк у процесі вдосконалення системи ефективного корпоративного управління стикається з низкою проблем, зокрема: агентською проблемою, проблемою державного втручання у процес корпоративного управління та проблемою розмежування відповідальності між акціонерами і менеджментом. Зазначені вище проблеми на шляху поліпшення рівня корпоративного

управління доцільно вирішувати за допомогою таких заходів, як: запровадження єдиних принципів КУ; запровадження єдиної методики регулярного розрахунку і публічного представлення індексів КУ; перехід до Міжнародних стандартів аудиту (ISA). Таким чином, перед Ощадбанком постає завдання узагальнення та оцінки передового зарубіжного досвіду і визначення індивідуального рівня прийнятності існуючих практик, що починається з формування у вищого менеджменту концептуального підходу до трактування сутності корпоративного управління.

Вдосконалення системи ефективного корпоративного управління банком неможливе без розвитку людського капіталу, який є стратегічним ресурсом банку. Потребують подальшого розвитку напрямки щодо ефективного використання людського капіталу: автоматизований модуль з пошуку та погодження персоналу по системі Банку (введено у промислову експлуатацію у 2018 році); система навчання, оцінки та розвитку персоналу, яка забезпечує необхідний рівень професійних знань та навичок працівників на постійній основі; централізація служби HR та стандартизація її структури; розширення середовища для професійного та кар'єрного розвитку співробітників Банку серед усіх банківських установ; розвиток корпоративного університету «Oschad Business University», система дистанційного та очного навчання (зокрема власна програма міні MBA).

Вдосконалення системи ефективного корпоративного управління Ощадбанком забезпечить його належне функціонування та буде сприяти ефективному управлінню державним банком, захисту прав вкладників, кредиторів та держави як акціонера, і стане підґрунтям для розробки стратегії його подальшого розвитку.

Список використаних джерел

1. Гриньова В. М. Організаційно-економічні основи формування системи корпоративного управління в Україні. Київ, 2003. 324 с.
2. Євтушевський В. А. Основи корпоративного управління : навч. посіб. Київ : Знання-Прес, 2002. 317 с.
3. Бондар Ю. А., Легінєвська Н. І. Основні аспекти корпоративного управління підприємством. *Науковий журнал «Інтелект XXI»*. 2018. № 4. С. 40–44.
4. Консолідований звіт про управління АТ «Ощадбанк» — https://www.oschadbank.ua/sites/default/files/2020-07/SSBU_19_Conso%20FS_UKR_0.pdf.

PANDEMIC CRISIS AND CURRENCY BOARD IN BULGARIA

1. Introduction

The pandemic crisis, started as a health crisis and transformed to the economic crisis, had its negative effects not only on the real economy, but also on the financial sector all over the world. The origin of the crisis is different compared to the global financial crisis, but it affected on the behavior of the financial market participants and financial system functioning.

The monetary regime in Bulgaria is currency board, which was introduced in 1997 after the deep financial crisis in the country in 1996/1997. It was the proper monetary regime, which to help the country to cope with the hyperinflation, the strong depreciation of the national currency and the loss of confidence in the institutions and the government. The currency board arrangement is an appropriate regime for small and open economies, having hyperinflation and crisis period [1] such as it was in Bulgaria.

The study focuses on analyses of the stability of the currency board in Bulgaria during the pandemic crisis, caused by the spread of the coronavirus COVID-19. The dynamics of the country's foreign reserves is analysed as the level of the foreign reserves is important for the smooth functioning of the currency board in Bulgaria. The study covers a long-period of time – 2007–2021, aiming to catch the period of the global financial crisis in 2008 and the new pandemic crisis in 2020.

2. The effects of the pandemic crisis on the currency board in Bulgaria

The currency board arrangement introduces a strong monetary rule, under which the monetary base should be covered 100 % by foreign reserves [2, p. 23.]. To increase the monetary base, the central bank must increase the foreign reserves. That is why, the dynamic of foreign reserves is very important for smooth functioning of the currency board in the country.

The foreign reserves in Bulgaria continued to increase in March 2020, when the first coronavirus cases in the country was registered. They rose by 6.9 % m/m in March 2020 and continued to climb to reach BGN 60.3bn in December 2020, stepping up by 7.1 % m/m

(Figure 1). The pandemic crisis did not negatively affect the accumulation of foreign reserves in Bulgaria.

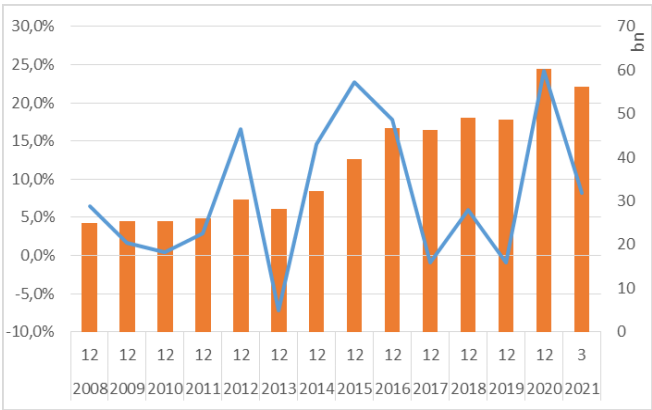


Figure 1 – The dynamic of Bulgarian foreign reserves in the period 2007–2021

Sources: BNB, own calculations.

However, the structure of foreign reserves changed drastically in 2020 (Figure 2). As a reaction of the pandemic crisis the central bank started to increase its cash and foreign currency denominated deposits to maintain higher liquidity [3].

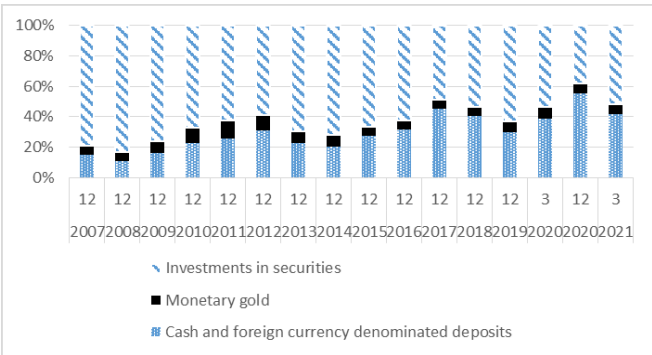


Figure 2 – Structure of foreign reserves in Bulgaria in the period 2007–2021

Sources: BNB, own calculations.

At the same time, the value of monetary gold rose, due to the increase in the price of gold, being one of the best assets for preserving the value of money. The share of securities investments in foreign reserves dropped by 6.3pps m/m to 53.8 % in March 2020, when the pandemic crisis started in Bulgaria.

The stability of currency board was preserved as the coverage of monetary base by foreign reserves was above 100 %. However, there was a tendency the ratio to decrease, especially after the start of the pandemic crisis (Figure 3). This was due to the strong increase in money in circulation as economic agents preferred to keep liquidity in terms of uncertainty. In addition, the banks' reserves, kept at the central bank, rose due to the increase in deposit base and due to the central bank measures, aiming to support the capital base and liquidity of the banking system.

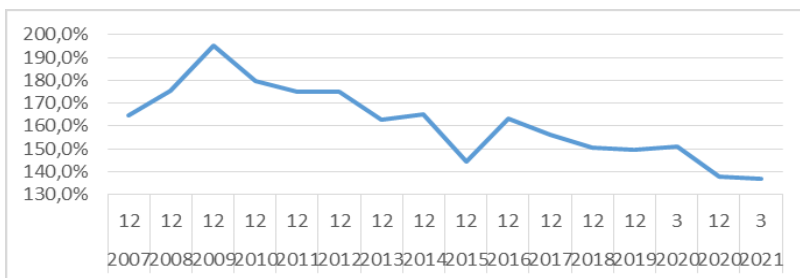


Figure 3 – Foreign reserves to monetary base ratio, %

Source: BNB, Eurostat, NSI.

3. Conclusion

The pandemic crisis negatively affected the economies and the functioning of the financial system too. The Bulgarian currency board remained stable during the pandemic crisis, but the structure of the foreign reserves was changed. Economic agents are cautious in the face of the unclear development of the coronavirus situation and the need for possible restrictive measures against the spread of the virus.

List of References

1. Fabris N., Rodic G., The efficiency of the currency board arrangement, Journal of Central Banking Theory and Practice, Vol. 1, 2013. P. 157–176.

2. Mihaylova-Borisova G., Stability of the currency board in Bulgaria after the global financial crisis, International Journal «Научные вести», Vol. 3, P. 21–27, 2019.
3. Kovachevich M., Современные вызовы перед валютного совета Болгарии, Становление, проблемы, инновации, X Международной научно-практической интернет-конференции, 2020.

О. С. Новосолова, к. е. н., доцент,
І. О. Куришко, студент
 Херсонський національний технічний університет
 м. Херсон, Україна

ОЦІНКА ПОКАЗНИКІВ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Ефективність соціально-економічної системи держави значною мірою залежить від того, як забезпечується єдність інтересів банків і позичальників у задоволенні потреб господарюючих суб'єктів у позикових ресурсах. Роль банківських кредитів важко недооцінити, оскільки вони дають змогу корпоративним клієнтам подолати обмеженість власного капіталу, допомагають реалізувати вартісні проекти, сприяють впровадженню нових технологій, чим сприяють розвитку підприємств, зростанню бізнесу, що у підсумку позитивно позначається на економічному зростанні.

Розглянемо концентрацію банківських кредитів та депозитів у валовому внутрішньому продукті (далі – ВВП) (рис. 1).

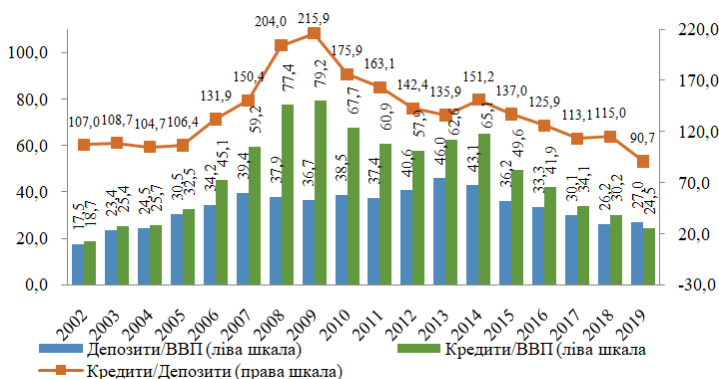


Рисунок 1 – Показники банківського сектора
України у 2002–2019 роках, %

Отже, відмітимо, що частка кредитів банків у ВВП у 2014–2019 роках стрімко знижувалася із 65,1 % до 24,5 %, що означає значне скорочення банківського сектору, яке в подальшому мало ще більш негативні наслідки для загальної макроекономічної ситуації, оскільки разом зі скороченням банківських кредитів обмежуються можливості фінансування для суб'єктів господарювання.

Зменшення суми кредитів, наданих в економіку, відбулося внаслідок скорочення депозитної бази банків, погіршення платоспроможності кредиторів та зміни курсу валюти. У цей час простежувалися труднощі з обслуговуванням кредитів банківськими установами, особливо в іноземній валюті, через зміну курсу гривні до іноземних валют, зниженням реальної заробітної плати та міграцією, а також виведення частини банків з ринку. Кредитний портфель фізичних осіб скоротився також внаслідок визнання неплатоспроможними ряду банківських установ, що володіли великими за обсягами кредитними портфелями, в тому числі роздрібними. Крім того банки суттєво наростили вкладення в облігації внутрішньої державної позики (далі – ОВДП).

Низький рівень кредитної активності ставить під загрозу можливості розвитку економіки. Порушення стабільності діяльності суб'єктів господарювання через недостатність власних коштів та обмеженість кредитування зумовлює скорочення їх ділової активності, втрату ринків збуту. Як наслідок, виникають проблеми із забезпеченням зайнятості й створенням нових робочих місць, що зрештою призводить до підвищення соціальної напруги. Низька ефективність діяльності економічних суб'єктів безпосередньо впливає на обсяги бюджетних ресурсів держави.

Однак попри поступове відновлення економіки у 2017–2019 роках, уповільнення інфляції, поліпшення фінансового стану суб'єктів господарювання та збільшення номінальних доходів населення, активізація кредитування, у тому числі корпоративного бізнесу, була вкрай повільною, а співвідношення кредитного портфеля банків у 2019 році було на рівні кінця 2003 року.

Список використаних джерел

1. Показники банківської системи України. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43633516> (дата звернення: 12.04.2021).

Н. С. Островська, д. е. н., доцент
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича
м. Чернівці, Україна

ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ

Організаційні та функціональні зміни в банках проходять під впливом двох основних внутрішніх процесів: універсализація-диверсифікація та дезінтеграція-спеціалізація банківської діяльності. В результаті універсализації-диверсифікації формується модель спеціалізованого банку універсального типу, який об'єднує поточну і комерційну банківську діяльність з інвестиційним банківським бізнесом.

Висвітлення проблемних питань диверсифікації банківських послуг знайшло відображення в працях вітчизняних економістів таких як: О. Р. Циганова, Т. Д. Косова, А. М. Мороза, С. В. Науменкової, А. В. Федоренка, Б. В. Луців, М. Д. Алексеєнка, М. І. Савлука, О. В. Зибаревої, В. В. Коваленко, М. Д. Білик, В. І. Міщенко, О. В. Дзюблюка та інших.

Найбільш диверсифіковану бізнес-модель у світі має фінансова корпорація Citigroup (США), яка побудована на принципі диверсифікації клієнтів, відповідно до якого здійснюється диверсифікація другого порядку – продуктової лінійки. Citigroup постійно розширює власну присутність на міжнародному ринку, диверсифікуючи джерела росту бізнесу.

Банки з достатньою диверсифікацією кредитного портфеля менш чутливі до фінансового стану окремих позичальників, галузей економіки. Але деякі дослідження ставлять під сумнів цю сталу думку. Група економістів Лондонської бізнес школи, інституту технологій Нью-Джерсі та бізнес-школи Штерна при Нью-Йоркському університеті дослідили безпосередньо вплив диверсифікації кредитів по галузевому, секторальному та географічному ознакам на характеристики ризику і доходу (база дослідження – 105 італійських банків).

Найбільш шкідливим типом диверсифікації кредитування виявилася галузева диверсифікація для банків з помірним і високим профілем ризику та привела до зменшення показників результативності банків. Диверсифікація по секторах погіршила результативність банків з високим профілем ризику, для банків з

помірним профілем ризику разом зі збільшенням дохідності зростає і ризик. Географічна диверсифікація у банках з помірним ризиком позначилася позитивно, а для банків з високим профілем ризику – зниження ризику зменшує і дохідність. Найменшу користь диверсифікація принесла банкам з високим профілем ризику, для яких вона посилено рекомендується або навіть є обов'язковою.

На сьогодні банківський бізнес перебуває в стадії переосмислення наявних продуктів та їх ефективності. Тому, на нашу думку, диверсифікацію банківських продуктів слід розглядати як процес, пов'язаний з розширенням різноманітності банківських продуктів і широкою диференціацією їх якісних характеристик. Відповідно до цього новими продуктами можна вважати структуровані продукти. Наприклад, індексований депозит, інвестиційний депозит (або гібридний, з можливістю отримання річних відсотків за депозитом і додатковим доходом від інвестицій в інструменти фондового ринку – акції та облігації), депозитна картка, банківські метали, інноваційний лізинг. У період кризи знизилася доля процентних доходів за кредитами, оскільки кредитування було згорнуте, кредитні портфелі почали скорочуватися.

Попри волатильність процентних доходів, що залишаються основним джерелом прибутку, комісійні доходи зростають стабільніше. Це обумовило необхідність розвитку комісійних продуктів. На даний час співвідношення процентний/комісійний дохід становить 80/20, на перспективу банки вбачають зміну співвідношення доходів 60/40. До комісійних операцій відносяться: розрахунково-касові операції, трастові операції (довічне управління окремими цінними паперами та їх портфелями, платіжні функції, що пов'язані з обслуговуванням цінних паперів, управління активами пенсійних та інвестиційних фондів, інше), операції з іноземною валютою (акредитиви, дорожні чеки іноземних банків, міжнародні розрахунки та ін.), інформаційні послуги. Так, наприклад, на вітчизняному ринку банки, зокрема з іноземним капіталом, вже розпочали продавати пайові інвестиційні фонди, які, враховуючи їх високу дохідність, можуть стати альтернативою депозитам у банках і кредитних спілках.

Крос-продажі, перехресні продажі, комбінований продукт, комісійні продажі – все це активно використовується в співпраці на рівні брендів. Взаємодія у формі спільної стратегії з вико-

ристанням комунікаційних каналів для розвитку ринкової ніші задля високої ефективності та отримання прибутку має назву ко-брендінгу.

Ко-брендінг можна вважати драйвером зростання ринку банківських послуг, головною метою якого є отримання прибутку за рахунок розширення клієнтської бази та підвищення активності продажу і використання банківських продуктів. За рахунок ко-брендінгу зазнали розвитку іпотечне кредитування, споживче кредитування, автокредитування, лізинг, факторинг і форфейтинг, карткові продукти, мобільний банкінг тощо. Перетин клієнтських баз учасників ко-брендінгу дозволяє проводити її сегментацію на рівні продуктів, що підвищує ефективність взаємної співпраці через точне налаштування продуктової пропозиції з урахуванням переваг і можливостей клієнта. Крім того відкривається можливість нововведень у власних продуктових пропозиціях для інших сегментів ринку фінансових послуг.

Найбільш показовим є ко-брендінг банків і страхових компаній, які використовують його як інструмент підвищення операційної ефективності. Мотивацією участі банків у страхуванні є отримання додаткового комісійного доходу в умовах скорочення кредитних портфелів і падіння відсоткової ставки, утримання постійних клієнтів, нарощування кредитних ресурсів за рахунок залучення резервів страхових компаній, використання таких активів як клієнтська база та точки продаж, диверсифікація продуктового ряду з використанням новітніх інформаційних технологій. В залежності від рівня інтеграції, формою банківської технології продаж може бути: агентська угода (незалежні продукти), кооперація (спільні продукти та бази даних), фінансовий супермаркет (об'єднані бізнес-процеси).

На сьогодні вже можна достатньо навести прикладів вдалої взаємодії банків і страхових компаній, зокрема щодо класичних послуг (страхування життя, пенсійне страхування, медичне страхування та ін.), а також включення страхування повернення кредитів до комплексу методів управління кредитним ризиком, страховки в карткові продукти. Підтвердження поширення взаємодії вітчизняних банків і страхових компаній є прийняття в квітні 2011 року Правил співробітництва банків та страховиків, пов'язаного з кредитуванням [2].

Іншим напрямом взаємодії є страхування майнових та інших інтересів банку, зокрема шляхом комплексного банківського страхування (Banker's Blanket Bond, BBB), що достатньо поширене в міжнародній практиці ризик-менеджменту розвинутих країн світу, але для інших є новацією. Ця програма включає страховку, що захищає активи банку від нелояльних дій персоналу, покриває ризики, пов'язані з комп'ютерною системою банку (Computer Crime Policy), дозволяє компенсувати витрати у розмірі суми позову проти директора та витрати по відхиленню позову (Directors & Officers Liability). Впровадження програми на вітчизняному ринку здебільшого здійснюють банки з іноземним капіталом [1].

Інтернет-банкінг має нереалізований потенціал ко-брендінгових програм в рамках співпраці з іншими фінансовими та не фінансовими організаціями. Зараз мають місце тільки перші спроби розрахунків по страхуванню, продажу страхових продуктів через інтернет-банкінг. Згідно глобального дослідження програм лояльності на першому місці за активністю використання ко-брендінгових продуктів стоять пластикові картки, які використовуються для розрахунків і сегментації клієнтських баз. Подальша перспектива – спільне використання смарт-карт.

Останньою новацією карткових технологій є безконтактні електронні платежі за технологією PayPass від MasterCard. Для її прийняття та поширення на національних ринках потрібні банки-новатори як емітенти та еквайери, а також час та інвестиції. Іншою технологією є NFC (Near Field Communication) – технологія безпроводного високочастотного зв'язку малого радіусу дії, яка дає можливість обміну даними між мобільними телефонами, смарт-картками, платіжними терміналами, системами контролю доступу тощо. Провідні зарубіжні банки вже приступили до тестування цієї технології. Дослідження MasterCard мобільних і безконтактних платежів в країнах Європи підтвердило, що використання нових технологій платежів перебуває в стадії зростання [3].

На даний час формування, розвиток і підтримка взаємовідносин з клієнтами реалізуються за допомогою CRM-систем (Customer Relationship Management), які гнучко дозволяють інтегрувати їх дані в єдиний інформаційний простір. Наступний крок – об'єднання всіх інновацій, що орієнтовані на клієнтів не тільки в єдиний інформаційний простір, а в єдиний бізнес-

процес на основі систем нового покоління, до яких відносяться BPM-системи (Business process management) та QlikView-системи бізнес-аналітики.

Список використаних джерел

1. Методологія рейтингової оцінки комерційного банку рейтингового агентства «ІВІ-Рейтинг». URL: <http://kbs.org.ua/index.php>.
2. Правила співробітництва банків та страховиків, пов'язаного з кредитуванням. URL: http://bancassurance.net.ua/?page_id=246.
3. MasterCard провело исследование отношения европейцев к платежным технологиям. URL: <http://www.nfcexpert.ru>.

Г. М. Поченчук, д. е. н., доцент
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича
м. Чернівці, Україна

ВПЛИВ СУЧАСНИХ ЦИФРОВИХ ІННОВАЦІЙ НА РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

Нові цифрові технології радикально змінюють погляди на ведення бізнесу. На прикладі шести компаній світу, які існують не більше 20 років (Uber, Airbnb, Facebook, Instagram, Netflix, Alibaba), можна бачити, що саме завдяки можливостям сучасних ІТ-технологій вони зуміли створити принципово нові моделі бізнесу і домогтися вагомих результатів.

Інноваційний імператив сьогодення для банків як організацій, що надають фінансові послуги, засвідчує – успіх у найближче десятиліття залежить від того, наскільки вдало вони поєднують «звичайний бізнес» з технологіями для створення нової цінності, стаючи незамінними партнерами у все більш взаємозалежних мережах та складних ланцюгах вартості, що перетинають межі бізнесу та галузі. Вони повинні прийняти абсолютно нові бізнес-моделі, які поєднують спритність та безпеку в динамічній напрузі, з довірою в центрі. І це стосується всіх сегментів галузі – від роздрібною торгівлі до оптового банківського бізнесу. Серед сучасних основних фінансових та технічних інновацій, які значно змінюють ландшафт банківської діяльності можна назвати наступні (рис. 1).

Цифрова трансформація в банківській справі змушує банки різного масштабу використовувати нові технології та послуги.

Вона дозволяє створити більш згуртований і персональний цифровий шлях до клієнта. Створення цифрового циклу взаємодії з клієнтом означає вжиття заходів щодо інтеграції всього в єдину онлайн-платформу, щоб клієнт працював з одним і тим же інструментарієм, іноді одними і тими ж людьми і з однаковою інформацією протягом усього процесу.

Використання зазначених технологій змінює ландшафт банківської діяльності як в умовах сьогодення, так і на перспективу. Одні технології (хмари, миттєві платежі, API) є широкоживаними, інші (квантові обчислення) лише проходять етап становлення. Майбутнє банківських технологій визначається споживачами, особливо представниками покоління Z, які розглядають технології як щось, що покращує їх життя.

Загалом сьогодні зміст інноваційної діяльності банків охоплює три групи інноваційних процесів, які включають в себе:

1. Формування і впровадження нових методів і організаційних форм надання банківських послуг: а) відмова від філіальної мережі в користь електронного банкінгу; б) впровадження поштово-банківських послуг; в) введення інституту віддаленого доступу до рахунків (віддалене кредитування тощо);

2. Формування і впровадження нових фінансових та організаційних інструментів, а також інноваційне поєднання існуючих інструментів банківської справи;

3. Динамічне виділення етапів розвитку життєвого циклу інноваційної діяльності суб'єктів банківської системи (від зародження ідеї або її запозичення з суміжної галузі створення та розробки методики використання відповідного інструменту, до його інноваційної трансформації під впливом змін реалій банківської практики при впровадженні нового інструменту).

Це в свою чергу, дає змогу зробити висновок про те, що до основних напрямів діяльності комерційних банків в тій чи іншій мірі пов'язаних з фінансовими інноваціями та інноваційними змінами можна віднести наступні:

1. Нові банківські продукти, послуги, організаційні рішення на базі нових інформаційних технологій.

2. Віртуальні банківські та фінансові технології: управління банківськими рахунками через електронні системи зв'язку, такі як банк-клієнт, шляхом активного використання електронного підпису, укладання дого ворів на обслуговування з фінансовими організаціями.

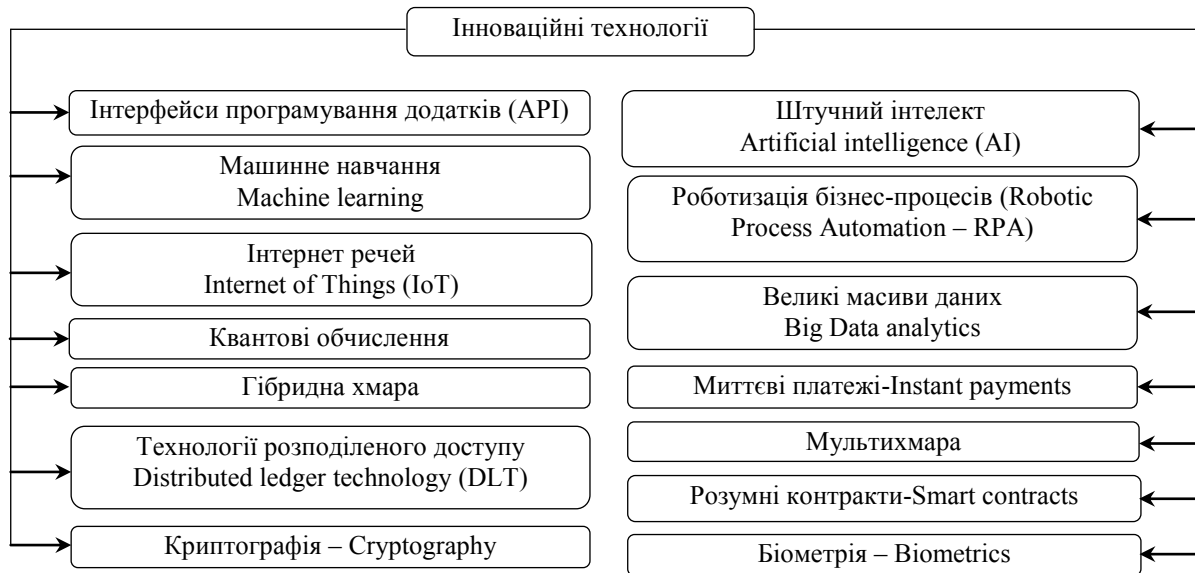


Рисунок 1 – Ключові технології, які використовуються у фінансовій сфері чи мають перспективи впровадження

3. Комплексне використання нових інформаційних і комунікаційних технологій для електронного та змішаного маркетингу, наприклад CRM-технології: тобто зниження витрат на просування інформації про банківські продукти та послуги.

4. Аналітичну обробку внутрішньої інформації за допомогою систем управлінського обліку (ERP, SAP-системи та ін), що дає абсолютно нові можливості внутрішнього контролю і аудиту.

5. Зміни кваліфікації персоналу: інноваційний менеджер, консультант по структурованим фінансовим продуктам, спеціаліст по транзакціям на фондовому і страховому ринку і т. д.

6. Нові автоматизовані платформи самообслуговування (моно- і багато функціональні, інформаційні), що дозволяють скоротити клієнтські черги, шляхом вивільнення робочого часу співробітників.

Особливої уваги заслуговує швидкий розвиток нових учасників ринку фінансових послуг, що надають частину спектру банківських послуг, – фінтех-компаній. Так, аналітики консалтингового гіганту McKinsey, оцінюючи співіснування банків і фінтех-компаній, об'єднали проблеми, з якими стикаються традиційні банки через суперництво з фінтех-компаніями, під загальною назвою «чотири вершники е-покаліпсиса» («four horsemen of the e-pocalypse»):

Перша з проблем – дезінтермедіація: банки втрачають клієнтів, тому що ті починають віддавати перевагу стороннім, небанківським, сервісів. Мова йде не тільки про найпростіші дії (наприклад, оплату покупок) але і про більш складних – онлайн-кредитуванні тощо

Друга – банки пропонують «неподільний» пакет послуг. Наприклад, якщо користувач бере кредит у банку і стає його клієнтом, він змушений погоджуватися на умови банку та за іншими операціями. Використовуючи фінтех-додатки, споживач може вибирати різних постачальників різних послуг за прийнятною для себе ціною.

Третя проблема – комодизація. Банки пропонують пакети послуг, які практично неможливо відрізнити один від одного, що в результаті веде до загального зниження їх рентабельності. На цьому тлі зростає роль сервісів, які дозволяють порівняти пропозиції на ринку та вибрати оптимальний.

І четверта, остання проблема – втрата впізнаваності бренду. Коли банк все частіше працює зі споживачем не безпосередньо,

а через сторонні сервіси, збільшуються ризики того, що користувач перестане звертати увагу на назву банку. Більш того, клієнт може вибрати менш розкручений бренд просто тому, що запропоновані ним умови виявляться більш вигідними, а назва вже не матиме ніякого значення [1].

Також, активний розвиток послуг платіжних агрегаторів, зокрема операторів стільникового зв'язку в фінансовому секторі, знижує роль банків в наданні платіжних сервісів і актуалізує питання підтримки конкурентоспроможності наданих продуктів і послуг.

Отже, розвиток інновацій та зміни ринків фінансових послуг, спричинені ними, передбачають необхідність адаптації банківської системи. У зв'язку з цим доцільність набуває співробітництво банків з фінтех-компаніями, результатом якого стане диверсифікація продуктів і послуг, розширення каналів їх надання та зниження операційних витрат. Оцінка співіснування банків та фінтех-компаній зроблена в звіті про ринок Фінтех World FinTech Report 2020 консалтинговою компанією Capgemini засвідчує, що за останній час фінтех-стартапи та необанки з новачків ринку перетворилися в досвідчених гравців, які можуть змагатися з традиційними банками. Щоб вижити, банкам доведеться співпрацювати з фінтех-стартапами [2].

Незважаючи на те, що фінансові технології є тригерами розвитку нових фінансових послуг, ключові функції інфраструктур фінансового ринку та інших фінансових посередників, а також потреби їх клієнтів залишаються незмінними. Основні зміни стосуються каналів і технологій надання фінансових послуг, а корисність розвитку фінансових технологій визначається більш швидким, дешевим і безпечним наданням фінансових послуг в порівнянні з існуючими рішеннями. В таких умовах розвитку фінансового ринку завданням регулюючих органів є забезпечення повного розуміння впливу змін, що відбуваються на інфраструктури фінансового ринку.

Список використаних джерел

1. Remaking the bank for an ecosystem world. URL: <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/remaking-the-bank-for-an-ecosystem-world> (дата звернення 10.04.2021).
2. World FinTech Report 2020. URL: <https://www.capgemini.com/news/world-fintech-report-2020/> (дата звернення 10.04.2021).

3. How U. S. Banks Can Transform Customer Interactions to Increase Profitability. URL: <https://blogs.cisco.com/financialservices/how-u-s-banks-can-transform-customer-interactions-to-increase-profitability> (дата звернення 10.04.2021).

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

УДОСКОНАЛЕННЯ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЗИЦІЇ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ НА БАНКІВСЬКОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

Моніторинг змін конкурентної позиції банку виступає найважливішою передумовою досягнення його стратегічних цілей, формуючи конкурентоспроможність банку, його здатність здійснювати ефективну діяльність в умовах конкурентного ринкового середовища. При цьому, за твердженнями Карчевої Г. Т., Смовженко Т. С., Міщенко В. І. та ін., у сучасних умовах оцінка конкурентної позиції банків за рівнем ефективності їх діяльності має включати не тільки мікроекономічні показники результативності (прибутковості) їх функціонування та розвитку, але й показники, які мають оцінювати вплив банків та банківської системи як складної еволюціонуючої системи на розвиток економіки та рівень життя населення, що називають макроекономічною ефективністю [2, с. 14]. Зокрема, одним з таких показників може бути рівень їх інвестиційної активності, оцінений за значеннями нормативу загальної суми інвестування (НІ2).

Результати ж оцінки конкурентних позицій вітчизняних (державних та приватних) груп банків України (не враховуючи діяльність групи банків з приватним іноземним капіталом) на основі аналізу основних індикаторів мікро- та макроекономічної ефективності їх діяльності (рис. 1 та 2) свідчать:

— група банків з державною власністю, володіючи доступом до значного обсягу відносно дешевих фінансових ресурсів та завдяки участі держави у фінансовій підтримці банків цієї групи (особливо у кризові 2014–2016 роки) отримують підвищений рівень прибутку у посткризовий період (рис. 1) завдяки реалізації більш ризикованих стратегій (як наприклад, у 2016 р., рис. 1) та за мінімального рівня їх макроекономічної ефективності (рис. 5);

– група банків з приватним, перш за все, вітчизняним капіталом зосереджуються в своїй діяльності на конкретній цільовій групі власних клієнтів. При цьому, в середньому по даній групі банків спостерігається найбільш низький рівень ризику за невисокого рівня прибутковості їх діяльності (рис. 1), що супроводжується ліквідацією багатьох банків цієї групи у періоди кризи (більше 100 банків за 2014–2020 роки [2]). Водночас, саме ця група банків є лідером за рівнем інвестиційної активності (рис. 5), кредитуючи пов’язані економічні структури навіть за відсутності значних обсягів депозитних ресурсів (як у групи банків з державною часткою).

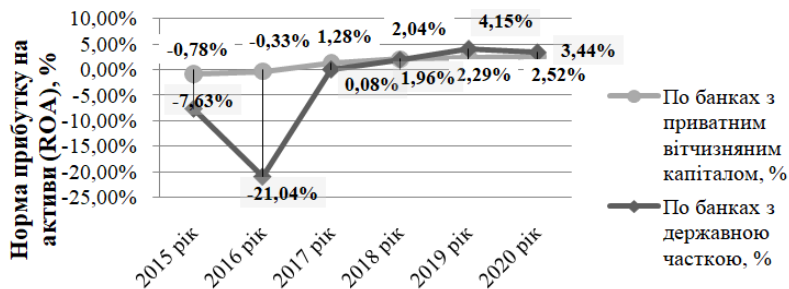


Рисунок 1 – Порівняльна оцінка конкурентної позиції вітчизняних (державних та приватних) груп банків України за рівнем прибутковості активів (ROA) за 2015–2020 рр., авторська розробка за даними [2]

Тим самим, конкурентна позиція групи банків з державною часткою оцінюється як більш висока за параметрами мікроекономічної ефективності та низька за індикаторами макроекономічної ефективності. Така ситуація пояснюється неефективним управлінням банків з державною власністю, а також конфліктом між суспільством (платниками податків, зацікавленими в макроекономічній ефективності) і акціонерами (політиками). З іншого боку, нерівність конкурентних вимог визначила достатньо низьку конкурентну позицію групи банків з приватним, переважно вітчизняним капіталом за параметрами мікроекономічної конкуренції, але лідируючі позиції за рівнем макроекономічної ефективності (інвестиційної активності), орієнтовану на підтримку українського промислового капіталу, реального економічного зростання. Слід також враховувати, що банки саме цієї

стратегічної групи реалізуючи довгострокові і капіталомісткі проекти, фінансування інновацій без суттєвої підтримки з боку держави та стимулюючих програм з боку Національного банку України не завжди спроможні виконувати усі регулятивні вимоги та відразу виводяться з ринку (як наприклад, було виведено АТ АКБ «Аркада» з максимальним рівнем інвестиційної активності в Україні [2]).

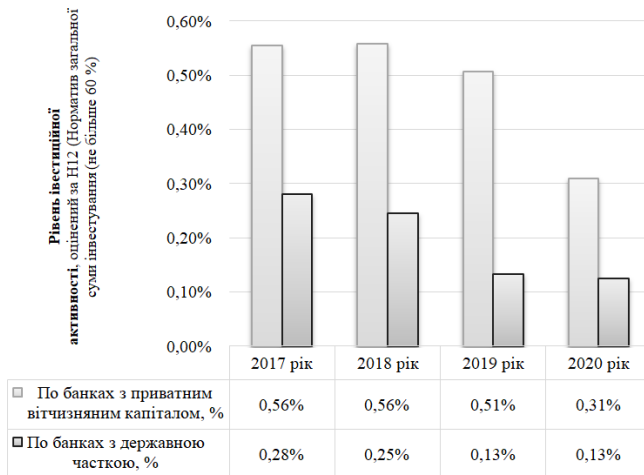


Рисунок 2 – Порівняльна оцінка конкурентної позиції вітчизняних (державних та приватних) груп банків України за рівнем їх інвестиційної активності за 2015–2020 рр., авторська розробка за даними [2]

У зв'язку з цим, на нашу думку, виникає потреба створення нової фінансової моделі у формі державно-приватного партнерства, що може використовуватися для кредитування системно важливих для країни проектів, та яка б дозволяла стимулювати банки до вирішення важливих державних завдань, пов'язаних із забезпеченням, перш за все, макроекономічної ефективності.

У цілому ж, український ринок банківських послуг потребує державної підтримки конкуренції (у т. ч. і з боку НБУ) і запобігання монополізму (особливо з боку групи державних банків) з метою покращення конкурентної позиції вітчизняних банків та, як результат, підвищення стратегічної ефективності банківської системи України.

Список використаних джерел

1. Карчева Г. Т. Ефективність та конкурентоспроможність банківської системи України: монографія д. е. н. / (Г. Т. Карчева, Т. С. Смовженко, В. І. Міщенко та ін.); за заг. ред. Г. Т. Карчевої. – Київ : ДВНЗ «Університет банківської справи», 2016. – 279 с.
2. Дані наглядової статистики // Офіційне інтернет-представництво НБУ [Електронний ресурс]. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#1/> (дата звернення: 25.03.2021). – Назва з екрана.

*І. Б. Хома, д. е. н., професор
Національний університет «Львівська політехніка»
м. Львів, Україна*

ГРОШОВІ ПЕРЕКАЗИ: СУТЬ, ЗНАЧЕННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ У БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

Сьогодні грошові перекази є частиною кожної ланки фінансової системи країни. Проте, особливе місце вони займають саме в банківській системі України. В умовах глобалізації економіки щороку зростає кількість грошових переказів по всьому світу. Збільшується використання міжнародних платіжних систем, з'являються нові системи переказів від окремих банків, виникають нові банківські додатки та модернізуються вже існуючі, зростає кількість платежів з оплати товарів та послуг тощо. Така ситуація є характерною і для України: зростають обсяги грошових переказів у межах країни та за кордон, збільшується кількість учасників ринку банківських послуг загалом.

На сучасному етапі стан грошових переказів значною мірою відображає стан і розвиток банківської системи країни. Зміни в банківській системі у першу чергу відображаються на грошових потоках, а це несе як позитивні, так і негативні наслідки в усі галузі економіки країни та відображається на її соціально-економічному та фінансовому стані. Тому аналіз банківської системи та грошових переказів зокрема є дуже важливим та потребує регулярного проведення, насамперед це відноситься для вчасного прогнозу їх величини.

Поняття «грошові перекази» можна розглядати з різних позицій. З одного боку, це рух коштів від відправника до отримувача, а з іншого – це грошові ресурси, які задіяні у тій чи іншій ланці фінансової системи. Окрім цього, грошові перекази можна

характеризувати у вужчому понятті, залежно від ланки фінансової системи або ж галузі економіки, в якій і розглядається дане поняття.

Особливо важливе місце грошові перекази займають в банківській системі України. На сьогоднішній день саме банківська система стала посередником, який регулює безперерйне використання грошових переказів в усіх ланках фінансової системи країни. Одним із завдань банківської системи є формування максимально доступного простору для здійснення грошових переказів: інтеграція міжнародних платіжних систем, розвиток інтернет-банкінгу, збільшення можливостей безготівкових розрахунків, покращення технічних характеристик – зменшення часу для здійснення переказу коштів з рахунку на рахунок, скорочення часу зарахування коштів, забезпечення ефективного функціонування банківських систем тощо.

У Законі України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні», який регулює грошові перекази на державному та міжнародному рівні, наведено узагальнене поняття «переказ коштів», під яким розуміють рух певної суми коштів з метою їх зарахування на рахунок отримувача або видачі йому у готівковій формі [1]. Грошові перекази можна розглядати на двох рівнях: державному, коли відправник та отримувач знаходяться в межах однієї країни, та міжнародному, коли вони знаходяться в різних країнах відповідно.

Останні роки в умовах пандемії Covid-19 значною мірою обумовлені погіршенням соціально-економічних умов населення. Невдоволення такими макроекономічними показниками, як: рівень цін, заробітна плата, втрата робочих місць, інфляція тощо стимулює значну частину населення обирати інший, більш легкий шлях для покращення власного добробуту, а це, в свою чергу, несе як позитивні, так і негативні наслідки для економіки країни. Зокрема виділяють різні наслідки зростання надходжень в Україну стосовно величини грошових переказів, що являють собою чисту оплату праці українців за кордоном. До позитивних наслідків можна віднести: збільшення добробуту частини населення, стимулювання розвитку банківської системи, зростання приватних інвестицій у малий бізнес, освоєння досвіду інших країн для подальшого впровадження в Україну тощо. До негативних наслідків можна віднести: зростання рівня безробіття в країні, міграційні процеси, вплив інтелектуального капіталу з

країни, додаткові витрати бюджету на підготовку нових спеціалістів, створення ефекту старіння нації, ризик сповільнення економічного зростання тощо.

Аналізуючи надходження грошових коштів в Україну, слід зазначити, що безумовним лідером за останні роки по величині грошових переказів стала Польща. Окрім цього, загалом з країн Європейського Союзу надходило найбільше грошових переказів у період 2018–2020 рр. З огляду на це, рекомендовано обчислення майбутньої кількості грошових переказів в Україну здійснювати за допомогою основних міграційних показників та чинників як: кількість українців за кордоном, кількість іноземних студентів, які одержують освіту в Україні, зокрема дистанційно, та середня заробітна плата в Україні й за кордоном [2]. На основі цих перелічених показників можна побудувати регресійну модель, яка дозволить максимально точно розраховувати майбутню величину грошових переказів як на рівні країни загалом, так і на рівні окремого банку. В останньому випадку використовуватиметься внутрішня статистика окремої банківської установи щодо прийнятих грошових переказів через коррахунки банків та міжнародні платіжні системи, що дасть можливість спрогнозувати, яка величина переказів буде виплаченою саме через даний банк.

Використання чисельності населення України, яке виїхало на постійну чи тимчасову основу за кордон є одним з найвагоміших факторів зважаючи на те, що більшість грошових переказів являють собою чисту оплату праці. Хоча деякі корективи внесла пандемія Covid-19.

Для того, щоб розрахувати прогнозовану величину грошових переказів на майбутні періоди необхідно знати, якою буде імовірна величина досліджуваних факторів. У даному випадку, рекомендовано обчислювати середньорічні темпи зміни факторів моделі прогнозу за останній рік в умовах пандемії, щоб отримати максимально точну прогнозовану величину кількості українців за кордоном, кількості іноземних студентів, які одержують освіту в Україні, та середньої заробітної плати в Україні та за кордоном з врахуванням впливу низки зовнішніх чинників.

В умовах невизначеності важливою складовою прогнозування постає також його варіативність. Саме тому необхідно обов'язково враховувати такий елемент динамічного прогнозу-

вання як прогнозовані темпи зміни кожного показника. Здійснені варіанти прогнозу дозволяють показати: як може змінитися величина грошових переказів у майбутньому залежно від того, як зміняться фактори даної регресійної моделі.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» від 05.04.2001 № 2346-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2346-14>.
2. Хома І. Б., Тарабінович А. Б. Механізм удосконалення банківських переказів у вітчизняній практиці у реаліях часу. *Формування ринкової економіки в Україні*. Випуск 43. Львівський національний університет імені Івана Франка. 2020. С. 150–158.

СЕКЦІЯ 4. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

*М. Д. Алексєєнко, д. е. н., професор
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»,
м. Київ, Україна*

*Р. П. Смоленюк, к. е. н., доцент
Хмельницький навчально-науковий інститут
Західноукраїнського національного університету,
м. Хмельницький, Україна*

РИНОК ЦІННИХ ПАПЕРІВ: ПРІОРИТЕТИ В УМОВАХ ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ІНКЛЮЗІЇ

Метою Стратегії розвитку фінансового сектору України до 2025 року є активізація реформування та розбудови національного фінансового сектору згідно з передовими міжнародними практиками та імплементаційними заходами [1]. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку імплементує основні принципи та вимоги діяльності інвестиційних фірм, визначенні в Директиві 2014/65/ЄС Європейського Парламенту та Ради Європи від 15 травня 2014 року та Комісійному делегованому Регламенті (ЄС) 2017/565 від 25 квітня 2016 року, що доповнює зазначену Директиву. Ці нормативні акти мають на меті підвищення якості надання послуг, які отримують клієнти від торговця та встановлюють основний принцип діяльності торговців – захист свого клієнта від можливих ризиків, які супроводжують інвестиційну діяльність та виконання замовлень клієнтів на найвигідніших умовах для них. З цією метою запроваджуються чіткі механізми взаємодії.

Сучасна специфіка розвитку ринку цінних паперів визначається організаційно-правовими засадами регулювання і синергетичними ефектами, які мають враховувати принцип граничної чутливості (при подоланні порогу ефект флуктуації зростає багаторазово); принцип розростання малого (ефекти флуктуації підвищуються); принцип дискретності шляхів еволюції (в кожний момент часу є можливим певний спектр траєкторій подальшого розвитку); принцип допустимості несподіваних (емерджентних) змін. НКЦПФР визначила нові вимоги до здійснення

діяльності з торгівлі цінними паперами та до договорів, які укладаються під час провадження такої діяльності [2; 3]. Комісією переглянуто класифікацію договорів, які можуть укладатися торговцем цінними паперами під час провадження діяльності. З переліку договорів було виключено такі види: договір на брокерське обслуговування, дилерський договір, договір на придбання цінних паперів, договір на виконання.

Документами запроваджено новий вид базового договору про надання торговцем послуг – «генеральний договір», яким встановлюється порядок надання торговцем інвестиційних послуг та спосіб взаємодії між сторонами. Генеральний договір є більш універсальним, ніж договір на брокерське обслуговування, та може укладатися як з клієнтом, так і з контрагентом торговця. Визначено можливість укладання такого договору з іноземними інвестиційними фірмами та іншими особами – нерезидентами. Передбачено укладання додаткових договорів до генерального договору, зокрема, з метою надання послуг щодо андеррайтингу, вчинення маржинальних операцій, операцій РЕПО.

Крім того, 1) порядок ідентифікації договорів та строкових контрактів відтепер визначатиметься самим торговцем згідно його внутрішніх документів; 2) встановлено новий перелік видів замовлень клієнта, які подаються торговцю, що відповідає найкращим міжнародним практикам; 3) договори купівлі-продажу, міни, позики фінансових інструментів, строкові контракти, відтепер можуть укладатись шляхом обміну зустрічними повідомленнями за допомогою визначених між сторонами засобів комунікацій, що значно спрощує процедуру укладання таких договорів для торговців та їх клієнтів.

Приведення у відповідність до міжнародних норм вимог щодо розкриття та надання інформації клієнтам або потенційним клієнтам особливо важливо для країн з ринками, які розвиваються. Tobias Adrian, Gita Gopinath, Ceyla Pazarbasioglu (2020) зазначили, що оптимальні заходи регулювання залежать від характеристик країн [4]. Це стосується і вартості фінансових активів. На ринку цінних паперів розрізняють два методи визначення вартості цінних паперів: ринкову вартість (market value); справедливую ринкову вартість (fair market value). Відповідно ринкова вартість виступає як нижній рівень, а справедлива ринкова вартість відображає верхній рівень вартості. Справедлива ринкова вартість визначається як ціна, по якій активи

компанії можуть бути продані в результаті укладеної угоди покупця й продавця цінних паперів.

На ринку цінних паперів використовують такі методи оцінки вартості компаній: оцінка, заснована на дисконтуванні грошових потоків (дохідний метод); порівняльна оцінка; оцінка на основі умовних вимог (опціонів). Основні індикатори створення вартості: ринкова додана вартість (Market Value Added (MBA)); економічна додана вартість (Economic Value Added (EVA)); акціонерна додана вартість (Shareholder Value Added (SVA)); генеровані грошові потоки на інвестиції (Cash Flow Return on Investment (CFROI)); грошова додана вартість (Cash Value Added (CVA)).

В умовах розширення фінансової інклюзії особливої уваги заслуговують основні фінансові технології створення вартості. При визначенні драйверів вартості доцільно враховувати фінансову та нефінансову точки зору на драйвери вартості. До сучасних процесно-орієнтованих методів ідентифікації драйверів вартості відносять: ABB (Activity Based Budgeting), ABC (Activity Based Costing), ABPA (Activity Based Performance Analysis), систему збалансованих показників (Balanced Scorecards).

Відношення ринкової капіталізації до чистого прибутку є важливою характеристикою акцій. Для стабільно працюючого підприємства використовується вартість цінних паперів, що визначається на основі капіталізації чистого прибутку. Також варто враховувати амплітуду коливань вартості цінних паперів, частки власних і позикових коштів у структурі капіталу, обрану дивідендну політику. Рейтингова оцінка емітента характеризує рівень спроможності емітента цінних паперів своєчасно та в повному обсязі виплачувати відсотки і основну суму за борговими зобов'язаннями відносно боргових зобов'язань інших позичальників.

Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку відповідно до покладених на неї завдань: встановлює вимоги щодо випуску (емісії) і обігу цінних паперів та їх похідних, інформації про випуск та розміщення цінних паперів, у тому числі іноземних емітентів (з урахуванням вимог валютного законодавства України), які здійснюють випуск і розміщення цінних паперів на території України, а також встановлює порядок реєстрації випуску цінних паперів та інформації про випуск цінних паперів; встановлює за погодженням з Національним

банком України додаткові вимоги щодо випуску цінних паперів банками; встановлює порядок реєстрації випуску цінних паперів та затвердження проспекту цінних паперів; видає дозволи на обіг цінних паперів українських емітентів за межами України; здійснює реєстрацію та скасовує реєстрацію випусків цінних паперів; встановлює вимоги та здійснює допуск цінних паперів іноземних емітентів та обігу їх на території України; встановлює вимоги до правил фондової біржі та реєструє її правила (зміни до них).

Трансформація фондового ринку приводить до розвитку економічних систем і структурних змін, які стають об'єктом дослідження на макроекономічному рівні. Світова практика розвитку біржової справи підтримує основні режими електронної торгівлі й види угод по цінних паперах: безперервний подвійний аукціон; дискретний аукціон; простий аукціон. Особливої уваги заслуговує режим «форвардних угод» (режим торгів на основі адресних заявок) і режим торгів на умовах РЕПО з різними модифікаціями. У процесі торгів цінними паперами здійснюється електронний моніторинг поточних і планових позицій членів біржі (за коштами, цінними паперами), а також контролюється кліринг й розрахунки по угодах. Це дозволяє мінімізувати ризики невиконання угод, підвищити гарантії й операційну надійність біржового фондового ринку. Біржова торговельна система, будучи електронною, дає змогу членам біржі й інвесторам проводити торги протягом більшої частини робочого дня. На фондовому ринку зберігається тенденція розвитку на базі нових фондових інструментів угод РЕПО. Розвиток фондового ринку потребує створення ліквідного ринку акцій, на якому формується ринкова вартість і який сприяє трансформації заощаджень. Важливо, щоб фрі-флоат (freefloat – частка акцій, розподілених серед дрібних і середніх інвесторів) становив не менш 20–25 % від загального обсягу емісії акцій. В Китаї при трансформації державного підприємства в акціонерне товариство біля 20 % акцій «розсіюється» через біржові аукціони серед інвесторів. Отже, оцінка вартості акцій визначається з урахуванням: наявності розмаїтості видів вартості цінних паперів; альтернативності підходів визначення вартості цінних паперів і методів її розрахунку; особливостей модифікації цінних паперів; впливу факторів на вартість цінних паперів.

Список використаних джерел

1. Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 року (нова редакція). URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Strategy_FS_2025 (дата звернення: 06.03.2021).
2. Про затвердження Вимог (правил) щодо здійснення діяльності з торгівлі цінними паперами: брокерської діяльності, дилерської діяльності, андеррайтингу, управління цінними паперами. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0052-07#Text> (дата звернення: 06.03.2021).
3. Про затвердження Вимог до договорів, які укладаються під час провадження професійної діяльності на фондовому ринку (ринку цінних паперів) – діяльності з торгівлі цінними паперами: брокерської діяльності, дилерської діяльності, андеррайтингу, управління цінними паперами. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0060-21#Text> дата звернення: 06.03.2021).
4. Tobias Adrian, Gita Gopinath, Ceyla Pazarbasioglu. Navigating Capital Flows-An Integrated Approach (2020). URL: <https://blogs.imf.org/2020/12/09/navigating-capital-flows-an-integrated-approach/> (accessed 02 March 2021).

В. В. Баранов, к. е. н., доцент

*Льотна академія Національного авіаційного університету
м. Кропивницький, Україна*

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ФОНДОВИХ РИНКІВ

Незважаючи на всі негаразди пов'язані з пандемічними ризиками, фондовий ринок закінчив рік на позитиві, підкріпившись надрукованими грошима світових регуляторів. Учасники ринку зустріли 2021 рік з інтересом і надіями на перелом тенденцій минулого.

Одноразовий і загальний локдаун, введений в березні – квітні 2020 року через набирала тоді обороти пандемії коронавірусу яка набирала оберти, завдав важкий удар фондовому ринку. Світові центральні банки зробили неможливе для його відновлення, хоча б втримати його на докризових позиціях. Старання окупилися: до кінця року біржові індекси били історичні рекорди, ціни на нафту тримаються на рівні \$ 50 за барель, акції високотехнологічних і біотехнологічних компаній виросли більш ніж в 2 рази. Однак експерти вважають, що за бурхливе зростання гравцям ринку доведеться заплатити високу ціну і, можливо час розплати настане в наступному році.

2021 рік запам'ятається багатьом насамперед величезними фінансовими вливаннями, узгодженої політикою світових центробанків по запуску друкарських верстатів і по вливанням грошей на підтримку економіки. Безумовно якась частина цих грошей попаде на фондові ринки. Це і призвело до того, що після березня ми бачили такий грандіозний відскік.

Особливо сильне потрясіння для ринків було в березні минулого року і в квітні, коли ціни нафти за деякими ф'ючерсними контрактами йшли в негативну зону. Це безпрецедентна подія, і, звичайно, ніхто не міг до такого підготуватися. Проте слід зазначити, що на ринках вдалося уникнути якогось неконтрольованого зриву. В результаті після березневого провалу і по нафті, і по фондових ринках сталося дуже істотне зростання. У цьому сенсі ринок показав себе з позитивного боку.

2020 рік залишив на світових ринках приблизно однакові відбитки. Високотехнологічні, біотехнологічні та фармацевтичні компанії вирости в кілька разів, свою непохитність знову показало золото. У той же час компанії нафтогазового сектора економіки не встигли відновитися і залишилися в мінусі. Найгірше почуваються авіаперевізники, круїзні і туристичні оператори і, судячи з епідеміологічної ситуації в світі, раніше другої половини 2021 року з дна вони не піднімуться.

На американських ринках в топах виявилися представники зеленої енергетики, яких спонукала перемога Джозефа Байдена на виборах президента США, Біотех і фармацевтичної індустрії. Лідируючі позиції зайняла Tesla яка подорожчала в 8 разів. Гігант ринку відео-конференц-зв'язку Zoom Video Communications виріс в пандемію більш ніж в 5 разів. Більш ніж в два рази зросли виробник комп'ютерних компонентів компанія NVIDIA Corporation і платіжна система PayPal. Apple виросла на 82 %, Amazon – на 79 %, FedEx – на 72 %, а Microsoft – на 41 %. Цікаво, що американські виробники вакцин від коронавірусу закінчили рік з протилежними результатами. Moderna виросла в 6 разів, хоча з 8 грудня пікірує вниз. Pfizer весь рік провів під злети й падіння, але в підсумку опустився на 5 %.

У числі лузерів цього року на ринку США – американський інвестфонд нерухомості Apartment Investment and Management, який розгубив 90 % своєї вартості, більше половини цілком очікувано втратили круїзні оператори Carnival Corp, Norwegian Cruise Line Holdings Ltd і видобувна компанія Occidental

Petroleum. Авіакомпанії American Airlines і United Airlines втратили 45 %, при цьому Boeing просів на третину. Падіння на 18 % за підсумком року показала Intel, яку переслідують невдачі в запуску процесорів нового покоління.

Аналітики вважають, що є сенс вкладатися в аутсайдерів. Багато країн вже запустили масову вакцинацію, а все більші епідемії рано чи пізно йдуть на спад. З іншого боку, якщо коронавірус продовжить розбухувати світ, регулятори дадуть відповідь новими вливаннями грошей, на тлі цього можуть підрости банки. Також, швидше за все, продовжить зростання все пов'язане з Біотех, фармой, високими технологіями і інструментами для віддаленої роботи.

Експерти вважають що за позитивне закінчення року учасникам ринку швидше за все доведеться дорого заплатити вже в наступному році. Негативний сценарій може бути трохи розтягнутим у часі. Справа в тому, що величезні фінансові вливання зроблять ринок неадекватним економіці. Ступінь неадекватності вже виросла до занадто великих значень. Ставлення P/E, яке є важливою характеристикою фондового ринку, знаходиться на позамежних рівнях. Мабуть, регулятори це прекрасно розуміють і, щоб привести цей показник в адекватний вид, можливо, будуть трохи підкручувати той величезний потік ресурсів. У той же в США переглядають збільшення допомоги для постраждалих від пандемії з \$ 600 до \$ 2 000. на людину, що говорить про те, що регуляторам важко зупинити друкарський верстат.

Потрібно привести ринок до адекватного стану, а це доведеться робити, інакше ринки вийдуть в інфляційну спіраль. Швидше за все, на цю спіраль ми вже зробили крок. Особливо це помітно по зростанню цін, в тому числі на нафту. Багато хто чекав, що ціни на нафту хоча б перед кінцем року знизяться, покажуть зрозумілу корекцію, але ми бачимо, що зараз ринок, в тому числі за цінами на нафту, знаходиться на дуже високих значеннях. Brent торгується за ціною понад \$ 50 за барель з 10 грудня. Якщо регуляторам стане очевидно, що економіка знаходиться на старті інфляційної спіралі, вони будуть намагатися боротися з цим монетарним регулюванням, яке в першу чергу вдарить по фондовому ринку.

У той же час йде наперекір усім зусиллям національних центробанків біткоїн в минулому році продемонстрував вельми вражаючий камбек. Ще в січні він мляво плавав в районі 7 тисяч

доларів, а в березні разом з усім ринком звалився до п'яти тисяч. Однак вже до кінця квітня відігравши втрачені позиції, почав плавно зростати. А з середини жовтня раптово різко пішов вгору, обганяючи ринок. Інформагентства тільки й встигали констатувати: перевалив за 10 тисяч, перевищив 15, закріпився на 20 і дістався до історичного максимуму.

Скептики чекали повторення кінця 2017 року, коли якраз перед Новим роком котирування головної криптовалюти зробили різкий розворот і пішли вниз. Однак біткоїн продовжив своє зростання і в останній торговий день року додав у ціні відразу на 1 700 доларів, відзначившись на фантастичному рівні в 28 150 доларів за штуку. Причиною такого зростання стало те, що великі фінансові інститути визнали в біткоїні відповідний інструмент для інвестування і влили в нього дійсно великі гроші. Однак, якщо є в світі щось що володіє ще більш ефемерною цінністю, ніж долар, – це саме криптовалюта. Так що прогнозувати подальший хід подій з біткоїном – справа найбільш невдячна.

Список використаних джерел

1. Петик Л. О. Сучасний стан фондового ринку в Україні. *Національний лісотехнічний університет України*. 2015. Вип. 25.1. С. 344–350.
2. Поважний О. С., Орлова Н. С. Цінні папери і фондовий ринок. Львів : *Магнолія 2010*, 2014. 361 с.
3. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. URL: <http://www.nssmc.gov.ua/fund/info>
4. Вітюк Н. Фондовий ринок України і перспективи його розвитку. URL: <http://libfor.com/index.php?newsid=1532>.

В. Г. Баранова, д. е. н., професор
Одеський національний економічний університет,
м. Одеса, Україна

ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ СТРАХОВОГО РИНКУ

Однією з актуальніших проблем у діяльності будь-якої бізнес-структури є вирішення проблеми платоспроможності. Саме від стану платоспроможності залежить можливість своєчасного розрахунку з постачальниками, отримання кредиту або фінансової допомоги, активізація роботи з замовниками. Події, пов'я-

зані з епідемією та введенням у багатьох країнах світу лок-дауну, мають значні фінансові наслідки, масове закриття підприємств, особливо малого і середнього бізнесу. Тому підняття проблеми платоспроможності (її збереження) стає питанням виживання.

Разом з тим, є певні «феномени», які не тільки знизили власну платоспроможність, але й підвищили свої фінансові результати. Мова йде про страховиків. За даними [1] за результатами 2020 р. страховий ринок України при зниженні надходжень за страховими преміями до 45 млрд грн, отримав зростання прибутку до 2 млрд грн, а глобальний ринок перестрахування зріс на 7 %. Тобто можна казати, що при зниженні платоспроможності окремих страховиків в цілому ринок страхування підвищив власну платоспроможність.

Зазвичай оцінювання платоспроможності застосовується до певного окремого суб'єкта господарювання чи то виробнича компанія, чи фінансова установа. Поняття платоспроможності як розуміння того, що відбувається виконання взятих на себе зобов'язань суб'єктом господарювання, не використовувалось до такої інституції як страховий ринок. Але ми вважаємо, що за окремими показниками таке оцінювання може бути здійснено.

Сутність такої оцінки буде виявлятися у тому, що якщо більшість суб'єктів має високий рівень платоспроможності, то й ринок у цілому також є платоспроможним, тобто таким, який надає гарантії виконання зобов'язань споживачам такого ринку. Разом з тим механічне застосування наведених показників щодо оцінювання платоспроможності до цілого ринку було помилковим. Виникає питання, яким чином необхідно здійснювати таку оцінку і чи потрібна така оцінка?

Відповіддю на друге питання можуть стати наступні міркування: якщо у цілому ринок має добру динаміку основних показників, спроможний виконувати зобов'язання, тобто існує система внутрішньої підтримки стабільності, то такий ринок є привабливим, на нього можна орієнтуватися, вкладати інвестиції, незважаючи на те, що існують «слабкі» компанії. Такі «слабкі» компанії, завдяки заходам щодо злиття або поглинання, стають певною сходинкою до більш сприятливого входження на ринок. Аналіз, проведений S&P, підтверджує, що у 2021 р. діяльність зі злиття та поглинання страхових компаній (M&A) буде переломним роком, а загальна сума угод може досягти

\$ 71,7 млрд [1]. Основними суб'єктами ринку є страховики (платоспроможність яких ми оцінюємо), страхувальники (зобов'язання перед якими ми виконуємо), інфраструктура та регулятор. Оцінюючи платоспроможність ринку ми спираємося на оцінку не тільки страховиків, але й на оцінку функціонування інфраструктури та ефективність заходів щодо регулювання. З точки зору страховиків визначення платоспроможності страхового ринку та порівняння отриманої величини з рівнем платоспроможності конкретного страховика дозволить виявити загрози для функціонування даної компанії або, навпаки, її потенційні можливості. Виходячи з наведеного, пропонується використання наступних показників для оцінки платоспроможності страхового ринку:

- темпи зростання страхових премій та страхових виплат;
- загальний рівень платоспроможності (відношення активів за вирахуванням перестрахування до зобов'язань з вирахуванням перестрахування);
- коефіцієнт платоспроможності (відношення власного капіталу до страхових резервів);
- динаміка коефіцієнта збитковості;
- динаміка обсягу резервів;
- динаміка нетто-премій;
- темпи росту статутного капіталу.

Проведений аналіз платоспроможності страхового ринку (табл. 1) дозволив отримати наступні результати. Динаміка за загальним рівнем платоспроможності та коефіцієнтом платоспроможності має від'ємну тенденцію, що у цілому вказує на незадовільний стан страхового ринку України. Темпи зростання к страхових премій, так й страхових виплат знижуються (табл. 2).

Якщо у 2016–2017 рр. темпи росту страхових премій випереджають темпи росту страхових виплат, то з 2018 р. тенденція змінюється, що свідчить про погіршення стану страховиків у цілому по ринку й мова може йти про виникнення загрози рівню платоспроможності ринку. Сукупний статутний капітал страхового ринку знижується, що зумовлено зменшенням кількості страхових компаній. Разом з тим, вважаємо, що це серйозний виклик щодо платоспроможності страховиків: їх капітали повинні нарощуватися не тільки завдяки такому мінливому показ-

нику як отриманий прибуток, який може оперативно використовуватися при покритті збитків при недостатності страхових резервів. Вважаємо, що збільшення повинне відбуватися й за рахунок статутного капіталу.

Також можливо проаналізувати чинники-ідентифікатори загроз функціонування страхового ринку, адже, без сумніву, такі чинники безпосередньо впливають на платоспроможність. До них віднесемо: динаміку торговельного сальдо; динаміка інвестицій; динаміка частки іноземного капіталу у структурі власного капіталу страховиків (при наявності статистичних даних); темпи зростання катастроф; темпи росту страхових премій переданих у перестраховання нерезидентам; темпи росту ВВП.

Проведений аналіз (табл. 3) показав, що надходження інвестицій значно скорочуються майже за всіма галузями, у тому числі у сфері страхування, а це значить, що платоспроможність страхового ринку падає та вимагає термінових заходів.

Таблиця 1 – Показники платоспроможності страхового ринку України

Рік	Темпи зростання страхових премій	Темпи зростання страхових виплат	Загальний рівень платоспроможності	Коефіцієнт платоспроможності	Динаміка коефіцієнта збитковості	Динаміка обсягу резервів	Динаміка нетто-премій
2015	Базовий рік						
2016	1,182752	1,091229	2,593949	0,604756	25,1	1,1393	1,183808
2017	1,234900	1,192013	1,997446	0,558747	24,3	1,0968	1,076727
2018	1,136667	1,220807	1,858031	0,468446	26,1	1,1746	1,208108
2019	1,073605	1,114659	1,743155	0,374376	27,1	1,0957	1,149943

Джерело: розраховано за даними [1].

Така сама тенденція й по динаміці зовнішньо торговельного сальдо. Щодо кількості катастрофічних подій, то їхня кількість суттєво за період, що аналізується, не змінюється, що дозволяє враховувати цей факт при визначенні стратегії розвитку страхування.

Показовим є динаміка передачі у перестраховування частки премій нерезидентам: відбувається зростання позитивної тенденції з 2015 р. по 2020 р. (приріст за перший кв. 2020 р.

порівняно з першим кв. 2019 р. становив 12 %; приріст виплат, компенсованих перестраховиками-нерезидентами – 62 %), що є чинником-компенсатором зниження платоспроможності. Щодо темпів росту ВВП, то якщо за номінальним показником він зростає, то за показником реального ВВП відбувається зниження [2].

Таблиця 2 – Динаміка кількості страхових компаній, страхових премій та загальних активів страховиків в Україні

Показник/рік	2016	2017	2018	2019	2020 (на 1.10.20)
Страхові премії, млн грн	35 170,3	43 431,8	49367,5	53 001,2	33 000
Страхові компанії, од.	310	294	281	233	215
Загальні активи, млн грн	56 075,6	57 381,0	63 493,3	63 866,8	65 114,9*

Джерело: складено за даними [1].

Зауважимо, що у 2014 р. загальні активи страховиків склали 70 261,2 млн грн, тобто страхова галузь при суттєвому падінні у 2015 р. поступово досягає рівня 2014 р.

Таблиця 3 – Фінансові показники економіки та кількості надзвичайних подій в Україні

Рік	Сальдо зовніш. торг. бал.	ВВП номінальний, млн грн	ВВП реальний, млн грн	Надзвичайні ситуації, од.	Прямі іноземні інвестиції, млн дол. США
2015	-39 475	1 979 458	1 430 290	148	32 969
2016	-148 502	2 383 182	2 034 430	149	32 936,4
2017	-188 519	2 982 920	2 445 587	166	32 655,9
2018	-306 003	3 558 706	3 083 409	128	6 295,0
2019	-311 183	3 974 564	3 675 728	146	6 272,7

Джерело: складено на основі [2–4].

Таким чином, аналіз динаміки відібраних показників засвідчив про загальне погіршення платоспроможності страхового ринку України, що вимагає прийняття певних заходів.

Список використаних джерел

1. Фориншурер – страхование в Украине. Новости. URL. <https://forinsurer.com> (дата звернення 25.03.2021).

2. ВВП України [2021] ► ВВП на душу населення в Україні. URL <https://index.minfin.com.ua> (дата звернення 15.03.2021).
3. Інформаційно-аналітична довідка про виникнення НС в ... URL <https://www.dsns.gov.ua> (дата звернення 15.03.2021).
4. Прямі інвестиції (акціонерний капітал) в економіці України ... URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 15.03.2021).

О. В. Василякий, студентка

Науковий керівник: **А. В. Нечипоренко**, к. е. н.

Університет державної фіскальної служби України

м. Ірпінь, Україна

РОЛЬ ФОНДОВОГО РИНКУ В РОЗВИТКУ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

Фондовий ринок у ринковій економіці являється потужним фінансовим механізмом, який забезпечує трансформацію грошових коштів у капітал та слугує певним індикатором розвитку країни.

Інтеграція України до світового економічного та фінансового простору актуалізує проблему забезпечення фінансової безпеки через розвиток фондового ринку та участь вітчизняних суб'єктів господарювання на міжнародних фондових ринках. Ринок цінних паперів є чутливим до змін економічної ситуації, тому необхідно підвищувати ступінь його адаптивності до ендегенних та екзогенних факторів. Крім того, варто створювати систему надійного та прозорого контролю за діяльністю фондового ринку зі сторони держави та усіх його учасників. На сучасному етапі гостро стоїть проблема розвитку національного фондового ринку з метою мобілізації тимчасово вільних коштів та інвестування їх у реальну економіку, а також потреби забезпечення безпеки функціонування фондового ринку в умовах нестабільності [1].

Фондовий ринок відіграє важливу роль в економічному розвитку країни завдяки формуванню системи накопичення та перерозподілу фінансових ресурсів. Розвинутий ринок цінних паперів має можливість забезпечити ефективний перерозподіл тимчасово вільних ресурсів в межах національної економічної системи, дає поштовх економічному зростанню та сприяє розширеному відтворенню суспільного виробництва. Саме на ньому здійснюються перетворення фінансових ресурсів суб'єктів

економіки в інвестиції і забезпечується можливість залучити на довгострокову перспективу фінансові ресурси у реальний сектор економіки [2, с. 145].

Крім того, фондовий ринок є невід'ємним та важливим елементом фінансової системи. В Україні фондовий ринок формально існує з часу прийняття Закону України «Про цінні папери та фондову біржу» у 1991 році. На цьому ринку надзвичайно важлива роль належить фінансовим інструментам, де можна виокремити цінні папери, і серед них – акції, облігації, інвестиційні сертифікати, ощадні (депозитні) сертифікати, векселі. Рівень розвитку фондового ринку залежить від діяльності на ньому фінансових посередників, серед яких: банки, інститути спільного інвестування, страхові компанії, недержавні пенсійні фонди [3].

На сьогоднішній день ринок цінних паперів в Україні розвивається та поступово розширює сферу своїх інвестиційних можливостей. У світовій практиці необхідність розвитку ринкової економіки обумовили еволюцію фондового ринку: його зростання, становлення, виникнення його сегментів й інститутів відбувалося на тлі соціально-економічного зростання. Виникнення й першочерговий розвиток фондових бірж західних країн було обумовлено об'єктивними потребами міжнародної торгівлі, що швидко розвивалася в епоху великих географічних відкриттів [4].

Розвинута інфраструктура фондового ринку дозволяє забезпечити ефективну діяльність ринку для перерозподілу тимчасово вільних коштів в межах економіки країни, що в свою чергу може дати поштовх економічному зростанню та сприятиме розширеному відтворенню суспільного виробництва [5, с. 344].

Фондовий ринок може стабільно функціонувати лише тоді, коли вільні кошти легко перетворюються в цінні папери і на них відповідно формуються попит та пропозиція. Надлишки грошей, що утворюються на підприємствах та в організаціях, використовуються ними, у першу чергу, для внутрішніх інвестицій. Традиційно основним джерелом коштів, які можуть функціонувати на ринку цінних паперів, вважаються заощадження населення. Успішне функціонування фондового ринку вимагає існування цілого ряду різноманітних інституцій. Зокрема, для реалізації зазначених цілей, необхідна наявність таких передумов: свобода переміщення капіталу; забезпечення ліквідності цінних

паперів; наявність розвинутої інфраструктури фондового ринку; чітка специфікація прав власності, інформаційна прозорість ринку; макроекономічна стабільність, високий рівень довіри до держави, її інституцій, а також між суб'єктами господарювання. За роки незалежності в Україні сформовані принципи функціонування ринку цінних паперів, прийнято ряд законодавчих актів, які регулюють діяльність його учасників. Однак ефективність функціонування такого ринку поки що є низькою, а результати його діяльності не задовольняють основних учасників і суспільство в цілому [1, с. 17].

Важливо зауважити, що для будь-якого фінансового інвестора одним із найважливіших завдань є визначення оптимальної структури портфеля цінних паперів та вибору методів її формування. Реалії розвитку економіки і події на світових фондових ринках, які можуть мати наслідки для України та її фондового ринку, завжди вносять свої корективи у плани з інвестування. Тому остаточний варіант портфелю залежить від знань та цілей інвестора [6, с. 70].

Отже, роль фондового ринку в розвитку ринкової економіки є визначною, а тому він потребує особливої уваги з боку органів державної влади. Нині в Україні нагальною є проблема оптимізації діяльності фондового відповідно до реальних потреб національної економіки. Вітчизняний фондовий ринок має певну тенденцію до гальмування у своєму розвитку через фінансову кризу. Варто акцентувати увагу саме на пріоритеті розвитку первинного ринку цінних паперів, зважаючи на позитивний досвід зарубіжних країн. Крім того, важливо також підвищити обізнаність населення про функціонування ринку та можливість ефективного залучення заощаджених ними коштів в економіку країни через фондовий ринок.

Список використаних джерел

1. Васильєв О. В., Німкович А. І. Сучасні трансформації інфраструктури фондового ринку України та Європи. *Економіка розвитку*. 2016. № 4. С. 16–22.
2. Кужелев М. О., Головенко І. П. Розвиток інфраструктури ринку цінних паперів: сутність та елементи. *Зб. наук. пр. Університету державної фіскальної служби України*. 2016 № 2. С. 145–156.
3. Беліков О. Цінні папери та фондовий ринок в контексті європейських прагнень України. *Юридичний журнал*. 2007. Вип. 1. С. 98–103.

4. Кутузова М. Фондовий ринок України в умовах нестабільності світового фінансового середовища. *Молодий вчений*. 2016. № 3. С. 115–118.
5. Кужелєв М., Головенко І. Фондові біржі як елемент інфраструктури національного ринку цінних паперів: тенденції розвитку. *Економічний вісник університету*. 2017. Вип. № 33/1. С. 343–349.
6. Стабіас С. М. Порівняння стратегій управління портфелем цінних паперів на фондовому ринку України. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2014. Вип. № 5. Ч. 4. С. 67–70.

**О. М. Вінченко, д. е. н., доцент,
М. А. Грибкова, студентка
ДВНЗ «Український державний
хіміко-технологічний університет»
м. Дніпро, Україна**

ЗАХОДИ ЩОДО ВПРОВАДЖЕННЯ ІНДУСТРІЇ ХЕДЖ-ФОНДІВ В УКРАЇНІ

Україна інтегрується у розвинену світову фінансову систему та запозичує вже випробований роками та досвідом інструментарій. Саме таким інструментарієм, який вже слід впроваджувати у фінансову систему України є хедж-фонди. Але для цього необхідно створити певні умови та розробити систему заходів.

Потенційними інвесторами хедж-фондів є:

- індивідуальні інвестори, що мають надлишок вільних коштів та не мають змоги ними керувати самостійно з метою отримання пасивного доходу;
- інституційні інвестори, а саме державні та приватні пенсійні фонди, страхові компанії.

Загалом розвиток культури та практики інвестування через хедж-фонди є перспективним напрямком інвестиційної діяльності в Україні. Але зараз, на жаль, відсутні необхідні умови для повноцінного функціонування хедж-фондів під юрисдикцією України:

- немає законодавства, яке регламентувало б діяльність хедж-фондів під юрисдикцією України;
- немає професійних компаній з управління активами, які б мали достатній досвід та бажання управляти саме хедж-фондами;
- майже відсутні фахівці з досвідом роботи в індустрії хедж-фондів;

- відсутні вимоги щодо ліцензування КУА, які б працювали з хедж-фондами;

- нерозвинений фондовий ринок.

Інвестиційний потенціал України не такий вже й потужний, але організовані хедж-фонди можуть працювати і на світових ринках. Треба звернутися до закордонного досвіду та залучити той організаційний інструментарій, який сьогодні є доступним для впровадження інституту хедж-фондів в Україні, а саме: відкриття хедж-фонду під юрисдикцією офшорних країн та із залученням аутсорсингу щодо управління та функціонування хедж-фондів.

Таким чином, з метою функціонування галузі хедж-фондів в Україні необхідно удосконалити теоретико-методичні та організаційно-економічні аспекти впровадження інституту хедж-фондів в Україні, відповідно до яких на першому етапі пропонується звернутися до зарубіжного досвіду та залучити той організаційний інструментарій, який сьогодні є доступним, а саме відкриття хедж-фондів під юрисдикцією офшорних країн та із залученням аутсорсингу щодо їх управління та функціонування. Крім зазначених дій, з метою розвитку індустрії хедж-фондів в Україні необхідно також:

- визначити, відповідно до класичного трактування, і законодавчо обґрунтувати поняття хедж-фонду;

- представити види хедж-фондів і законодавчо зареґламентувати умови їх функціонування під юрисдикцією України;

- розробити вимоги щодо ліцензування КУА за видами хедж-фондів;

- провести стажування та атестацію фахівців, які будуть працювати з хедж-фондами на аутсорсинговій основі;

- розробити вимоги щодо відкритості інформації та звітності хедж-фондів; зареґламентувати законодавчо та привести у відповідність до міжнародних стандартів вимоги щодо похідних цінних паперів та інших фінансових інструментів з якими працюють хедж-фонди;

- привести до відповідності нормативно-законодавчі акти;

- удосконалити роботу банківської системи з метою можливості здійснення депозитарних та інших послуг щодо роботи банків з хедж-фондами;

- удосконалити роботу фондового ринку.

*Л. В. Временко, к. е. н., доцент,
Д. В. Кондратенко, к. е. н., доцент
Харківський національний університет
будівництва та архітектури
м. Харків, Україна*

ВЗАЄМНЕ СТРАХУВАННЯ: МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ УКРАЇНИ

Розвиток країни, її технологічний рівень та її потенціал безпосередньо пов'язані з можливостями і широтою застосування взаємного страхування, яке є відображенням соціально-економічного розвитку суспільства. У розвинених країнах різних регіонів світу існує законодавча база, що підтримує і стимулює розвиток взаємного страхування і цьому питанню приділяється не менше уваги ніж банківському законодавству.

Всі страхові компанії за організаційно правовою формою створення можна розділити на «взаємних» і «комерційних». Відповідно до чинного законодавства, страховиками, які мають право здійснювати страхову діяльність на території України, є: фінансові установи, які створені у формі акціонерних, повних, командитних товариств або товариств з додатковою відповідальністю згідно із Законом України «Про господарські товариства», з урахуванням того, що учасників кожної з таких фінансових установ повинно бути не менше трьох [1]. Ці страхові компанії створені на засадах угоди юридичними особами і громадянами шляхом об'єднання їх майна та підприємницької діяльності з метою одержання прибутку, та є комерційними підприємницькими структурами. Головним для власників комерційних страховиків є об'єднання капіталів і інвестування їх в страховий бізнес, розпорядження страховими фондами та прибутком.

Законодавство із страхування передбачає також можливість утворення товариств взаємного страхування. Тимчасове положення про товариство взаємного страхування, затверджене постановою Кабінету Міністрів України ще 1 лютого 1997 року, зобов'язувало Комітет у справах нагляду за страховою діяльністю, Міністерство фінансів, Міністерство економіки вивчити питання щодо доцільності розроблення законодавчого акта про діяльність товариств взаємного страхування та подати відповідні пропозиції Кабінетові Міністрів України [2]. Урядовці напевне визначили недоцільність створення таких товариств і,

як результат – 24 роки втрачених можливостей для розвитку страхової справи. В Україні немає товариств взаємного страхування, оскільки не прийняті відповідні закони та не визначені умови і порядок функціонування таких структур.

Проблематика перспектив товариств взаємного страхування потребує ґрунтовного аналізу їх сутності. Товариства взаємного страхування (приватні) є добровільними об'єднаннями багатьох осіб з метою розподілу між усіма учасниками збитків при настанні страхових випадків, які їм усім загрожують, але трапляються в дійсності не з кожним з них. При цій формі страхування кожен страхувальник є одночасно учасником товариства (страховиком) і бере участь в діяльності через відповідні органи – загальні збори, збори уповноважених, правління тощо.

Взаємне страхування – це об'єднання фінансових коштів багатьох осіб для створення фонду, який урівнює негативний вплив випадкових факторів. Це процес формування страхового фонду, використовуваного для захисту інтересів певного кола осіб – страхувальників, які є членами товариства, це розподіл збитків небагатьох серед безлічі за допомогою страхового фонду. Страхові фонди створюються шляхом пайової участі членів товариства.

Взаємне страхування, на відміну від комерційного, не має на меті отримання прибутку, прибуток залишається у розпорядженні членів товариства, а його метою є надання страхового захисту шляхом об'єднання страхувальників.

Науковці вважають, що такий підхід є більш справедливий:

- у страхувальників розвивається почуття прихильності великої ідеї – захист інтересів багатьох. Вони стають членами клубу;

- страхувальники є акціонерами м'ючуалов. Їх голоси, їх думки важливі для роботи страховика;

- дослідження показують, що учасники м'ючуалов відчують більш високий рівень задоволеності від своєї страхової діяльності [3].

М'ючуали (mutual insurance) в перекладі з англійської – це компанії взаємного страхування. М'ючуал – це, скажемо, кооператив. Ви не завжди побачите само слово Mutual в назві. Це може бути «Дружні суспільства» – Friendly societies. Чи просто кооперативи – Insurance cooperatives. Страховий фонд створюється із внесків багатьох учасників, або членів м'ючуала. Але

всі учасники працювати в ньому не можуть. Тому створюється власна керуюча компанія. Або залучається стороння. Сам мьючуал – організація за своєю філософією безприбуткова, створена на захист інтересів своїх членів [3].

Статистичний звіт Global Mutual Market Share включає детальний аналіз доходів від страхових внесків, активів, інвестицій, кількості співробітників і кількості членів-власників полісів більш ніж 5 100 компаній взаємного і кооперативного страхування в 77 країнах. Зауважимо, що страхова статистика по українському чи страховому ринку східноєвропейський країн, з'являється у першому півріччі після закінчення фінансового року, світова статистика – с запізненням у три роки. Наразі ми маємо дані за 2017 рік.

В останньому дослідженні, опублікованому Міжнародною федерацією кооперативного і взаємного страхування (ICMIF), підкреслюється, що за 10-річний період з початку фінансової кризи (з 2007 по 2017 рік) дохід від премій в глобальному секторі взаємного і кооперативного страхування виріс в цілому на 30 % у порівнянні з 17 %-м зростанням в загальній світовій страховій індустрії. У результаті частка компаній взаємного і кооперативного страхування на світовому ринку зросла з 24,0 % у 2007 році до 26,7 % у 2017 році.

У звіті також наголошується, що 922 мільйони учасників, власників полісів, обслуговувалися компаніями взаємного (кооперативного) страхування в 2017 році, що на 13 % більше, ніж в 2012 році. Зростаючий позитивний соціально-економічний вплив індустрії взаємного і кооперативного страхування також проявився в збільшенні числа людей, зайнятих в цьому секторі, які досягли 1,16 мільйона в 2017 році, що на 24 % більше, ніж у 2007 році [4].

За висловлюванням керівництва ICMIF, початок останньої глобальної фінансової кризи послужив каталізатором зростання моделі кооперативного і взаємного страхування. Позитивні результати пов'язані з наданням переваги споживачами сектору взаємного і кооперативного страхування, який може демонструвати характеристики, найбільш часто асоційовані з кооперативами та взаємними організаціями: надійність, безпеку і високу якість обслуговування. Вони зауважують, що звіт про частку глобального взаємного ринку є важливим інструментом для ICMIF для проведення заснованих на фактичних даних дискусій

про соціально-економічні важливості взаємних страховиків з законодавцями, регуляторами і політиками.

У даний час на страховому ринку України переважають акціонерні страхові компанії, але для розвитку взаємного страхування є всі необхідні передумови. За даними НБУ до Державного реєстру фінансових установ про страхові компанії, кредитні спілки, фінансові компанії та ломбарди станом на 01.03.2021 року включено 144 приватні акціонерні страхові компанії, що складає 68 % від їх загальної кількості; 3 публічні акціонерні страхові компанії (1 % відповідно), та 64 страхові компанії (31 % відповідно), які створені у формі товариств з додатковою відповідальністю [5].

Попри те, що вітчизняний комерційний страховий ринок існує більше тридцяти років, всеосяжного страхування не досягнуто. Національний банк України ще не підвів підсумки страхового ринку України в 2020 році. Проте, згідно з прогнозними даними фахівців страхового ринку, за підсумками 2020 року буде спостерігатися падіння показника загального обсягу валових страхових премій, і він складе приблизно 45 млрд грн. За 2019 рік страховики зібрали 53 млрд грн, або 2,237 млрд дол. (за даними Нацбанку станом на 31 грудня 2019 року офіційний курс гривні встановлений на рівні 23,69 гривень за долар). Польський страховий ринок за цей же період зібрав 15 млрд дол. страхових премій, майже в 7 разів більше.

У Європі взаємний сектор становив 32,7 % від регіонального ринку в 2017 році, що представляє приріст понад вісім відсоткових пунктів за 10-річний період (у 2007 році – 24,3 %). Питома вага м'ячучалів в країнах Європи: Австрія – 59,9 %, Фінляндія – 56,2 %, Нідерланди – 55,9 %, Словаччина – 53,4 %, Франція – 51,8 %, Німеччина – 47,3% [6]. Це найбільш розвинені країни Європи.

При цьому відсоток зростання збору премії м'ячучалами за 10 років:

- Латвія – збільшення «взаємної» премії на 35 %;
- Литва – на 32,7 %;
- Фінляндія – 26,1 %;
- Панама – 19,7 %;
- Словаччина – 15,3 %;
- Естонія – 11,8 %;
- США – 10,1 %;

- Угорщина – 9,2 %;
- Польща – 8,3 %.

Європейські компанії, які є м'ячучалами (зі збором премії в 2015 році, млрд. євро): Achmea, Голландія – 30 млрд; Unipol, Італія – 15 млрд; Talanx, Німеччина – 15 млрд; Groupama, Франція – 10 млрд; Vienna Insurance Group, Австрія (має дочірні страхові компанії в Україні) – 9 млрд; Mapfre, Іспанія – 8 млрд; UNIQA, Австрія (представлена в Україні) – 5,9 млрд.

Отже, товариства взаємного страхування – це розвинена індустрія, яка проводить всі види страхових операцій і займає велику питому вагу в світовому страхуванні. Стосовно до української страхової практики, взаємні товариства могли б скласти конкуренцію комерційним страховикам у сфері страхування, перш за все з точки зору вартості страхових послуг, які постійно і помітно збільшуються в останні роки. А в сфері майнового страхування юридичних осіб організації могли б кооперуватися для створення власних товариств взаємного страхування в цілях найбільш оптимального страхового захисту, зниживши фінансове навантаження за рахунок відмови від нерідко завищених тарифів комерційних страховиків.

Список використаних джерел

1. Про страхування: закон України від 7 березня 1996 року № 85/96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80#Text>
2. Про затвердження Тимчасового положення про товариство взаємного страхування: постанова Кабінету Міністрів України від 1 лютого 1997 року, № 132. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/132-97-%D0%BF#Text>.
3. Гришин Г. В. М'ячучалы, кооперативы и дружеские общества в страховании. Аналитическо-автобиографическое эссе. URL: <https://www.insur-info.ru/analysis/1422/>
4. Доля на мировом взаимном рынке 10. URL: <https://www.icmif.org/global-mutual-market-share-10/?fbclid=IwAR1H5Jyuwb1WTMleYAp7fYzQL5xdltsXW8m0crJHouaPECIMepRi1SOGTjc>.
5. Державний реєстр фінансових установ про страхові компанії, кредитні спілки, фінансові компанії та ломбарди. URL: <https://bank.gov.ua/ua/supervision/split/registers-lists>.
6. Global Mutual Market Share 10. URL: <https://www.icmif.org/wp-content/uploads/2020/11/MMS-ENG-1.pdf>.

**О. А. Горбунова, ст. викладач,
А. С. Несен, студент**
*Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торівлі»,
м. Полтава, Україна*

ФІНАНСОВІ ТЕХНОЛОГІЇ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ В КОНТЕКСТІ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ

Активний розвиток технологій поширюється у всіх сферах життя. Фінансовий ринок не став винятком, з'явився новий перспективний напрям – фінансові технології. На сьогоднішній день саме ринок фінансових технологій вважається одним з найбільш активно зростаючих. Поняття фінансових технологій включає в себе велику кількість напрямків: Р2Р-кредитування, E-wallets, Bitcoins, mPOS-еквайринг, T-commerce, мобільні банки і т. д. З кожним роком число фінансово-технологічних напрямків збільшується, що визначає привабливість даного сектора.

Дослідження у сфері розвитку фінансових технологій проводили такі вітчизняні та зарубіжні вчені як: Васюренко О., Гошал С., Дранове Д., Емері Д., Мертон Р., Мінцберг Г., Соловйов В., Тіс Д., Уайт Л., Федулова Л., Фіннерті Дж. та інші. Результати науковців були спрямовані на вирішення проблем щодо розробки стратегії розвитку фінансових інноваційних технологій. Проте визначення впливу фінансових технологій на різні сфери фінансового ринку України потребують подальшого дослідження.

Фінтех або Фінансові технології – технології, що застосовуються в фінансових службах, або використовуються для того, щоб допомогти компаніям керувати фінансовими аспектами свого бізнесу, включаючи нові програми та додатки, процеси та бізнес-моделі [1]. Після вивчення понад 200 наукових статей, опублікованих за останні сорок років, які посилаються на термін «Фінтех» (англ. Fintech), професор Школи менеджменту Фрібурга (англ. School of Management Fribourg) Патрік Шуфель (англ. Patrick Schueffel) вивів наступне визначення: «Фінтех є новою фінансовою галуззю, яка застосовує технології для поліпшення фінансової діяльності» [2].

Термін фінтех вперше було опубліковано у 80-х роках минулого століття у газеті Sunday Times у статті автора Пітера

Найта з назвою «FinTech». Науковець використав це слово для опису бота, який вніс зміни у його електронну пошту. Після глобальної фінансової кризи 2008 року, компанії у галузі фінтех почали швидко розвиватися і суттєво змінили комерцію, інвестиції, управління активами, страхування та операції з цінними паперами, з'явилися тисячі стартапів, які усвідомлювали, що довіра споживачів фінансових послуг у старому форматі зруйнована і нарізла потреба у нових фінансових бізнес-моделях. Саме завдяки фінтеху стало можливо існування криптовалют, таких як біткоїн. Україна сприяє розвитку фінтеху згідно зі Стратегією, затвердженою Нацбанком України у липні 2020 року. За даними дослідження «Український фінтех каталог», яке щорічно проводить Українська асоціація фінтех та інноваційних компаній, в Україні працює понад 100 фінтех компаній. Їх кількість щорічно зростає у півтора рази. Більшість з них далекі від повноцінної реалізації на ринку, однак мають солідну капіталізацію і портфель клієнтів. Розглянемо складові фінансових технологій більш детально.

Управління особистими фінансами. Понад 600 стартапів реалізували свої мобільні та десктопні програми, що дозволяють стежити за рухами особистих коштів, отримувати докладні звіти та припущення про майбутні витрати на основі предикативного аналізу.

Платежі. Цей напрям найближчим часом зможе запропонувати прогресивні підходи до фінансових транзакцій. Важливу роль у розвитку платежів може зіграти технологія блокчейн.

Блокчейн. Технологія розподілених реєстрів активно використовується у фінансових технологіях. Найбільш відомим рішенням у банківських транзакціях є платформа Ripple.

Кредитування. Стартапи у сфері p2p (peer-to-peer) кредитування є одними з найпопулярніших.

B2B фінтех – окремий напрямок фінтеху, що розв'язує проблеми розрахунків і обміну даними в бізнесі. Останнім перспективним трендом цієї діяльності є розробка смартконтрактів на основі блокчейну.

Колективне фінансування (Краудфандинг). Найбільш популярними майданчиками для отримання венчурного фінансування лишаються Kickstarter і Indiegogo.

Аналіз Великих даних. Вже понад 100 фінтех-стартапів у світі присвячені використанню Big Data у фінансовому секторі.

PerTex – дозволяє швидко та автоматизовано адаптувати бізнес до змін законодавства та умов ринку.

InsureTech – мобільні додатки, взаємодія на рівні інтернету речей, р2р-страхування, автоматизація регресних виплат.

Необанки (банки-челенджери). Рішення у сфері банківського сервісу без відділень.

Криптовалюти. До фінтех-стартапів у сфері криптовалют відносять криптобіржі, обмінники, майнінгові компанії, інвестиційні та ICO-майданчики.

P2P – грошовий переказ з картки відправника на картку, номер телефону, email або розрахунковий рахунок одержувача. API підтримує перекази по Україні (для переказів з України – закордон необхідно додаткове узгодження з менеджером LiqPay).

Мікрокредитування – один з основних видів мікрофінансування, що полягає у видачі невеликих кредитів людям, які не мають доступу до традиційного банкінгу з різних причин.

Онлайн-банкінг – один із видів дистанційного банківського обслуговування, засобами якого доступ до рахунків та операцій за рахунками забезпечується в будь-який час та з будь-якого комп'ютера через Інтернет.

Критерії класифікації фінансових технологій визначено в табл. 1.

Таблиця 1 – Групування видів ФінТех за обраними критеріями

Китерії	Види ФінТех
<i>1. Спрямування</i>	
Оплата	Платіжні системи, мобільний банкінг, біткоіни, онлайн-банкінг
Обмін	Мобільний банкінг, онлайн-банкінг
Кредит	P2P, мікрокредитування, онлайн-банкінг, краудфандінг
<i>2. Залежність від банку</i>	
Через банк	Онлайн-банкінг, мобільний банкінг, платіжні системи
Без банку	P2P, мікрокредитування, краудфандінг, криптовалюта, платіжні системи
<i>3. Платформа функціонування</i>	
Сайти сервіси	Мікрокредитування, онлайн-банкінг, P2P, платіжні системи, краудфандінг, PerTex, необанк, Big Data
Додатки	Мобільний банкінг, InsurensNech

Китерії	Види ФінТех
4. Функціональність	
Багато функціональні	Криптовалюта, онлайн-банкінг, мобільний банкінг, необанк
Спеціалізовані	Платіжні системи, InsurensNech, P2P, мікрокредитування, краудфандінг

Фінтех-екосистема – це набір інструментів, які фінансова установа надає стороннім бізнес-структурам для створення і розвитку власних інноваційних сервісів. Зокрема екосистема містить процесинговий центр, еквайринг та білінгову систему.

Таким чином, результати проведеного дослідження свідчать, що одними з визначальних чинників розвитку сучасної фінансової системи є впровадження фінансових технологій та діяльність FinTech-фірм. Орієнтація на неохоплений банківськими послугами сегмент та використання сучасних цифрових каналів дасть змогу не тільки швидко збільшити залучення населення до фінансового сектору, але й досить швидко масштабувати бізнес фінтех-компаній в Україні.

Список використаних джерел

1. Що таке фінтех і як він впливає на ваше життя вже сьогодні? [Електронний ресурс] / *Економічна правда*. – URL: <https://www.epravda.com.ua/projects/fintech/2018/12/5/641431/>.
2. Patrick Schueffel (2016). Taming the Beast: A Scientific Definition of Fintech. *Journal of Innovation Management*, 4(2016) 32–54.

О. П. Зубенко, студентка

Науковий керівник: **М. Б. Ріппа**, к. е. н., доцент
Університет державної фіскальної служби України
м. Ірпінь, Україна

ПРОБЛЕМИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ЗАГАЛЬНООБОВ'ЯЗКОВОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Основою сучасного існування України є проблема активного залучення та опанування нових механізмів її соціально-економічного розвитку. Один із першочергових завдань соціальної політики держави є охорона здоров'я, тому саме медицина потребує реформування.

Медичне страхування поділяється за формами на обов'язкове медичне страхування (ОМС) і добровільне медичне страхування (ДМС). Обов'язкове медичне страхування реалізується через програми обов'язкового медичного обслуговування. Воно має особливе значення, оскільки воно є всеохоплюючим. Це надзвичайно важливо у зв'язку з тим, що будь-яка людина живе в соціумі, і як жива істота, має право на отримання допомоги у разі втрати здоров'я, незважаючи на те, чи може вона оплатити цю допомогу. Але в такий спосіб суспільство не може забезпечити надання допомоги у разі захворювання, лікування якого вимагає надто великих затрат; надання високо комфортних умов лікування й та ін. Саме тому системі ОМС доповнює система добровільного медичного страхування (ДМС).

Добровільне медичне страхування є формою захисту інтересів громадян у разі втрати ними здоров'я з будь-якої причини. Воно пов'язане з компенсацією громадянами витрат, зумовлених оплатою медичної допомоги, та інших витрат, пов'язаних із підтримкою здоров'я:

- відвідуванням лікарів та амбулаторним лікуванням;
- придбанням медикаментів;
- лікуванням у стаціонарі;
- отриманням стоматологічної допомоги, зубним протезуванням;

- проведенням профілактичних та оздоровчих заходів тощо.

Договір з добровільного медичного страхування може, зокрема, передбачати:

- ширше право вибору застрахованим пацієнтом медичних установ, лікарів для обслуговування;
- поліпшення умов утримання застрахованого в стаціонарах, санаторіях, профілакторіях;
- надання спортивно-оздоровчих послуг та інших засобів профілактики;
- подовження тривалості після лікарняного патронажу та догляду за пацієнтом у домашніх умовах;
- діагностику, лікування та реабілітацію з використанням методів нетрадиційної медицини;
- розвиток системи сімейного лікаря [1].

Поки що в Україні передбачено лише добровільну форму медичного страхування, а ринок медичних страхових послуг

перебуває на стадії формування. Міністерство охорони здоров'я України пропонує для публічного обговорення проект Закону України «Про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування», згідно якого загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування є формою соціального захисту населення у випадку хвороби [2]. Цей проект пропонує такі моделі створення загальнообов'язкового медичного страхування:

1-й рівень – солідарна система загальнообов'язкового медичного страхування, що базується на засадах солідарності та субсидування й здійснення страхових виплат за рахунок коштів Фонду загальнообов'язкового медичного страхування;

2-й рівень – накопичувальна система загальнообов'язкового медичного страхування, що базується на засадах накопичення коштів застрахованих осіб у Накопичувальному страховому фонді та фінансування витрат на оплату укладення договорів довічного медичного страхування і страхових виплат особі після досягнення нею пенсійного віку. Запропонована система дала б змогу забезпечити необхідний медичний захист усім верствам населення, включаючи непрацюючих, пенсіонерів, інвалідів, студентів, дітей до 16 років і це свідчило б про ефективність політики у сфері медицини [2]. Але ці зміни є затратним, громістким та довготривалим процесом, тому ось що потрібно для його здійснення:

1. Перш за все, для запровадження загальнообов'язкового медичного страхування в Україні потрібно від 2 років.

2. Наступним елементом для запровадження законопроекту є сума необхідних коштів, без здійснення реформи системи фінансування запуск обов'язкового медичного страхування неможливий в принципі. Запроваджуючи обов'язкове страхування у нашій країні, ми постановою перед питанням: як фінансувати страховку. Збільшувати податкове навантаження на громадян – табу. Це принципова позиція президента. Компенсувати страховий внесок за рахунок зменшення податків для фізосіб? Але якщо зменшити ставку податку на доходи – постраждають місцеві бюджети, які отримують 75 % ПДФО. Зменшити єдиний соціальний внесок – Пенсійний фонд стане ще більш дотаційним. Компенсування страховки за рахунок бюджету? Але нам в наступному році і так потрібно збільшити фінансування НСЗУ. На сьогодні в Україні близько 11 млн пенсіонерів та майже 10 млн працюючих громадян. А ще залишаються декілька

мільйонів людей, які ніде не працюють. Значна частина тих, хто працює легально, отримують мінімальну зарплату. В цьому році з огляду на пандемію та економічну кризу ситуація буде ще гіршою. Тому всі податки на доходи громадян приблизно складають бюджет медичної сфери, який сьогодні не дозволяє нормально фінансувати навіть базовий пакет послуг [3].

Медичне страхування, яке провадиться в обов'язковій формі, набуває рис соціального страхування, оскільки порядок його проведення визначається державним законодавством. Обов'язкова форма страхування координується державними структурами. Державна політика розвитку медичного страхування як частина загальної соціальної та економічної політики України повинна визначати основні принципи, напрями і форми економічного впливу у сфері соціального захисту населення. Медичне страхування має бути підтримано нормативно-правовою базою; удосконаленням податкової політики та державного нагляду; підвищенням фінансової надійності страховиків, страхової культури населення; підготовкою та перепідготовкою кадрів.

Наразі всі країни зустрілись із проблемою зараження COVID-19, тому в Україні було запровадження страхування медиків. А саме 7 травня Верховна Рада ухвалила закон про страхування медичних працівників від COVID-19. Проте згідно з ним, виплати лікарі можуть отримати лише, якщо через коронавірус помруть або отримають інвалідність. Саме інфікування цей захист не покриває. Тоді для медиків визначили такі суми виплат:

630 тисяч гривень – III група інвалідності

735 тисяч гривень – II група

840 тисяч гривень – I група

1,5 мільйона гривень – виплати родині медика у разі летального випадку [4].

Отже, за підсумками проведеного дослідження варто відмітити, що є деякі проблеми щодо запровадження загальнообов'язкового медичного страхування. В першу чергу це погіршення економічної ситуації країни на теперішній час. По-друге це не короткостроковий процес на який необхідно від двох років. По-третє потрібно визначити звідки взяти кошти. Тому запровадження проекту повністю залежить від темпів розвитку економіки, збільшення та детінізації доходів українців.

Щодо страхування від інфекційного захворювання COVID-19 медичного персоналу, система не є досконалою, але почала діяти спрощення процедури надання допомоги родинам.

Список використаних джерел

1. Коваль О. А., Ночвай О. І. Наукова стаття. – м. Запоріжжя: «Проблеми та перспективи впровадження медичного страхування в Україні», Електронний журнал «Ефективна економіка» 2019 р. [Електронний ресурс]. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2905>.
2. Ліга закон/ Головний правовий портал України [Електронний ресурс] / Проект Закону України «Про фінансування охорони здоров'я та загальнообов'язкове медичне страхування в Україні». – 2018 р. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JH72J00A.html.
3. Українська правда / Коли і яким чином в Україні запрацює обов'язкове медичне страхування? – 2020 р. [Електронний ресурс] URL: <https://life.pravda.com.ua/columns/2020/07/21/241715/>
4. Dozorro/ Чому лікарні страхують працівників на випадок COVID-19? – 2021 р. [Електронний ресурс]. URL: <https://dozorro.org/blog/chomu-likarni-strahuyut-pracivnikiv-na-vipadok-covid-19>.

*I. Kostov, PhD, Chief Assistant Professor
University of National and World Economy
Sofia, Bulgaria*

DID THE CORONAVIRUS PANDEMIC CHANGE THE PERCEPTION OF BITCOIN AS A SAFE-HAVEN ASSET?

It is natural in times of market turbulences or market crisis for investors to flee to the so-called safe-haven assets. By definition a safe haven is a type of investment that is expected to retain or increase in value during times of market turbulence. [1]. In other terms it could be said that a safe haven asset is uncorrelated or negatively correlated with other assets in distressed markets only [2].

Based on that different researchers and experts constitute a set of assets that possess the properties stated above. These generally include [3]:

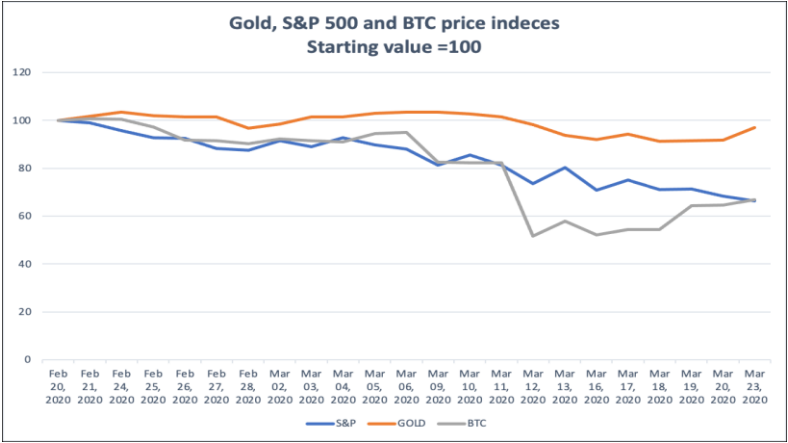
1. Gold – probably the first asset that comes into the mind of an investor when we speak about safe haven assets. Gold has large and liquid market; it is used in industry and was historically used as medium of exchange. And of course, its scarce – it's not absolutely rare but it's hard to produce. The market capitalization of gold, considering its current market price (1744 USD per ounce as of 09.04.21), is around 11 trillion USD [4].

2. Government bonds – these financial assets are considered safe-haven assets when issued by developed countries governments because of their well-developed market and the high creditworthiness of their issuers.

3. Currencies – under that point there are generally very few currencies that are considered safe-haven assets: the US dollar, Swiss Franc and Japanese yen.

4. Defensive stocks – these are stocks issued by companies producing and/or supplying essential goods that people need even in cases of crisis: water, food, electricity, gas, medicines.

One question that steadily appears in the recent years is: Can we consider Bitcoin as a safe-haven asset as well? This question was loudly raised during the COVID market crisis from March 2020 that heavily hit the financial markets all over the world. If we consider that market crisis period was between the first day of losses of S&P500 on February 20 and ended with its lowest point on March 23 we could easily see from the graph below that all the major assets, including gold, were hit by the massive selloffs.



Source: Yahoo finance, own calculations.

Since then, all these classes of assets increased their value, especially Bitcoin. If we look at a broader prospective, in the context of the safe-haven discussion, the following table could be helpful:

Bitcoin and Traditional Assets ROI (vs USD)			
	Bitcoin	Gold	S&P 500
1 year:	1032%	14%	61%
2 year:	1426%	33%	39%
3 year:	631%	31%	43%
4 year:	4705%	41%	66%
5 year:	14326%	40%	96%
Data Source: casebitcoin.com			

Based on the graph and the table above we could conclude two things. First, Bitcoin incurred more losses than the other traditional assets during the Covid crisis. Second, since than Bitcoin's price surged more than 10 times and in general it's much more volatile than the other assets. It could be easily then said that we cannot consider Bitcoin as a safe haven. But that is at first glance. If we dig deeper in that issue, we could find arguments about the opposite.

Undoubtedly Bitcoin is completely different from all the other assets in discussion. It's a digital asset managed by computer code that is running on thousands of computers. Unlike every other digital money system, there is no central point of control that make changes to the money supply, which makes it fully decentralized [5]. Adding also the fact that Bitcoin's supply is predetermined since its birth to 21 000 000 bitcoins makes it similar to gold.

Bitcoin is digital and could be easily stored and moved around the world with almost no costs. Its volatility is really high but based on historical returns it's readily visible that it is a real store of value, especially recently when the authorities all around the world embarked on an extremely expansionary monetary policy trying to curb the damages of the pandemic.

As we are constantly touching the problem with volatility of Bitcoin, this could be justified in several ways. First, Bitcoin is an asset with a very limited history so far. It is typical for an asset of its early stage of development to be volatile. In case of Bitcoin, considering its unique properties compared to the traditional assets, it could be perceived as an emerging store of value. There has not been a single asset in its infancy that was not volatile. That is the way of an asset to grow in value. In that respect it is not quite plausible to compare Bitcoin and gold in real time. Now gold could seem stable priced but if we look at it in historical prospective, we can find periods of high volatility. For example, in the 1970's the return of the gold was 1 365 % and in 2000's it was 281 % [6].

It could be noticed that with the time the volatility of Bitcoin declines and the bitcoin doubling price time increases. An exclusion is the end of 2020 and the beginning of 2021 when the doubling times were short but explanations about that could be the will of the investors to diversify their portfolios flowing some money directly from gold to bitcoin [7].

Bitcoin's volatility is also related to its supply inelasticity. Bitcoin's supply is predetermined since its birth and a surge in demand could not be addressed by an adequate increase in supply.

Referring the criticism that bitcoin is not backed by nothing and hence has no intrinsic value the short response is that in fact it is backed by the software code and the agreement between its stakeholders.

In conclusion, it's still early to determine whether bitcoin will develop as a safe-haven asset. But for sure a key role in that process takes the deep analysis and understanding of its key features that are much different to ones of the traditional assets.

References

1. <https://www.investopedia.com/>
2. Klein T., Walther T., Thu, H., Bitcoin is the New Gold – A Comparison of Volatility Correlation and Portfolio Performance. <https://www.researchgate.net/publication/323935694> [Accessed on April 10, 2021].
3. Botte A., Five “Safe-Haven” Assets and Their Performance During the COVID Market Crisis. June 2020. <https://www.venn.twosigma.com/vennsights/five-safe-haven-assets> [accessed on April 10, 2021].
4. <https://companiesmarketcap.com/gold/marketcap/> / [Accessed on April 11, 2021].
5. <https://casebitcoin.com/> [Accessed on April 08, 2021].
6. Hougan M., Bitcoin vs. Gold: Is Bitcoin Really a New “Safe Haven” Asset? <https://www.forbes.com/sites/matthougan/2019/08/21/bitcoin-vs-gold-is-bitcoin-really-a-new-safe-haven-asset/?sh=24169827ba1e>, 2019, [Accessed on April 12, 2021].

К. А. Лузанова, студентка

Науковий керівник: С. М. Іорга, ст. викладач
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна

СУЧАСНИЙ СТАН ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ УКРАЇНИ

Сучасний стан розвитку економіки України свідчить про необхідність суттєвих впливів інвестиційних ресурсів у окремі галузі

зі економіки. Довгострокові інвестиції у оновлення основних фондів, покращення технологічних процесів сільського господарства, тощо – є запорукою досягнення економічного зростання у майбутньому. Саме тому одним із основних факторів, що забезпечують надходження інвестиційних ресурсів, є створення в країні сприятливого інвестиційного клімату.

Упродовж останніх років на інвестиційний клімат України та її економіку в цілому негативно впливає чимало факторів, основними з яких є політична й економічна нестабільність, військові дії на сході країни, корупція, тінізація економіки, відтоки іноземного капіталу, пандемія тощо. Для його покращення застосовують певні рішення, однак на сьогоднішній день цього не достатньо і клімат інвестицій залишається в негативній площині.

На сьогоднішній день Індекс інвестиційної привабливості в Україні за даними ЕВАу першій половині 2020 року склав 2,51 балів з 5-ти можливих та продовжує перебувати у негативній площині. За останні 10 років найбільшими іноземні інвестиції в Україні були у 2014 році, але у 2015 році відбулося різке зменшення обсягів. Враховуючи те, що на території України почалися військові дії, нестабільна політична ситуація змінилися в негативну сторону тенденція прямих іноземних інвестицій. Проте на кінець 2019 року відбулось незначне, але зростання обсягів інвестицій [2]. За накопичувальним підсумком, станом на 1 січня 2020 року акціонерний капітал нерезидентів в Україні дорівнював \$ 35 809,6 млн. (із країн ЄС – \$ 28289,3 млн, з інших країн – \$ 7 520,3 млн), що виявилось на 8,8 % більше показника початку 2019 року (\$ 32 911 млн).

Хоча динаміка залучення іноземних інвестицій в національну економіку є позитивною, проте на фоні інших держав, вона зростає незначними темпами. Україна займає стратегічне географічне положення, має багаті природні ресурси та робочу силу з високим рівнем освіти, що робить її привабливим інвестиційним середовищем, має значний промисловий і сільськогосподарський потенціал, проте вона ще не досягла свого очікуваного потенціалу через те, що не змогла звести до мінімуму втручання держави у дію ринкових механізмів, усунути корупцію, адже Україна за даними Transparency International посіла у 2020 році 117 місце зі 180 країн за Індексом сприйняття корупції (CPI) та полегшити ведення бізнесу, адже Україна у 2020 році посідає

64 сходинку зі 190 країн в рейтингу DoingBusiness, зменшити недовіру до судової системи, адміністративний тиск правоохоронних органів та трудову міграцію з України. На початок 2021 року, за даними Інституту демографії та соціальних досліджень, кількість трудових мігрантів становить 2,5–3 млн.

В умовах структурної перебудови економіки Україна потребує значних іноземних інвестицій, що на даний момент є гострою проблемою. У більшості країн (США, Німеччина, Франція, Великобританія) саме іноземний капітал був каталізатором інвестиційної діяльності, який відіграв активну роль у розвитку та перебудові економіки. Проте, під час пандемії світовий обсяг прямих іноземних інвестицій (ПІІ) скорочується, а саме в першому півріччі 2020 року скоротився по відношенню до такого ж періоду минулого року на 38 %, в порівнянні з другою половиною 2019 – на 50 %, згідно даним ОЕСР. ПІІ в обсязі \$ 364 млрд – це найнижчий піврічний показник з 2013 року. У січні-березні 2020 року порівняно з останнім кварталом 2019 спад склав 41 % (до \$ 227 млрд), в квітні-червні вкладення скоротилися ще на 39 % (до \$ 137 млрд).[3].

На сьогодні стан інноваційного розвитку України характеризується:

- дефіцитом фінансових ресурсів;
- падінням платоспроможного попиту на науково-технічну продукцію;
- погіршенням якісних характеристик наукових кадрів і матеріально-технічної бази досліджень;
- недоліками в процесі розробки та виконання державних цільових програм.

Усунення недоліків можливе шляхом формування інноваційної інфраструктури національної економіки через:

- створення регіональних центрів інноваційного розвитку;
- розвиток таких інноваційних структур, як наукові парки на базі наукових закладів, що мають вагомі наукові здобутки;
- створення тарозвиток бізнес-інкубаторів, навчально-тренінгових центрів, венчурних фондів;
- формування системи фондів для цільового конкурсного фінансування науково-технічних проектів зі створення «критичних» або «високих технологій».

Удосконалення законодавчої та організаційної бази для підвищення спроможності механізмів забезпечення сприятливого інвестиційного клімату та формування основи для збереження та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки є актуальним питанням для подальшого покращення інвестиційного клімату в Україні. Тому для захисту інтересів інвесторів доцільно встановити універсальний строк позовної давності, наприклад, два роки за всіма угодами, в період кризових явищ, таких як пандемія або масштабна фінансова криза – у двічі більший. Держава повинна надавати інвесторам, які здійснюють довгострокові проекти, гарантії у випадку несприятливих змін податкового або іншого економічного законодавства, наприклад, заморожування податкових ставок.

Отже, розглянувши інвестиційний клімат України, можна зробити висновок, що підвищення інвестиційної привабливості має бути одним із пріоритетних завдань. Враховуючи потенційно сильні та слабкі сторони інвестиційного середовища країни, на рівні держави необхідно надалі здійснити комплекс заходів щодо подолання негативних тенденцій, що сьогодні існують, а саме: покращити інвестиційну інфраструктуру; гарантії для інвесторів на державному рівні, здійснювати контроль за рівнем ризиків, сприяти скороченню масштабів корупції, забезпечити прозоре податкове законодавство та забезпечувати сталий розвиток фінансового сектора.

Список використаних джерел

1. Індекс інвестиційної привабливості України. ЕБА. 2020. URL: https://eba.com.ua/wp-content/uploads/2020/07/EBA-InvestIndex_1H-2020_UKR1.pdf (дата звернення 25.03.2021).
2. Прямі інвестиції (акціонерний капітал) в економіці України по регіонах. Державна служба статистики України. 2019. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/zd_inv_new/arh_inv_zd.htm (дата звернення: 25.03.2021).
3. Investments screening in times of COVID-19 and beyond. 2020. URL: https://www.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/investment-screening-in-times-of-covid-19-and-beyond_aa60af47-en (дата звернення 25.03.2021).

СУЧАСНІ МОДЕЛІ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ

Соціальне страхування є основним елементом системи захисту в країнах з розвинутою ринковою економікою, це позитивно впливає на ефективний розвиток громадянського суспільства на демократичних засадах. Соціальні інститути сприяють забезпеченні соціальної безпеки, сталого економічного розвитку і це дає можливість збалансувати інтереси всіх соціальних груп населення. Однією із ознак цивілізованості громадянського суспільства, його розвитку на демократичних основах є ефективне функціонування системи соціального страхування.

Організація соціального страхування визначається моделями соціального захисту, проголошеними тією чи іншою державою. При цьому останні визначають ще й систему фінансових відносин у суспільстві. Так, якщо реалізується модель «мінімальної держави», то соціальна функція держави виявляється слабо і фінансових ресурсів для її реалізації потрібно менше, а отже, рівень оподаткування в економіці буде невисокий (наприклад, країни Північної Америки). Навпаки, якщо суспільство буде соціально орієнтовану (змішану) державу з широко вираженою соціальною функцією, то потреба у фінансових ресурсах для неї зростає, а отже, рівень оподаткування в економіці буде вищий (наприклад, країни Скандинавії чи континентальної Європи). Виникає потреба згрупувати існуючі моделі соціального страхування в ринкових умовах та проаналізувати можливість їхнього використання в Україні. [1]

У країнах-членах Європейського Союзу домінують чотири основні моделі соціального захисту: континентальна (модель Бісмарка), англосаксонська (модель Беверіджа), скандинавська і південноєвропейська.

Модель Отто фон Бісмарка (так звана континентальна модель) – полягає у наявності тісного зв'язку між рівнем соціальних виплат та тривалістю страхового стажу. Ця модель в повній мірі орієнтована на діючий механізм соціального страхування, фінансове забезпечення всіх соціальних виплат здійснюється в

більшій мірі, рахунок страхових внесків як роботодавців так частково і внесків застрахованих осіб [1].

Нині у Німеччині, як у країні-засновниці континентальної моделі соціального захисту функціонує п'ять форм державного соціального страхування, які регламентуються Кодексом соціального права:

- державне медичне страхування;
- державне обов'язкове страхування у разі догляду за хворою чи старою людиною;
- державне пенсійне страхування;
- державне страхування на випадок безробіття;
- державне страхування від наслідків нещасного випадку на виробництві [3].

Фінансування системи соціального страхування в Німеччині здійснюється в основному за рахунок страхових внесків як застрахованих працівників так і роботодавців, а також, частково, за рахунок коштів держави, та комбінації обох видів фінансування. Гарантом виконання соціальних зобов'язань виступає держава, через механізм перерозподілу частини коштів на покриття видатків у вигляді державних дотацій.

Модель Лорда Вільяма Беверіджа широко відома як англосаксонська модель представлена в Європі такими країнами як Велика Британія та Ірландія. Вона базується на таких принципах: 1 – всезагальності системи соціального страхування; 2 – принцип одноманітності й уніфікації соціальних послуг і виплат; 3 – принцип розподільної справедливості – основний у даній моделі, оскільки мова йде не про професійну (як у бісмаровській моделі), а про національну солідарність [1].

Слід зазначити, Францію прийнято відносити до змішаної моделі соціального захисту, адже вона займає проміжне становище між двома концептуальними моделями, сформованими західним суспільством. Французька модель дістала назву консервативно-корпоративістської, або франко-німецької, і фактично являє собою поєднання двох інших моделей – беверіджиської та бісмаркської. Перша, беверіджиська модель, передбачає державний перерозподіл доходів від більш багатих до бідних прошарків суспільства шляхом стягування податків і проведення цільових державних програм. Таким чином, державна соціальна політика охоплює все суспільство і має метою боротьбу з бідністю [2].

Південно-європейська модель представлена в Італії, Іспанії, Греції й Португалії. В цих країнах системи соціального захисту були створені або вдосконалені лише упродовж останніх десятиліть. Дану модель можна інтерпретувати як таку, що розвивається, перехідну. Західні дослідники відзначають її «рудиментарність».

Як правило, рівень соціальної захищеності в цій моделі відносно низький, а завдання соціального захисту часто розглядається як справа родичів і сім'ї.

Основним принципом шведської системи соціального захисту є її універсальність, тобто охоплення всіх прошарків населення. Наступним за важливістю принципом, характерним для багатьох європейських «соціальних економік», є принцип соціальної солідарності, який полягає в тому, що всі громадяни рівним чином і незалежно від соціального статусу беруть участь у фінансуванні системи соціального захисту, докладаючи співмірний своїм доходам внесок [1].

Таким чином, проблема підвищення рівня захисту населення України і, зокрема, розвитку соціальних видів страхування потребує розроблення державної політики ефективного розвитку соціального страхування разом з загальнонаціональними економічними пріоритетами. Мають передбачатись умови для подальшого розвитку законодавчої та удосконалення нормативної бази, запровадження системи загальнообов'язкового медичного страхування тощо.

Список використаних джерел

1. Вереша Н. М., Ріппа М. Б., Зарубіжний досвід соціального страхування населення та можливості його застосування в Україні, *Зб. ст. здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня Навчально-наукового інституту фінансів, банківської справи Університету ДФС України*, ч. 2, 2019, С. 23–27.
2. Малюга Л. Ю., Соціальне забезпечення населення Франції: зміст та шляхи вдосконалення соціального законодавства України, *Прикарпатський юридичний вісник*, № 1(26), 2019, С. 100–108.
3. Коваль С., Система державного соціального страхування: досвід України та Німеччини, *Світ фінансів*, № 2 (55), 2018, С. 67–77.

РОЛЬ ФОНДОВОЇ БІРЖИ В СУЧАСНІЙ РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Вже не одне сторіччя епіцентром ринкової економіки виступають біржі. За довгі роки їхнього успішного функціонування накопичено величезний досвід, дуже корисний сьогодні для нашої країни. З активним переходом української економіки до ринкової структури, до формування нових видів власності в останні роки усе більше увага приділяється цінним паперам, ринку цінних паперів, фондовим операціям. Важливим аспектом є аналіз спекулятивного механізму фондової біржі, від якого не застрахована жодна країна. Сама ж фондова біржа служить об'єктивним показником економічного і політичного життя країни.

Проголошення Україною політичної й економічної незалежності, відмова від централізованого керування і планування призвели до рішучих змін у структурі національної економіки. Перехід до ринку неможливий без нагромадження капіталу для інвестицій у виробничу і соціальну сфери, роздержавлення економіки шляхом приватизації. Ці процеси роблять надзвичайно необхідним розвиток ринку цінних паперів і головного його інституту – фондової біржі. У цьому напрямку були зроблені рішучі кроки – із січня 1992 року почала діяти Українська фондова біржа, на основі якої був організований Український фондовий союз.

Фондова біржа – організований ринок для торгівлі стандартними фінансовими інструментами, створюваний професійними учасниками ринку цінних паперів для взаємних оптових операцій. Фондова біржа – це кращий ринок, створюваний для кращих цінних паперів (найбільшими, що користуються довірою і фінансово стійкими) посередниками, що працюють на фондовому ринку.

З організаційно-правової точки зору фондова біржа являє собою фінансову посередницьку установу з регламентованим режимом роботи, де відбуваються торгові операції між продавцем і покупцем фондових цінностей за участю біржових посеред-

ників за офіційно закріпленими правилами. Ці правила встановлюються як біржовим (Статут біржі), так і державним законодавством. Варто мати на увазі, що фондова біржа як така і її персонал не укладають угод із цінними паперами. Вона лише створює умови, необхідні для їхнього здійснення, обслуговує ці угоди, зв'язує продавця і покупця, надає приміщення і т. д. Слід зазначити, що біржове законодавство, як правило, не фіксує порядок визначення біржового курсу цінних паперів [1].

Роль фондової біржі в економіці країни визначається, насамперед, ступенем роздержавлення власності, а точніше часткою акціонерної власності у виробництві Валового Національного Продукту. Крім того, роль біржі залежить від рівня розвитку ринку цінних паперів у цілому.

Найбільш масштабним завданням економічної активності держави в ринковому господарстві є діяльність зі стабілізації економічного розвитку суспільства. Одним із найважливіших напрямків цієї діяльності є регулювання збалансованості попиту і пропозиції на національному ринку України. Фондова біржа дозволяє забезпечити концентрацію попиту і пропозиції цінних паперів, їхню збалансованість на основі біржового ціноутворення, що реально відбиває рівень ефективності функціонування акціонерного капіталу.

Біржа – це система підтримки ринкової вартості акцій. При поглинанні і злитті компаній оцінка вартості активів спирається на курсову ринкову вартість акцій, а не на книжкову, балансову. Лістинг у ряді країн є підставою для надання компанії певних більш істотних знижок при оподатковуванні. Таким чином, лістинг – це система підтримки ринку, що створює сприятливі умови для організованого ринку, дозволяє виявити найбільше надійні і якісні цінні папери і сприяє підвищенню їхньої ліквідності. У нашій країні лістинг поки не робить значного впливу на оцінку якості цінного паперу, як із погляду інвестора, так і емітенту. Процес обігу фондових цінностей на всіх офіційно зареєстрованих фондових біржах може здійснюватися тільки з цінними паперами, що успішно пройшли спеціальну біржову процедуру, тобто лістинг – буквально «включення до списку». Будь-якій компанії необхідно внести до списку відповідної біржі свої цінні папери, що є офіційною передумовою для пропуску до торгівлі.

До переваг лістингу і відповідно участі в біржових торгах відноситься підвищений рівень ліквідності цінних паперів, а також очевидні вигоди від явної стабільності їхньої ціни. Процес утворення фондових цінностей під постійним контролем безпосередньо регулюється самою біржею, що у такий спосіб оберігає угоди, що укладаються на торгах, від появи на них елементів шахрайства і зловживання [2].

Інвестор, покупець цінних паперів, включених у котирувальний лист біржі, може бути упевнений, що одержить достовірну і своєчасну інформацію про компанію – емітента і ринок її цінних паперів. Він повинний мати можливість оцінити перспективи економічного розвитку емітенту і якість його цінних паперів.

Таким чином, всякий інвестор, що вирішив вкласти кошти у внесені до листів фондові цінності, разом із ними автоматично одержує і повний набір усіх переваг, що містить у собі комплекс засобів захисту, запропонований фондовою біржею. Фондова біржа, проте, не гарантує прибутковості інвестицій в акції компанії, яка пройшла лістинг. Також компанії, внесені в такі списки, стають відомими і популярними серед осіб, зайнятих у сфері інвестицій.

Будучи найстаршою представницею ринкового господарства, біржа грала і продовжує грати величезну роль у мобілізації, розподілі і перерозподілі капіталу. Значення фондової біржі для ринкової економіки виходить за рамки організованого ринку цінних паперів. Фондові біржі зробили переворот у проблемі ліквідності капіталу. Переворот полягав в тому, що для інвестора практично стерлися різниці між довгостроковими і короткостроковими вкладеннями коштів. Цілком реальні побоювання омертвити капітал стримували підприємницький запал. Але в міру розвитку операцій на фондових біржах склалося становище, коли для кожного окремого акціонера інвестиції (інвестований в акції капітал) мають майже такий же ліквідний характер, як готівка, тому що акції в будь-який момент можуть бути продані на біржі.

Список використаних джерел

1. Базілевич В. Д. Фондовый рынок: навч. посібник / В. Д. Базілевич, В. В. Шелудько. – Київ : Нац. університет ім. Т. Шевченка, 2015. – 686 с.
2. Дефоссе Гастон. Фондовая биржа и биржевые операции / Гастон Дефоссе: пер. с фр. – 2-е изд. – Москва : Церих-ПЭЛ, 2015. – 107 с.

Л. О. Мороз, студентка
Науковий керівник: Т. А. Коляда, к. е. н., с. н. с., доцент
Університет державної фіскальної служби
м. Ірпінь, Україна

ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОГО ФОНДОВОГО РИНКУ

В сучасних умовах ринок цінних паперів в Україні модернізується з кожним днем та розширює сферу інвестиційних можливостей. Проблема аналізу функціонування фондового ринку транзитивної економіки має достатньо важливе теоретичне й практичне значення. Фондовий ринок може стабільно працювати за умови, при якій, вільні кошти легко трансформуються в цінні папери, та на них відповідно формуються попит та пропозиція. Надлишкові гроші, що формуються на підприємствах та в організаціях, використовуються ними, у першу чергу, для внутрішніх інвестицій. Основним джерелом коштів, традиційно, які можуть працювати на ринку цінних паперів, вважаються заощадження населення.

Задля успішного функціонування фондового ринку потрібна наявність таких передумов: свобода переміщення капіталу; забезпечення ліквідності цінних паперів, чітка специфікація прав власності, наявність розвинутої інфраструктури фондового ринку, інформаційна прозорість ринку; макроекономічна стабільність; високий рівень довіри до держави в цілому та її інституцій, а також у відносинах між самими суб'єктами господарювання.

Необхідно підкреслити, що існує ряд проблемних факторів, які негативно впливають на розвиток фондового ринку України. До них, можна віднести: низький рівень захисту прав власників і покупців цінних паперів; недосконалість чинного законодавства України з питань захисту власності, що призводить до виникнення численних конфліктних ситуацій між учасниками ринків цінних паперів, які дуже складно і довго розглядаються в судових органах, що призводить до зниження активності фінансових операцій на ринках цінних паперів; можливості існування тіньових фінансових операцій з цінними паперами; відсутність рівних умов для всіх реальних і потенційних учасників фондового ринку щодо операцій, пов'язаних із купівлею і продажем цінних паперів; не розробленість організаційних та фінансових механізмів.

мів, дія яких має забезпечувати прозоре та справедливе ціноутворення; обмеженість асортименту цінних паперів, які реально використовуються на вітчизняних ринках цінних паперів, порівняно з аналогічними ринками розвинутих держав; відсутність відкритих вторинних ринків цінних паперів, на яких має відбуватись масовий рух цінних паперів тощо [2, с. 136].

Негативний вплив зазначених факторів позначається в тому, що українські ринки цінних паперів не мають можливості на розвиток відповідно до сучасних потреб підприємців і населення. Українські ринки цінних паперів залишаються закритими для більшої частки дрібних учасників цінних паперів та непрозорими для вітчизняних і зарубіжних інвесторів, що безпосередньо впливає на зниження інвестиційної активності в державі у цілому.

Сучасний етап господарювання характеризується важливим значенням набуття тенденції підвищення надійності фондового ринку та рівня довіри до нього інвесторів, що, важливо для України. Така тенденція потребує достатньо високого рівня організації фондового ринку і посилення державного контролю за ним. Держава не має допускати втрат фінансових вкладень в цінні папери юридичними та фізичними особами через катаклізми і шахрайство з боку фінансових посередників. До того ж, посилення організованості на фондовому ринку надає можливості державі реалізовувати свою фіскальну політику, збільшуючи базу оподаткування, що приводить до підвищення розміру податкових надходжень від учасників фондового ринку [3]. Для забезпечення стабільного розвитку ринку цінних паперів в Україні головною метою, повинно стати залучення інвестиційних ресурсів для спрямування їх на оновлення виробничого потенціалу та забезпечення подальшого зростання виробництва.

Вище сказане, можна досягти шляхом вирішення наступних завдань: залучення через фондовий ринок інвестицій в реальний сектор економіки в обсягах, які б забезпечували його потреби (на рівні розширеного відтворення), хоча на даному етапі економічною розвитку держави, швидше треба вирішувати не суто інвестиційні питання, пов'язані з наступними грошовими виплатами, а більшу увагу приділяти інноваційним проектам, що сприяли б підвищенню ринкової капіталізації за умов зниження рівня ризиків; сприяння зростанню питомої ваги корпоративних цінних паперів, розвиток ринків нових фінансових інструментів,

зокрема інноваційного ринку деривативів; підвищення ролі внутрішніх інвесторів – громадян та реституційних інвесторів (пенсійних та інвестиційних фондів, страхових компаній тощо); зосередження торгівлі цінними паперами підприємств, що мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави та підприємств-монополістів на фондових біржах; узгодження грошово-кредитної, валютної і бюджетноподаткової політики держави з метою комплексного розвитку фінансового ринку України; забезпечення ефективної системи захисту прав та законних інтересів інвесторів шляхом гарантованого виконання угод, а також закріплення і обліку прав власності щодо цінних паперів; створення нормальних умов для реалізації національних інвестиційних можливостей і сприяння залученню зовнішніх інвестицій; створення загально-економічних передумов для підвищення конкурентоспроможності фондового ринку України з подальшою цивілізованою його інтеграцією на міжнародні ринки капіталу [3, с. 33].

Підсумовуючи, проблема оптимізації діяльності формалізованого ринку цінних паперів відповідно до реальних потреб національної економіки є досить актуальною. Спираючись на звітні дані Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку, бачимо, що український фондовий ринок має тенденцію до зниження у зв'язку з фінансовою кризою. Потрібно акцентувати увагу державної влади на пріоритетний розвиток первинного ринку цінних паперів, насамперед необхідно модернізувати ринок облігацій перспективних компаній з інноваційною спрямованістю, проте під жорстким контролем держави. А також важливо підвищити обізнаність населення про необхідність та спосіб залучення заощаджених коштів в економіку держави через фондовий ринок.

Список використаних джерел

1. Про цінні папери і фондовий ринок: Закон України від 23.02.2006 № 3480-IV (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>.
2. Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 року. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/strategiya-rozvitku-finansovogo-sektoru-ukrayini-do-2025-roku>.

3. Савицька О. І. Проблеми та перспективи розвитку фондового ринку України / О. І. Савицька, А. А. Фурсова // Економіка і регіон. – 2015. – № 2. – С. 136–138.

Г. В. Мотовиліна, студентка
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна

КЛЮЧОВІ ФАКТОРИ ДІЯЛЬНОСТІ ПАЙОВИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ФОНДІВ

Попит на пайові інвестиційні фонди визначається їх здатністю переконувати інвесторів у досягненні їх інвестиційних цілей. Чи здатні керуючі пайовими інвестиційними фондами збирати і аналізувати наявну інформацію таким чином, щоб вибирати активи, прибутковість яких перевищує ринкову, чи ні, це дуже важливе питання як для теоретиків фінансової галузі, так і для фахівців-практиків. Для останніх платоспроможність пайових інвестиційних фондів як інвестиційних інститутів визначає вибір між активним і пасивним управлінням інвестиційним портфелем. З теоретичної точки зору відповідь на це питання є аргументом: «за» або «проти» обґрунтованості теорії ефективного ринку. Значна частина дослідників згодна з тим, що активно керовані фонди, в середньому, програють еталону. Серед них М. Дженсен (1968), Бертон Г. Малкель (1995), М. Грубер (1996), М. Кархарт (1997), І. Фама та К. Френч (2015). В рамках цього підходу автори, серед іншого, вдаються до різних способів оцінки стійкості відхилень (як позитивних, так і негативних) доходів пайових інвестиційних фондів від ринкової прибутковості. Наприклад, М. Йенсен (1968) не знайшов підтвердження того, що за отриманням наддоходності, як правило, слід подальше «побиття» ринку. Бертон Г. Малкель також не знаходить доказів стабільності результатів діяльності пайових інвестиційних фондів за 20-річний період в статті, присвяченій дослідженню прибутковості інвестицій у пайові інвестиційні фонди акцій [5, 6]. Але багато дослідників визнають, що певні категорії пайових інвестиційних фондів ще можуть мати можливість випереджати ринковий індекс. Наприклад, Чен і ін. (2000) вважають, що фонди, що інвестують в зростаючі активи, з більшою ймовірністю продемонструють здатність управлінської команди виявляти області, які будуть генерувати супер-доходи [2, 7]. Wermers (2003) показує, що прибутковість фондів з високим оборотом

активів перевищила прибутковість S & P 500 в період з 1975 по 1994 рр. У недавній роботі (Artamonov et al., 2020) розглядається вплив прибутковості облігацій казначейства уряду США на прибутковість пайових інвестиційних фондів [1]. На основі вибірки з бази даних CRSP, що складається з 376 американських фондів за період з 2006 по 2017 рр. автори прийшли до висновку, що прибутковість американських державних облігацій є істотним чинником для пайових інвестиційних фондів «альфа» (різниця між прибутковістю фонду і еталонної прибутковістю). Вибірка була побудована з фондів США за 14 років спостережень з 2006 по 2019 рр. Чи включаються фонди, які інвестують в основному в різні сектори США з SP500 в якості еталонного показника. Для порівняння фондів з активними і пасивними стратегіями використовуються різні типи моделей часових рядів і динамічну модель панельних даних з залежною змінною – це надлишкова дохідність порівняно з еталоном. Виявилось, що активні фонди не дають суттєвої переваги. Проте, спред між прибутковістю довгострокових і короткострокових державних казначейських облігацій США є істотним чинником. Це підтверджує, що активно керовані фонди виграють більше від очікування зростання ринку, ніж пасивні. Згідно з дослідженнями редакції, In Venture українські інвестори очікують підвищену прибутковість від інвестицій в ІСІ, що є виправданим для періодів зростання економіки. Свого часу в періоди кризи в Україні прибутковість від ІСІ значно падає (до -56,61 % річних). У періоди обвалів на фондовому ринку трохи краще відчують себе фонди, що вкладають кошти в депозити і державні або корпоративні облігації. З огляду на волатильність економіки і брак висококласних фахівців в галузі управління ІСІ, в Україні переважають ІСІ з пасивною формою управління [9].

Список використаних джерел

1. Артамонов М., Вороніна А., Смельянов Н., Курбатский А. Оцінка впливу процентних ставок на діяльність ППФів в США. *Прикладна економетрика* 2020. С. 55–75.
2. Кархарт М. Про збереження ефективності роботи ППФів. *Фінансовий журнал* 1997. С. 57–82.
3. Чен Х.-Л., Жегадеш Н., Вермерс Р. Дослідження складських запасів і угод керуючих фондами. *Журнал «Фінансовий і кількісний аналіз»* 2000. С. 343–368.

4. Фама Е. Ф., Франц К. Р. Загальні фактори ризику в прибутковості акцій і облігацій. *Журнал фінансової економіки*. 1993. С. 3–56.
5. Грубер М. Ж. Ще одна головоломка: «Зростання активно керованих пайових інвестиційних фондів». *Фінансовий журнал* 1996. С. 783–810.
6. Йенсен М. «Підсумки діяльності ПФФів в період 1945–1964». *Фінансовий журнал* 1968. С. 389–416.
7. Бертон Г. Малкель. 1995. Доходи від інвестування в пайові інвестиційні фонди 1971–1991 рр. *Фінансовий журнал* L (2): 549–572.
8. Вермерс Р. 2003. Чи компенсуються акціонери пайових інвестиційних фондів за активне управління «ставками»? Робочий доповідь, Мерілендський університет.
9. Інвестиційні фонди в Україні. URL: <https://inventure.com.ua/analytics/articles/investicionnye-fondy-v-ukraine:-mozhno-li-zarabotat-bolshe-chem-na-depozite> (дата звернення 11.04.2021).

А. М. Соколова, к. е. н., доцент,

Т. О. Гапон, студентка

Вищий навчальний заклад Укоопспілки

«Полтавський університет економіки і торгівлі»

м. Полтава, Україна

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ

Розвиток нових технологій та структурні зміни в економіці обумовлюють трансформацію страхового ринку України. Вітчизняні страхові компанії, в сучасних умовах глобальної технологічної революції, зіштовхнулися з низкою проблем, оскільки мають недостатній технологічний потенціал та схильність до консервативних моделей управління у напрямі впровадження інновацій. Такий підхід гальмує еволюційний розвиток щодо застосування новітніх бізнес-моделей, удосконалених цифровізацією.

Цифровізація (з англ. digitalization) – це впровадження цифрових технологій в усі сфери життя: від взаємодії між людьми до промислових виробництв, від предметів побуту до дитячих іграшок, одягу тощо. Це перехід біологічних та фізичних систем у кібербіологічні та кіберфізичні (об'єднання фізичних та обчислювальних компонентів). Перехід діяльності з реального світу у світ віртуальний (онлайн) [5].

Цифровізація у страхуванні має низку переваг та відкриває нові можливості перед учасниками страхового ринку. Діджитал-страхування дає можливість страховим компаніям знизити витрати за рахунок виключення з ланцюжка продажів страхових посередників, зменшення комісійних винагород, зниження витрат на оренду приміщень тощо [6]. До значних переваг застосування діджитал-страхування належать: збільшення безпеки страхових операцій та скорочення ймовірності шахрайства, оскільки процес придбання поліса через страхового посередника несе ризик не внесення останнім страхової премії, що спричиняє ануляцію договору страхування.

Цифровізація поширюється у різні процеси управління страхових компаній, в тому числі як у он-лайн продажі страхових послуг, так і розширенні їх спектру, включаючи нові види страхових послуг – страховий захист від кіберризиків. Наприклад, запуск онлайн-додатку для оформлення поліса ОСЦПВ. У деяких страхових компаній (наприклад, СК «UPSK») страхування від кібер-загроз та кібер-ризиків дозволяє компенсувати можливі втрати від пошкодження, руйнування або викрадення корпоративних та клієнтських даних, а також подолати кризу в бізнес діяльності, що може виникнути в результаті дії кібер-ризиків [4]. У зв'язку з кардинальним переходом бізнесу в режим он-лайн, переведенням співробітників на віддалену роботу і впровадженням нових технологій, на що суттєво вплинуло поширення COVID-19, все більше компаній в світі страхують кіберризиків, проте в Україні поки з побоюванням ставляться до такого виду послуг.

Серед перспектив розвитку страхового бізнесу є застосування телематики. Телематика – це можливість дистанційно аналізувати персональні дані застрахованої особи. Наприклад, аналізуючи стиль водіння чи показники здоров'я у клієнта, компанія дає змогу більш обережним людям зекономити на страховому полісі [1].

«Інтернет речей» (ІоТ-технології) розвивають страхову сферу, знижуючи ризики. Наприклад, датчики диму в квартирі дозволяють вчасно помітити загоряння і загасити пожежу, поки вона не завдала великих збитків, і виплати за страховкою будуть нижчі. Це вигідно страховим компаніям. Вони можуть знизити вартість послуг для клієнтів, які встановили таке обладнання [3].

Отже, можна виокремити три області, які відображають трансформацію діджиталізації ринку фінансових та страхових послуг упродовж останніх десятиліть та п'ять окремих етапів (табл. 1) [22]:

Таблиця 1 – Еволюція діджиталізації ринку фінансових та страхових послуг, [22]

Характеристика	Стратегічний фокус	Організаційна спрямованість	Системний фокус
Фаза 1: до 1960 р.	Єдиний канал дистрибуції	Процеси підтримки	Немає інтеграції систем
Фаза 2: 1960–1980 рр.	Подвійний канал дистрибуції	Бек-офісні процеси	Часткова внутрішня інтеграція систем
Фаза 3: 1980–2010 рр.	Декілька каналів продаж	Фронт-офіс процеси	Інтеграція внутрішніх систем
Фаза 4: 2010–2020 рр.	Крос-продажі	Провайдер процесів	Інтеграція систем зовнішніх постачальників фінансових послуг
Фаза 5: від 2020 р.	Гібридні канали продаж	Клієнто-орієнтовані процеси	Інтеграція систем зовнішніх постачальників нефінансових послуг

1. Внутрішня діджиталізація (фази 1–3) Перша сфера використання ІТ була зосереджена на внутрішніх процесах, таких як платіжні операції чи управління портфелем. 2. Орієнтована на провайдера діджиталізація (фаза 4). Зміна орієнтації постачальників фінансових послуг на інтеграцію провайдерів мала місце на четвертій фазі. 3. Орієнтована на споживача діджиталізація (фаза 5). Ця область застосування іншуртеху зосереджена на клієнтів та їх бізнес-процеси (діджитал-страхування, он-лайн поліси).

Таким чином, під впливом цифровізації світової економіки та суспільства, нова технологічна парадигма, пов'язана з широким використанням інформаційних технологій, трансформує моделі ведення страхового бізнесу, в основі яких лежать технологічні інновації. Зазначені новітні зміни призводять до створення нової фінансової екосистеми, в якій, крім традиційних інституцій, є суб'єкти, що знаходяться поза фінансовим сектором. В умовах

сьогодення, що спричинено діджиталізацією світового господарства, цифровізацією бізнесу і економічних процесів та зростанням ролі цифрової інформації, основними трендами та перспективами, що сприятимуть зміцненню та поширенню страхового бізнесу на українському та світовому страхових ринках, є: страхування від кіберризиків; блокчейн у страховому бізнесі; Artificial Intelligence та Machine Learning у страхуванні; телематика, BigData, IoT-технології, P2P-страхування і мікрострахування тощо.

Список використаних джерел

1. Ідея для стартапу: які страхові продукти потрібні цифровому світу. *Економічна правда*. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2018/03/23/635279/>
2. Клапків Ю. М. Ринок страхових послуг: концептуальні засади, технічні інновації та перспективи розвитку. Тернопіль: ТНЕУ, 2020. 568 с.
3. Страховий бізнес з присмаком IT: що можна застрахувати онлайн. *Економічна правда*. URL: <https://www.epravda.com.ua/projects/fintech/2019/04/23/647105/>
4. Страхування кібер-ризиків. Страхова компанія «UPSK». URL: <https://upsk.com.ua/service/corporate/cyberriskua>.
5. Україна 2030e – країна з розвинутою цифровою економікою. *Український інститут майбутнього*. URL: <https://strategy.uifuture.org/kraina-z-rozvinutoyu-cifrovoyu-ekonomikoyu.html>.
6. Шубенко І. А. Тенденції діджиталізації на страховому ринку України. *Бізнес Інформ*. 2020. № 2. С. 273–279.

А. М. Соколова, к. е. н., доцент,

М. О. Мацегора, студент

Вищий навчальний заклад Укоопспілки

«Полтавський університет економіки і торгівлі»

м. Полтава, Україна

СУТНІСТЬ ТА СЕГМЕНТАЦІЯ СУЧАСНОГО ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Процес економічних реформ в Україні неможливий без функціонування ефективного фінансового ринку. Зазначений сектор національної економіки кардинально впливає на становлення, розвиток, структуру та специфіку фінансової системи країни. Фінансовий ринок забезпечує акумуляцію, трансформацію та

перерозподіл фінансових активів, що сприяє економічному зростанню держави.

Фінансовий ринок, за характером зв'язку та взаємодії між різними суб'єктами господарювання, поділяється на сектори прямого та опосередкованого фінансування. У секторі опосередкованого фінансування зустріч базових суб'єктів забезпечують фінансові посередники, які є самостійними і рівноправними суб'єктами на фінансовому ринку, що емітують власні фінансові інструменти, які стають об'єктом торгівлі на даному ринку.

На нашу думку, фінансовий ринок – це сукупність економічних відносин, що пов'язані з купівлею-продажем фінансових інструментів та послуг між суб'єктами господарювання, а також мобілізацією тимчасово вільних грошових коштів шляхом продажу цінних паперів з метою фінансування відтворювального процесу та підвищення ефективності і стабільності національної економіки. Цінні папери, грошово-кредитні ресурси і фінансові послуги виступають основними об'єктами відносин на фінансовому ринку. Через розгалужену типологізацію та різноманітність фінансових інструментів, послуг та інфраструктури, виникає необхідність у визначенні певної структури, тобто сегментації (поділу) фінансового ринку, яка застосовується з метою забезпечення оптимального регулювання та контролю над ним.

Нами було розглянуто та узагальнено основні види фінансових ринків та згруповано і подано на рис. 1. Регулювання фінансового ринку здійснюється з метою розвитку привабливого інвестиційного клімату; сприяння захисту інтересів осіб, які формують попит і пропозицію на даному ринку; обмеження інфляції; еволюція та трансформація економіки у напрямку діджиталізації; інтеграція у міжнародний фінансовий простір та забезпечення соціальної стабільності суспільства.

За законом «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення залучення інвестицій та запровадження нових фінансових інструментів» основними регуляторами на фінансовому ринку України є НКЦПФР (Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку) – здійснює регулювання ринку цінних паперів; Національний банк України – здійснює регулювання банківських та небанківських (фінансових, страхових компаній, кредитних спілок, ломбардів тощо) фінансових установ та регулятори відповідних товарних ринків [2].

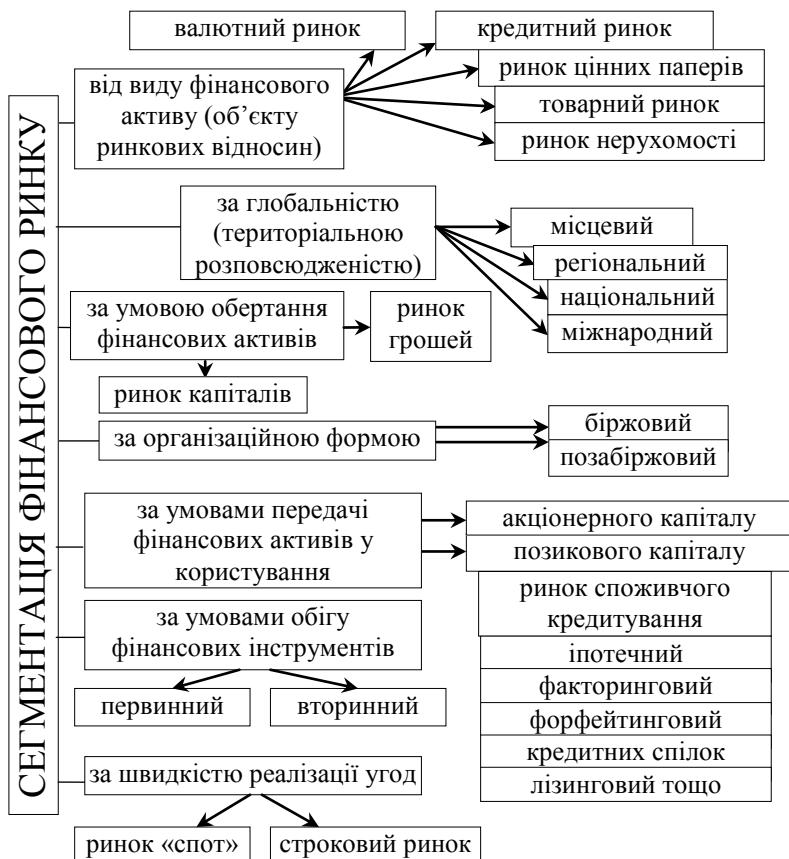


Рисунок 1 – Сегментація фінансового ринку за основними ознаками [розробка автора за 1, 3, 4]

Основними активними інституційними учасниками на сучасному фінансовому ринку України є банківські установи, а за ними – страхові компанії та фондові біржі.

Таким чином, для розвитку національної економіки та забезпечення соціальної стабільності населення, фінансовий ринок повинен бути гнучким та чутливим механізмом мобілізації вільних ресурсів у динамічних процесах, які відбуваються на міжнародній арені. Основними проблемами, які необхідно вирішити

в даному напрямку є: забезпечення стабілізації валютного ринку; утримання та зниження рівня інфляції; розвиток, цифровізація економіки відповідно до вимог сучасності; стабілізація та безпека роботи фінансової системи; підвищення фінансової грамотності населення до інститутів та послуг фінансового ринку з метою відновлення їх відновлення довіри.

Список використаних джерел

1. Березинський І. В. Сегменти фінансового ринку України та їх особливості. *Публічне адміністрування: наукові дослідження та розвиток*. 2019. № 1 (7). С. 144–147.
2. Про внесення змін до деяких законодавчих актів щодо удосконалення функцій із державного регулювання ринків фінансових послуг: Закон України від 17.09.2019 р. 1069-2. URL: <http://www.nfp.gov.ua>.
3. Селіверстова Л. С. Особливості розвитку фінансового ринку України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 9. С. 13–17.
4. Ярошевич Н. Б. Фінанси. Львів : Простір-М, 2018. 298 с.

O. Tulai, Dr. of Econ., Prof.
West Ukrainian National University
Ternopil

L. Alekseyenko, Dr. of Econ., Prof.
Ivano-Frankivsk Education and Research Institute
of Management, West Ukrainian National University
Ivano-Frankivsk

FINANCIAL MARKET: ORGANIZATIONAL AND APPLIED CONSENSUS OF INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT

In the process of gradual development of the financial market is not just the development of economic relations, but also changes the structure and begins qualitatively new transformations in relations between participants in the financial system [1]. The national financial market is mainly focused on the domestic investor, so global financial trends and risks affect it only partially [2]. However, taking into account the permanence of crisis phenomena, the draft Law on the National Securities and Exchange Commission states that systemic risk is the risk that an event, action or series of events or actions may result in significant disruptions to the financial system and organized commodity system. markets, and as a consequence – in the work of the real sector of the economy, and can harm a large

number of investors and other participants in capital markets and professional participants in organized commodity markets [3].

The infrastructure of the financial market is considered taking into account the peculiarities of its belonging to a certain economic and social system. This allows you to determine the ratio of components that ensure the stable functioning of the financial market. The infrastructure ensures the flow of financial processes, taking into account their objectivity. The hierarchy of the financial market determines the allocation of infrastructure levels, taking into account approaches to the classification of infrastructure elements, taking into account institutional, innovation or information aspects.

Relevant regulations should be included in the legal market infrastructure of the financial market in order to reach a consensus between the formal and informal parts of the infrastructure. In the context of financial globalization to determine the interaction and interdependence of individual elements of infrastructure using the indicator of elasticity of economic security of infrastructures, which is determined by the degree of sensitivity of changes in infrastructure services of some objects as a result of changing the characteristics of other objects. This makes it possible to identify inelastic objects that are not sensitive to changes in the volume of service provision.

The infrastructure of the financial market has been developed taking into account its inherent features of construction, the characteristic links between internal elements and components, under the influence of the external environment. The development of the infrastructure of the financial services market is influenced by external and internal factors, some of which indirectly influence, and others – beyond the influence, so market participants must adapt to them. The activity of financial and credit institutions is influenced by supply and demand, competition, the level of development of financial market infrastructure segments. Uncontrolled factors include the economic and political situation in the country, the situation on the financial services market, the socio-demographic situation and the level of savings of the population. These factors influence the principles of strategy development and tactics of financial market infrastructure participants.

The type of infrastructure is determined depending on the infrastructure functions of the financial market:

- legislative – standardization of financial transactions, protection of the rights of market participants, consolidation of “rules of the

game” in the market (regulatory framework for the provision of financial services, antitrust law);

- regulatory – determining the conditions for the provision of financial services by market participants, the formation and functioning of the financial market and the interaction of its participants, the implementation of control and supervision;

- settlement and clearing – determination of mutual obligations under financial agreements (settlement and clearing bank);

- trade and organizational – conclusion and execution of agreements, organization of trade and provision of intermediary services for the purchase and sale of securities (trade information systems, stock exchanges);

- depository – the provision of services for the preservation and accounting of property rights to securities, collection, servicing of transactions;

- information – collection, processing and dissemination of financial information, indices and exchange rates; publication of reports of financial services market participants (specialized publications, news agencies, Internet data);

- consulting – implementation of consulting services for all financial market participants;

- evaluation-analytical – diagnosing the financial market, assessment of investment and credit risks (rating agencies);

- technological – the formation of the financial market by combining activities, participants, regulators and infrastructure components.

OTC trading and information systems should play a special role among the subjects of infrastructure, which in the conditions of forced digitalization provide services for the circulation of financial assets; depository institutions that record, store and record the movement of securities from one owner to another; settlement and clearing institutions (settlement chambers, specialized departments at exchanges), which make payments for transactions within the actual securities market.

At the same time, exchange systems are constantly improving and modifying the strategy, in particular, creating stock platforms in accordance with changing financial market needs: 1) market structures are formed and developed that work with securities of medium and small companies not listed on the stock exchange; 2) the number of participants in securities trading is growing, which eliminates the

monopoly of financial intermediaries in carrying out operations; 3) use modern systems of computerization of stock trading, which allows to create the latest payment systems, exchange of information on quotations in real time; 4) the trend of international integration contributes to the deepening of interaction (in particular, interpenetration) of exchange systems, as well as participants and securities.

Stock exchanges are typical representatives of the organized securities market, so the rules of this type of securities trading should take into account current trends in the application of international standards for the formation and development of capital markets infrastructure (EMIR, PFM, MIFIR, CSDR, MIFID II), insurance regulation, respectively to the provisions of Solvency II and the basic principles of IAIS. It is advisable to strengthen the requirements for qualified investors. The draft Law “On the National Commission on Securities and Exchanges” stipulates that if the securities prospectus concerned the admission of securities to trading on a regulated stock market and provided that in such a regulated market applications and/or quotations for such securities securities may be submitted only by qualified investors, such securities may not be further sold to unqualified investors, except in the case of a prospectus of such securities in accordance with the requirements established for the public offering among unqualified investors [3].

The technological infrastructure includes such elements as technological support and market infrastructure (online brokerage systems, online investment banks, electronic communications networks, retail network for the sale of e-financial commerce products). These elements relate to the trade and organizational infrastructure.

Associations (voluntary associations) of market participants (Association of Ukrainian Banks) play an important role in the financial market; information networks that provide communication between the subjects of this market. To determine the role of key players, it is important to apply the basic principles: organizational and legal framework of financial institutions; determining the function of their interaction; preferences are outlined [4].

The links of national financial markets in the process of development of financial assets are associated with the reorganization of the mechanism of securities trading and the expansion of commercial transactions on the World Wide Web. In addition to Internet traders – “electronic traders” – there are investment banks on the Internet: Wit Capital (Wit Capital, who created Andrew Klein, first posted on the

Internet securities of the brewery), E * Offering, W. R. Hambrecht. Well-known investment banks offer initial public offerings (IPOs) on the Internet through “electronic brokerage transactions”. However, online investors are in no hurry to buy IPOs and are prudent in their proposals. Approximately 90 % of IPOs are bought by institutional investors and the rest by VIP clients of investment banks. Accordingly, in the process of resale, interested intermediaries have the opportunity to make a profit (“sprinng”) by selling these shares on the first day of trading. Thus, the question remains whether online investors will become as reliable buyers of IPOs as institutional investors. Accordingly, the sequence of modernization of the financial market will help systematize the development of financial services and the financial system in general.

References

1. Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 року (концепція). URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/regulyatori-finansovogo-rinku-zatverdili-strategiyu-rozvitku-finansovogo-sektoru-ukrayini-do-2025-roku> (дата звернення: 12.03.2021).
2. Ali C., Montfort M., Rasmané O., Sandrine S. The Impact of Conflict and Political Instability on Banking Crises in Developing Countries. *Working Paper*. 2020. № 19/41. 40 p.
3. Парламент зареєстрував законопроект, який нарешті захистить українців від фінансових пірамід та шахрайства. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/parlament-zareistruvav-zakonoproiekt-iakyi-nareshti-zakhystyt-ukraintsiv-vid-finansovykh-piramid-ta-shakhraistva/> (дата звернення: 13.03.2021).
4. Перше, що хочу зробити на посаді, – почати діалог з учасниками. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/novy-i-holova-nktspr-mahomedov-pershe-shcho-khochu-zrobyty-na-posadi-pochaty-dialoh-z-uchasnykamy/> (дата звернення: 13.03.2021).

З. С. Чудік, студентка

Науковий керівник: В. В. Федина, ст. викладач

Вищий навчальний заклад

Міністерства фінансів України

Державний Податковий Університет

м. Ірпінь, Україна

РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО РИНКУ В ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

На сучасному етапі розвитку економіки України все більшого значення набуває наявність ефективно організованого фінан-

сового ринку, здатного забезпечити потреби економіки в інвестиціях за допомогою акумуляції тимчасово вільних фінансових ресурсів.

Метою роботи є дослідження ролі та значення фінансового ринку в фінансовій системі України.

Дослідженню ролі та значення фінансового ринку в фінансовій системі держави приділяли свою увагу як вітчизняні, так і зарубіжні вчені. Серед них: К. Омає, О. Білорус, А. Гальчинський, С. Гофман, І. Школьник та інші.

Фінансовий ринок – це сукупність обмінно-перерозподільних відносин, пов'язаних з процесами купівлі-продажу фінансових ресурсів, необхідних для здійснення виробничої та фінансової діяльності. З огляду на те, що фінансовий ринок України формується в умовах трансформаційних процесів, він потребує ретельного дослідження як з теоретичної, так і з практичної точки зору. Враховуючи незначний період функціонування порівняно з економічно розвинутими країнами, фінансовий ринок в Україні має певні вади, які необхідно усунути, але для цього необхідно ретельно дослідити тенденції [1].

Розвиток та становлення фінансового ринку України є необхідною передумовою розвитку інших секторів економіки держави. Добре функціонуючий страховий ринок, розвинені небанківські кредитні установи, пенсійні фонди та інші фінансові установи сприяють стабільному та прогнозованому розвитку усіх економічних процесів у суспільстві. Розвиток фінансового ринку відображає гнучкість фінансової системи та швидкість, з якою вона може пристосовуватися до змін в економічному та політичному житті країни, а також до різноманітних процесів, які відбуваються за її межами. Фінансовий ринок забезпечує свободу руху капіталів та інших фінансових суб'єктів у світовому масштабі [2].

Фінансовий ринок як цілісна структура взаємовідносин між економічними суб'єктами виконує ряд таких функцій:

- 1) мобілізація тимчасово вільних грошових коштів через продаж цінних паперів;
- 2) фінансування відтворювального процесу;
- 3) сприяння переливу капіталу між галузями та капіталами;
- 4) підвищення ефективності економіки в цілому [1].

В Україні функціонує банкоцентрична модель фінансового ринку, тобто у структурі фінансового сектору домінуюча роль

належить банкам, саме через них проходить рух основної частини грошових ресурсів. Для нормального функціонування економіки держави необхідно постійно мобілізувати, розподіляти та перерозподіляти фінансові ресурси. Для цього у економічній системі держави є два механізми: мобілізація коштів за допомогою податкової системи і фінансовий ринок, на якому відбувається розподіл і перерозподіл капіталу.

До основних чинників виникнення, становлення та розвитку фінансового ринку, що визначає його особливості та специфіку можна віднести такі:

- транскордонний рух фінансових ресурсів;
- науково-технічний прогрес;
- конкуренція на світовому ринку між і закордонними фінансовими інститутами [3].

Фінансовий ринок має визначальний вплив на функціонування фінансової системи країни і від того наскільки стабільно він функціонуватиме та інтенсивно розвиватиметься, залежатиме і стабільність фінансової системи в цілому. В Україні слід впровадити цілісну довгострокову стратегію розвитку фінансового сектору України, а також для координації дій різних органів влади в сфері впровадження заходів щодо розвитку фінансового сектору.

Список використаних джерел

1. Блага Н. В. Інформаційна прозорість фондового ринку України / Н. В. Блага // Фінанси України. – 2015.
2. Лівгінін О. Є. Економетрія: [навчальний посібник] / О. Є. Лівгінін. [2-ге вид., перероб. та допов.]. – Київ : Центр учбової л-ри, 2008.
3. Школьник І. О. Фінансовий ринок України: сучасний стан і стратегія розвитку / Школьник І. О. 2008.

О. В. Яріш, к. е. н., доцент,

О. О. Палієнко, студент

Вищий навчальний заклад Укоопспілки

«Полтавський університет економіки і торгівлі»

м. Полтава, Україна

ЦИФРОВІЗАЦІЯ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

Внаслідок світової пандемії COVID-19, яка глибоко порушила бізнес, сфера фінансових послуг інноваційно трансформується. Зокрема, пандемія коронавірусу і її наслідки прискорили зміни в індустрії платежів, які зазвичай займають близько

десяти років. В умовах, що склалися, цифровізація економіки в цілому та фінансового сектору зокрема, стала одним із головних інструментів для подолання негативних наслідків пандемії. Наразі компанії активно використовують фінансові технології для оптимізації операційних процесів, що робить актуальним дослідження по застосуванню фінансових технологій в Україні.

У процесі дослідження здійснено огляд сучасних фінансових технологій та зроблено оцінку ефекту від їх застосування на основі фінансової звітності 75 банків України, 834 фінансових компаній та 213 страхових компаній станом на 31.12.2019 року [1, 2]. Методичною основою дослідження є факторний аналіз фінансової звітності трьох груп учасників фінансового сектору України та компаративний аналіз їх показників із застосуванням і без застосування фінансових технологій.

Результати розрахунків для банків, фінансових та страхових компаній наступні:

1) Банки завдяки сервісу Amazon і мобільному додатку можуть збільшити на 11,6 млрд грн прибуток до оподаткування:

Наприклад, іспанський банк Bankinter застосовує Amazon Elastic Compute Cloud (Amazon EC2) для моделювання кредитного ризику, під час оцінки фінансового стану клієнтів Bankinter. При цьому, для отримання реальних результатів, використовуючи гнучкість і потужність Amazon Elastic Compute Cloud (Amazon EC2) для здійснення цих моделювань, виконується щонайменше 5 млн. симуляцій [3].

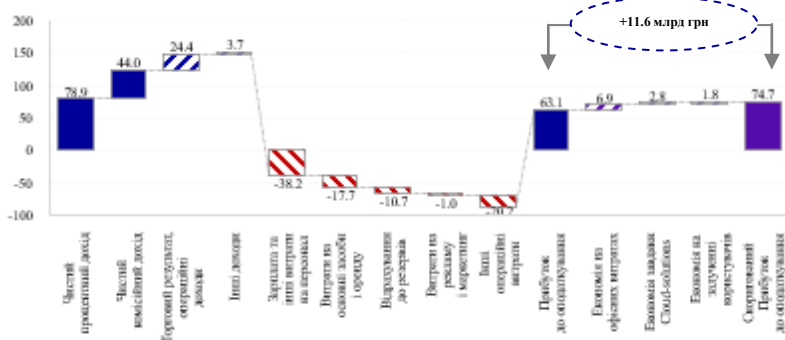


Рисунок 1 – Оцінка ефекту діджиталізації для банків України

Джерело: розраховано та побудовано за даними НБУ [1].

Прикладом екосистеми додатків є «Тінькофф Банк», де широкий функціонал додатку дозволяє оплачувати все всередині додатку та утримує клієнтів. Це зменшує витрати на маркетинг на 1 % [4]. Важливо врахувати відсутність фізичних відділів банку, що дає змогу знизити орендні витрати в середньому на 4 % [5]. Отже, для діджитал банків можливе зменшення витрат на 11,6 млрд грн і зростання ROE від 34 % до 40 %.

Б) Фінансові компанії завдяки системам автоматизації можуть збільшити прибуток до оподаткування на 10,9 млрд грн:

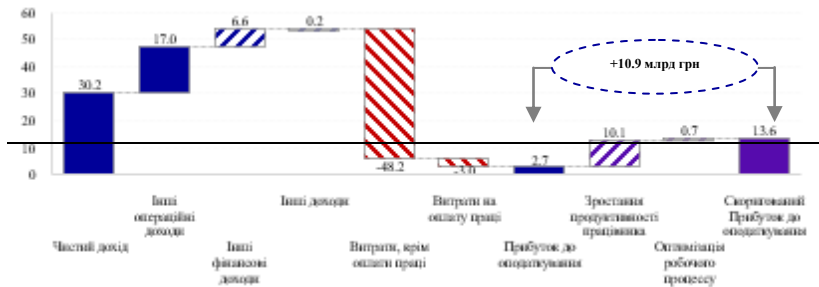


Рисунок 2 – Оцінка ефекту діджиталізації для фінансових компаній України

Джерело: розраховано та побудовано за даними Нацкомфіпослуг [2].

Автоматизація зменшує необхідну кількість працівників до 67 %, ми обрали консервативну оцінку в 33,5 %, а платформи управління бізнес-процесами зменшують витрати на 25 % [6].

Отже, для фінансових компаній можливе зростання виручки на 33,5 %, зменшення витрат на 25 % та зростання ROE з 8 % до 50 %.

3) Страхові компанії через мобільний додаток, автоматизацію збільшують прибуток до оподаткування на 1,8 млрд грн:

Створення мобільного додатку як додаткового пакету послуг, наприклад, партнерство страхової компанії з медичною клінікою, де страховка включається у вартість лікування, за нашими підрахунками, дозволить знизити витрати страхової компанії в середньому на 3 %. Внаслідок зрозумілого інтерфейсу клієнти менше звертатимуться за відшкодуванням через більшу задоволеність продуктом, що знизить Loss Ratio на 4 % внаслідок менших витрат на обробку таких позовів [7].

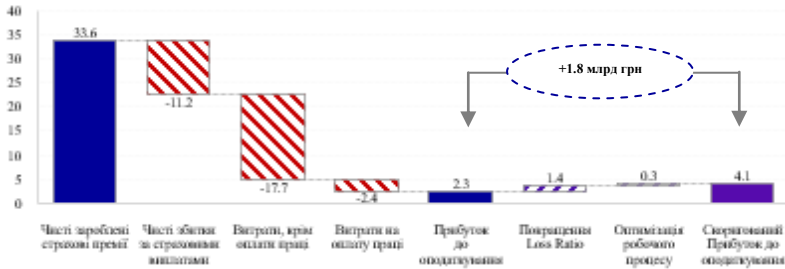


Рисунок 3 – Оцінка ефекту діджиталізації для страхових компаній України

Джерело: розраховано та побудовано за даними Нацкомфінпослуг [2].

Отже, за нашими розрахунками, страхові компанії матимуть можливість зменшити збитки за страховими виплатами на 13 %, витрати на 3 %, що зумовить зростання ROE з 4 % до 10 %.

Таким чином, завдяки застосуванню фінансових технологій для трьох груп фінансових компаній в Україні можливо збільшити прибуток до оподаткування на 24 млрд грн й підвищити середній ROE з 15 % до 34 %.

Список використаних джерел

1. Дані наглядової статистики 2019 року [Електронний ресурс] / Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#1>
2. Основні показники діяльності небанківської фінансової установи 2019 року [Електронний ресурс] / Єдиний державний веб-портал відкритих даних. URL: <https://data.gov.ua/dataset/cb69f4b2-b6ee-4bd0-8131-c2422ca71ff7>
3. Bankinter Case Study [Електронний ресурс] / Amazon Web Services. URL: <https://aws.amazon.com/ru/solutions/case-studies/bankinter/>
4. Як фінтех змінює банківський бізнес [Електронний ресурс]. URL: <https://www.bcg.com/how-fintech-is-changing-banking-business>.
5. Шум навколо фінансових технологій [Електронний ресурс]. URL: доступу: <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/cutting-through-the-noise-around-financial-technology>.
6. Як автоматизація змінює фінансові послуги [Електронний ресурс] / блог компанії DataArt. URL: <https://blog.dataart.com/how-robotic-process-automation-is-transforming-financial-services>.
7. Цифровізація страхування [Електронний ресурс] / Звіт та дані Mckinsey. URL: <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/digital-insurance>.

СЕКЦІЯ 5. СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ

*Н. І. Астахова, к. е. н.,
А. О. Худинець, студент
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна*

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ КРИЗИ

В умовах фінансової та економічної кризи, політичної нестабільності в країні, в умовах пандемії, а також враховуючи загальні проблеми в світі, особливо актуальним для підприємств реального сектору економіки постає питання забезпечення їх платоспроможності. У реальному секторі створюється понад третини валової доданої вартості економіки, тому від його функціонування залежить забезпеченість економічного розвитку України.

В сучасних умовах підприємствам стає все важче підтримувати стабільне функціонування і розвиток, вчасно і якісно виконувати взяті на себе економічні та фінансові зобов'язання. Питанню платоспроможності підприємств приділяється особлива увага, оскільки платоспроможність підприємства є найважливішим показником, що характеризує фінансовий стан підприємства.

Більша частина сучасних підприємств характеризується низькою платоспроможністю, основними причинами якої є: помилкове визначення плану виробництва, неефективне використання трудових і матеріальних ресурсів, низька забезпеченість підприємства власними оборотними активами, інфляційні процеси, COVID-19 тощо [5].

Важливе місце у зв'язку з цим займають: своєчасна оплата за відвантажену продукцію та фінансові ресурси, отримані від контрагентів. Також відмітимо таку проблему в системі розрахунків як своєчасна виплата заробітної плати робітникам та сплата податків, зборів та інших платежів. Викликані карантинном зниження загального попиту, падіння світових цін на сировину та логістичні проблеми спричинили скорочення обсягів виробництва та експортної діяльності, вивільнення частини

працівників підприємств. Всі ці фактори вплинули на платоспроможність підприємств реального сектору економіки. Серед інших факторів, що негативно вплинули на реальний сектор економіки слід відмітити здатність підприємств залучати інвестиції.

Саме в умовах кризи важливо та необхідно забезпечити необхідний рівень платоспроможності підприємства.

У залежності від ідентифікованого фінансового стану розробляються специфічні антикризові заходи, які сприяють фінансовому оздоровленню та ефективній роботі підприємства [1].

Платоспроможність вважається головною умовою господарської діяльності. Вона характеризується здатністю суб'єкта здійснювати планові платежі та термінові грошові зобов'язання за рахунок наявних в нього грошей і тих грошових засобів та активів, які можуть бути легко реалізовані [2].

Основними ознаками платоспроможності є: наявність у достатньому обсязі коштів на поточних рахунках; відсутність простроченої кредиторської заборгованості. Управління платоспроможністю складається з аналізу та управління руху грошових потоків, тобто передбачає цілеспрямований вплив на процеси обігу грошових коштів, а отже, і їх витрачання та перерозподіл [3].

Аналіз платоспроможності ґрунтується на використанні системи показників. Щоб виявити ознаки кризи на підприємстві використовують показники поточної, критичної та надкритичної платоспроможності. У разі знаходження ознак неплатоспроможності розраховують коефіцієнт її відновлення. Але не завжди результати розрахунку цих показників можуть об'єктивно оцінити причини та наслідки фінансової кризи на підприємстві [4].

Фінансові зобов'язання підприємство може скоротити за допомогою зниження адміністративно-господарських витрат та змінних витрат шляхом оптимізації виробничого процесу. Основними джерелами зниження зобов'язань є подовження терміну кредиторської заборгованості за товарними операціями, а також відстрочення виплат за дивідендами та відсотками.

Для збільшення суми грошових активів можна використати фінансові інструменти рефінансування дебіторської заборгованості (завдяки факторингу, врахування та дисконтування векселів та форфейтингу); прискорення оборотності дебіторської заборгованості за рахунок скорочення термінів надання комер-

ційного кредиту; оптимізація запасів товарно-матеріальних цінностей; авансова форма передоплати (часткова або повна); скорочення розмірів страхових, гарантійних та сезонних запасів на період перебування підприємства у фінансовій кризі.

Для збільшення власного капіталу та забезпечення платоспроможності компаній можна використовувати заходи прямої докапіталізації. Такі заходи включають придбання субординованих боргових інструментів, гібридних облігацій, прав на участь у прибутку, прав «тихої участі», конвертованих облігацій, акцій компаній та інших складових власного капіталу цих компаній.

В наш час актуальним є питання забезпечення платоспроможності під час тривалого карантину. Таким чином, за сучасних умов посилення фінансової кризи, забезпечити фінансову стійкість та платоспроможність підприємства є одними із найважливіших завдань розвитку національної економіки будь-якої держави. Для вирішення цих завдань підприємствам потрібно ефективне управління розподілом боргових зобов'язань у часі, підтримувати безпечне співвідношення власних та позикових коштів, мінімізувати загальні витрати, вести пошук та використовувати вигідні джерела залучення позикових коштів, використовувати альтернативні класичним засоби запозичення капіталу за допомогою нових фінансових технологій, використання інструментів рефінансування, використовувати заходи прямої докапіталізації.

Список використаних джерел

1. Дробишева О. О. Оцінка платоспроможності і фінансової стійкості у системі антикризового управління. *Інфраструктура ринку*. 2017. № 3. С. 89–92.
2. Іоргачова М. І. Платоспроможність суб'єкта господарювання: напрями її підвищення. *Економіка та суспільство*. Мукач. держ. ун-т. 2018. № 14. С. 799–803.
3. Ярошевська О. В. Методи оцінки ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості підприємств. [Електронний ресурс]. *Стратегія и механізм регулювання промислового розвитку*. 2017. С. 175–193.
4. Чернявська Г., Соколова Е. Проблеми управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства : зб. наук. пр. ДЕТУТ. Серія «Економіка і управління», 2016. Вип. 35. С. 330–338.
5. Фоміна О. В., Сопко В. В., Августова О. О. Управління платоспроможністю підприємства. *Ефективна економіка*. 2020. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7973> (дата звернення: 10.04.2021).

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Важливу роль у забезпеченні ефективних форм господарювання на вітчизняних підприємствах відіграє процес прогнозування фінансового стану підприємств, який відповідає за відбір, оцінку та інтерпретацію фінансових, економічних та інших даних, що впливають на процес прийняття інвестиційних та фінансових рішень. Особливістю формування цивілізованих ринкових відносин в Україні є посилення впливу таких чинників, як жорстка конкурентна боротьба, технологічні зміни та постійне вдосконалення методів технічної обробки економічної інформації [1].

Середовище, в якому функціонують вітчизняні підприємства характеризуються також безперервними нововведеннями в податковому законодавстві, змінами процентних ставок та валютних курсів, а також різкими коливаннями цін на ресурси та відносно високим темпом інфляції.

Метою фінансового аналізу є оцінка фінансового стану підприємства, вивчення економічного рівня роботи підприємства та його підрозділів, оцінка результатів його виробничо-господарської та фінансової діяльності, а також оцінка ймовірності банкрутства. Оскільки фінансовий стан підприємства характеризується сукупністю показників, що відображають процес формування та використання його фінансових ресурсів, то він відображає кінцеві результати діяльності підприємства. Відповідно, фінансовий аналіз є обов'язковим елементом як фінансового менеджменту, так і економічних взаємовідносин з партнерами підприємства, фінансово-кредитною системою, податковими органами, що передбачає врахування таких показників, як фінансова стійкість, ділова активність, прибутковість.

В процесі прогнозування фінансового стану підприємства основними **об'єктами прогнозу**, як правило, виступають грошові потоки у розрізі видів діяльності, а також обсяги фінансових ресурсів, що формуються на підприємстві протягом періоду, для якого здійснюється прогноз. Базовим показником, що відображає сформований за досліджуваний період обсяг власних

фінансових ресурсів підприємства за вирахуванням усіх витрат та сплати податків, є сума чистого прибутку та амортизаційних відрахувань. Крім зазначених, об'єктами прогнозування можуть бути ліквідність, платоспроможність, раціональне розміщення основних і оборотних коштів та інші показники, що характеризують фінансовий стан підприємства.

Важливість прогнозування фінансового стану полягає, по-перше, в тому, що за його допомогою можна робити розрахунки різноманітних варіантів розвитку подій, маючи можливість при цьому порівняти очікувані результати за кожним варіантом та вибрати найкращий [2].

По-друге, важливість прогнозування фінансового стану обумовлюється тим, що воно дозволяє: виявити фінансові проблеми, які можуть виникнути у підприємства в перспективі; оцінити фінансовий стан підприємства в майбутньому під впливом різноманітних факторів; визначити можливі перспективні джерела фінансування діяльності підприємства в плані його розширення, подальшого виживання, боротьби з неплатоспроможністю тощо; визначити найбільш прийнятну структуру капіталу підприємства та ін.

Сьогодні значна увага в прогностиці приділяється прогнозуванню на макрорівні, тому виникає гостра необхідність в розробці деяких методологічних основ для прогнозування на мікрорівні. Однією з складових прогнозування на мікрорівні є прогнозування фінансового стану підприємства, яке у вітчизняній науці практично не досліджено. Тому має сенс приділити увагу економічному змісту прогнозування фінансового стану підприємства. Для визначення поняття прогнозування фінансового стану підприємства необхідний окремий аналіз суті прогнозування та фінансового стану підприємства, з подальшим їх синтезом.

Прогнозування – особлива форма наукового передбачення, яка має дві різні площини конкретизації: власне передбачаючу і пов'язану з нею – передвказівну, яка реалізується через планування і відноситься до категорії управління. Взагалі під прогнозом розуміється опис можливих або бажаних перспектив, станів, рішень проблем майбутнього. Передвказання є власне вирішенням цих проблем, яке передбачає використання інформації про майбутнє в цілеспрямованій діяльності.

В проблемі прогнозування розрізняють два аспекти: теоретико-пізнавальний і управлінський, пов'язаний з можливістю ухвалення управлінських рішень на основі одержаного знання про майбутнє. Прогнозування можна вважати спорідненим плануванню, проте воно має більш загальний інформаційний характер порівняно із плануванням. Якщо головна функція планування полягає в організації цілісного функціонування певного явища чи об'єкта, то функція прогнозування – у зниженні невизначеності майбутнього, тобто розрахунку ймовірних меж розвитку подій на основі певних поведінкових залежностей в минулому чи теперішньому.

Причинно-наслідковий характер прогнозування проявляється також в тому, що, з одного боку, прогнозування ідентифікує конкретну економічну (виробничу, господарську) ситуацію, у якій можуть досягатис намічені планом цілі, з іншого боку, показує, які наслідки може мати те чи інше управлінське рішення (або його відсутність) [3].

Таким чином, прогнозування фінансового стану промислового підприємства є основою для подальшого розвитку та розширення його фінансово-господарської діяльності. На основі прогнозних показників рентабельності, платоспроможності, ліквідності, раціонального розміщення оборотних та необоротних активів тощо виявляється можливим формування подальшої стратегії розвитку підприємства та корегування короткострокових планів за рахунок зміни його тактичних завдань та цілей. В умовах нестабільності розвитку економічної системи прогнозування дозволяє уникнути втрат прибутку та зниження конкурентоспроможності підприємства на ринку. Але варто пам'ятати, що прогнозування не дає можливість передбачити усі події, що відбуватимуться в навколишньому середовищі підприємства в майбутньому зі стовідсотковою точністю та не дає гарантії відсутності певного ступеня ризику. Таким чином, для кожного підприємства дуже важливо мати резерви та план виходу з кризового становища навіть при дуже сприятливих результатах прогнозу.

Список використаних джерел

1. Моніторинг фінансово-господарської діяльності підприємства. *Навчальні матеріали онлайн*: веб-сайт. URL: <https://pidru4niki.com/>

- 14980727/investuvannya/monitoring_finansovo-gospodarskoyi_diyalnosti_pidpriyemstva (дата звернення 15.03.2021).
2. Фінансове прогнозування та планування. *Allbest*: веб-сайт. URL: https://otherreferats.allbest.ru/finance/00213190_0.html (дата звернення 16.03.2021).
 3. Фінансове планування. *Stud.com.ua*: веб-сайт. URL: https://stud.com.ua/63991/finansy/finansove_planuvannya_prognozuvannya (дата звернення 16.03.2021).

Н. А. Балабасєва, студентка
ВНЗ «Одеський національний економічний університет»
м. Одеса, Україна

РОЛЬ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ ДЛЯ РЕАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Реальна економіка – це сукупність галузей, що створені для виробництва матеріальних а нематеріальних благ, за виключенням фінансово-кредитних та біржових операцій, однак фінансовий сектор відіграє значну роль [1].

Важливу роль в економіці не тільки країни загалом, але й підприємства відіграє фінансовий сектор, який здійснює фінансування суб'єктів господарювання через фондовий та банківський сектори[2].

Будь-яка економіка розвивається по спіралі, а також має різні етапи розвитку, тому для вдалого розвитку та оцінки впливу будь-яких факторів на економіку підприємства необхідно постійно спостерігати за перебігом подій на об'єкті.

Найбільш значний вплив фінансовий сектор може здійснювати через купівельну спроможність або банківський сектор. Кожне підприємство чи ФОП працює для вироблення певних благ, за які відповідно потрібно платити, проте відомо, що гроші з кожним днем, місяцем чи роком втрачають свою цінність. Відбувається інфляція.

На купівельну спроможність населення впливає ВВП, проте збільшення грошової маси та переважання її над часткою ВВП спричиняє затримку або й взагалі занепад функціонування будь-якого бізнесу, на якому будується лівова частка усієї економіки.

Також фінансовий сектор впливає на реальну економіку через кредитування. Слід зазначити, що кредитування може як покращити, так і погіршити реальний стан економіки, тому НБУ пильно слідкує за динамікою даного сектору. Розглянувши

економіку в динаміці, можна стверджувати, що перед будь-якою фінансовою кризою відбувався «кредитний бум». «Кредитний бум» – це один із проявів відриву фінансового сектору від реальної економіки [3]. Проявляється це у значному збільшенні кредитів, що одержує країна-реципієнт.

Розширення фінансовим сектором економіки ресурсного потенціалу з інтенсивним збільшенням спекулятивних операцій своїми наслідками провокує порушення співвідношення цін на продукцію сільського господарства на товарному і фінансовому ринках, що погіршує розподіл фінансових ресурсів в реальному секторі економіки, як наслідок посилюється деіндустріалізація промисловості та зменшуються обсяги виробництва. Тобто висока вартість залучення коштів, обумовлена підвищенням премії за ризик в умовах економічної нестабільності, для одних підприємств обертається дефіцитом фінансування, для інших – неплатоспроможністю.

Високі процентні ставки у банках підтримує постійно високий попит, спричинений сповільненням обігу грошових коштів в реальному секторі економіки. Однак ціна на віртуальні гроші зростає, адже чим більше ризик, тим більше виграш.

Негативний вплив на структуру фінансового капіталу спричиняє відволікання інвестицій від реального сектору економіки. Наприклад, зростання попиту на біткоїни спричинило відплив реальний інвестицій, населення почало менше вкладати в ті ж самі підприємства чи матеріальні блага, шляхом переправлення фінансового капіталу в віртуальний сектор.

Фондовий ринок впливає на реальну економіку через капіталізацію, яка визначає ринкову вартість акцій підприємств [4]. Відповідно чим менше вартість акцій, тим менше вартість підприємств.

В Україні фондовий ринок знаходиться в крихкому стані, адже після криз 2008 та 2014 років дана сфера не змогла знайти успіх серед населення. Для покращення ситуації було запропоновано ввести єдиний підхід до порядку визначення біржового цінного паперу, що покращує об'єктивність визначення вартості ринкових акцій.

Обсяги випуску акцій характеризують структуру капіталу підприємства через зміну частки власного капіталу. Залежно від стану реальної економіки здійснюється грошова емісія. Варто зазначити, що до обсягу емітованих облігацій належать обліга-

ції, емітовані підприємствами, банками та страховими компаніями. Найбільше емісією облігацій користуються підприємства, страхові компанії. На відміну від фінансових установ (банків та страхових компаній), підприємства реального сектору економіки використовують емісію облігацій як альтернативне джерело банківському кредитуванню, особливо в умовах обмеженого обсягу довгострокових ресурсів та кризи в банківському секторі.

Таким чином, якщо раніше цілком фінансового сектору було відкриття можливості здійснення виробничих інвестицій та покращення економічної ефективності, то з початком його перетворення на самостійну сферу відтворення, стартував зворотний процес переливу інвестиційного капіталу з виробничої у спекулятивну та віртуальну сферу. Для вирішення даних проблем необхідно створювати сприятливу арену для функціонування реальної економіки шляхом розвитку фінансового сектору. Необхідно запроваджувати заходи щодо стимулювання діяльності банків і регулювання операцій на фондовому ринку в напрямку забезпечення фінансування діяльності підприємств реального сектору економіки, що сприятиме економічному зростанню в країні.

Список використаних джерел

1. Гудзь Т. Причини та фактори сучасного етапу інфляції в Україні. *Економіка*. 2019. №8. С. 69–81.
2. Савченко Т. Структура механізму впливу банківської системи на рівноважні стани в економіці. *Економіка та регіон*. 2017. № 4. С. 83–93.
3. Школьник І. Взаємодія інститутів фінансового посередництва з реальним сектором економіки. *Фінанси України*. 2019. № 1. С. 72–84.
4. Коваленко Ю. Фінансовий сектор у реальній економіці. *Економіка України*. 2015. № 6. С. 35–42.

В. М. Білявський, к. е. н., доцент,
А. С. Донець, студент
Національний авіаційний університет
м. Київ, Україна

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Завданням сучасного підприємства є створення конкурентоспроможного виробництва, що забезпечує успішну реалізацію

продукції на внутрішніх і зовнішніх ринках збуту. Рішення такого складного завдання дозволить оптимізувати роботу підприємства.

Як відомо, основним показником конкурентоспроможності продукції для підприємства може служити його експортна складова, а саме кількість продукції, що реалізується на зовнішніх ринках, оскільки на сьогоднішній день вимоги на цих ринках залишаються вищі, аніж вимоги, які висуваються споживачами на внутрішніх ринках. У зв'язку з цим особливу увагу на підприємстві слід приділити створенню експортного потенціалу, під яким можна розуміти «...аналіз чинників, що визначають можливості розширення і підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності» [1, с. 91].

Як наслідок, економічна оцінка діяльності підприємств зазвичай обмежується лише аналізом фінансового становища підприємства, який передбачає оцінку його рентабельності і платоспроможності.

Дослідженню можуть підлягати аналітичні дані, такі як: економічний ефект, величина і характер зміни виробничих витрат й багато інших показників.

Економічний ефект може бути отриманий за рахунок [2, с. 25]:

- підвищення виходу продукції;
- поліпшення якості продукції і на цій основі збільшення ціни реалізації;
- зниження собівартості продукції.

Слід зазначити, що при оцінці ефективності роботи підприємства слід враховувати його особливості, які впливають на кінцеві результати діяльності суб'єкта господарювання.

Особливості оцінки ефективності операцій підприємства на зовнішніх ринках визначаються з урахуванням ряду факторів у тому числі [3, с. 34]: можливості конвертації гривні в умовах формування валютних курсів; побудови показників ефекту і ефективності; умов розподілу валютної виручки підприємств; варіантності експортних і імпорتنих програм. Виходячи з наведеного переліку, до такого роду проєктів слід віднести: створення експортних виробництв, реконструкцію виробництва на базі сучасного імпортного устаткування та інноваційних технологій, міжнародну спеціалізацію і кооперацію виробництва, діяльність спільних підприємств тощо.

По відношенню ж до імпортера має місце: зниження курсу національної валюти, яке призводить до збитків імпортера; підвищення курсу національної валюти, яке забезпечує імпортеру додаткову частку прибутку.

Як відомо, для запобігання валютних ризиків і підтримки ефективності зовнішньоекономічних операцій світова практика виробила різні способи страхування від курсових втрат шляхом включення до контрактів спеціальних умов (захисних або валютних застережень).

Страхування від інфляційних ризиків, а саме від знецінення валюти у результаті падіння її купівельної спроможності по відношенню до товарів, забезпечується додатковими умовами та фіксуються у контракті.

Таким чином, для підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства необхідне визначення економічно доцільних видів і обсягів експорту продукції підприємства. Також, необхідно сформулювати на державному та регіональному рівнях ефективну маркетингово-інформаційну систему, що забезпечує просування всезростаючих обсягів продукції на зовнішньому ринку.

Список використаних джерел

1. Зовнішньоекономічна діяльність: підприємство-регіон : монографія / Ю. Г. Козак та ін. ; Центр учбової літератури. Київ : [б. в.], 2016. 240 с.
2. Черчик Л. М. Основні проблеми зовнішньоекономічної діяльності підприємств України. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету ім. Л. Українки*. 2015. № 2. С. 21–26.
3. Білявський В. М., Білявська Ю. В. Вплив пандемії COVID-19 на розвиток вендингового бізнесу. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»*. 2021. № 20 (48). С. 31–37.

А. О. Бойко, студентка

Науковий керівник: С. М. Іорга, ст. викладач
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна

ЕФЕКТИВНІСТЬ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МІКРОПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ

Пандемія поставила виклик розвитку економіки та спричинила ряд змін у господарській діяльності людей. Наростаюча не-

визначеність щодо наслідків пандемії для господарської діяльності підприємств змусила зосередити увагу на проблемах збереження ефективності останньої. Особливо гостро стоїть проблема збереження рівня ефективності та виживання мікропідприємств України, як основних представників малого бізнесу в Україні.

Поняття ефективності є центральним в економічній науці. необхідно робити особливий акцент на ухвалення виробничих й управлінських рішень.

Проблема ефективності посідає важливе місце. Зацікавленість в цьому виникає на різних рівнях управління економікою – від власників приватного підприємства до керівників держави: ефективність не повинна досліджуватися у відриві від кінцевих результатів діяльності підприємств.

Ефективність господарської діяльності підприємства – це економічна категорія, що відображає співвідношення між одержаними результатами від господарської діяльності та витраченими на її досягнення ресурсами, причому при вимірюванні ефективності ресурси можуть бути представлені або в певному обсязі за їх первісною (переоціненою) вартістю (застосовувані ресурси), або частиною їх вартості у формі виробничих витрат (виробничо-спожиті ресурси). Якщо при цьому врахувати, що результати виробництва не лише є різноманітними, але й можуть бути представлені в різних формах: вартісній, натуральній, соціальній, то стає очевидною необхідність в ідентифікації категорії ефективності господарської діяльності відповідно до тих аспектів діяльності підприємства, які важливо проаналізувати й оцінити [1, с. 184].

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

Дані табл. 1 демонструють, що ефективність діяльності мікропідприємств є нижчою, ніж відповідний показник по підприємствам України в цілому.

Таблиця 1 – Динаміка структури підприємств України за їх фінансовими результатами (прибутком/збитком)*

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
1. Підприємства України, які отримали прибуток (у % до загальної кількості підприємств)	59,0	65,1	64,5	65,9	66,3	73,7	73,4	72,8	74,3	74,0
2. Підприємства України, які отримали збиток(у % до загальної кількості підприємств)	41,0	34,9	35,5	34,1	33,7	26,3	26,6	27,2	25,7	26,0
1. Мікропідприємства України, які отримали прибуток (у % до загальної кількості підприємств)	58,4	65,1	64,2	66,1	66,9	73,6	72,3	71,8	73,2	72,5
2. Мікропідприємства України, які отримали збиток (у % до загальної кількості підприємств)	41,6	34,9	35,8	33,9	33,1	26,4	27,7	28,2	26,8	27,5

* Складено самостійно за даними [2].

Зазвичай суб'єкти малого підприємництва починають зазнавати фінансових втрат вже на 2–3 місяць фінансової кризи. Великих збитків мале підприємство зазнало від запровадження карантину внаслідок COVID-19. Так, за даними Співки українських підприємців у кризовий березень 2020 року збанкрутіли і закрили свій бізнес приблизно 6 % суб'єктів малого підприємництва, що є величезною проблемою для держави. Третина власників бізнесу (переважно мікро-), заявляють про падіння доходів на 90–100 % за березень – квітень 2020 року. Ці ж підприємці вже звільнили до 50 % штату співробітників. Власники малого та середнього бізнесу констатують факт зменшення доходів на 25–50 % порівняно з докарантинним періодом і вже звільнили від 10 до 25 % працівників. Для порівняння, втрати прибутків великих підприємств становлять 10–25 %, там прогнозується скорочення штату на 25 % до кінця обмежувальних заходів [3].

Проведено дослідження показало, що мікропідприємства України є найбільш вразливою та одночасно важливою складовою малого бізнесу. Вплив карантинних обмежень торкнувся практично усіх сфер та ланок їх господарської діяльності. Досвід країн, що мають розвинену економіку, показує доцільність максимальної направленості держави на сприяння розвитку малого підприємництва шляхом створення сприятливого економічного клімату для його існування, розробки та здійснення різних заходів фінансової підтримки. Вважаємо, що в період пандемії першочерговим покращення рівня підтримки мікропідприємств України, зокрема: надання податкових пільг; захист прав підприємств, що мають договори оренди; фінансові виплати у період вимушених простоїв.

Список використаних джерел

1. Бедринець М. Д. Ефективність діяльності суб'єктів підприємництва в сучасних умовах господарювання. Київ : *Бізнес Інформ*. 2013. – № 4. С. 183–190.
2. Державна служба статистики України : офіц. веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 29.03.2021).
3. Мироненко-Шульган О. Малий бізнес в умовах пандемії COVID-19: правове регулювання фінансової підтримки державою. URL: <https://unba.org.ua/publications/print/5792-malij-biznes-v-umovah-pandemii-covid-19-pravove-regulyuvannya-finansovoi-pidtrimki-derzhavoyu.html> (дата звернення 01.04.2021).

Н. М. Внукова, д. е. н., професор
*Харківський національний економічний університет
ім. С. Кузнеця, НДІ правового забезпечення
інноваційного розвитку НАПрНУ,
м. Харків, Україна*

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ У ЦИФРОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Актуальність. Цифрова економіка має суттєвий вплив на стан та використання фінансів суб'єктів господарювання. Під дією змін Індустрії 4.0 економіка України має приготуватись до можливих стресів, які можуть прийти як з внутрішньої нестабільності, так і зі світових зламів [1].

Виклад результатів дослідження. Цифрова економіка дала поштовх розвитку нових бізнес моделей, зокрема, у платіжних системах. Оплата онлайн-транзакцій традиційно вимагала надання певної фінансової інформації, наприклад, банківський рахунок або кредитна картка постачальнику, який потребував високого ступеня довіри, яка не є такою в умовах цифрової економіки. Системи електронних платежів пропонують ряд переваг для користувачів, наприклад, захист від шахрайства, обмін інформацією, швидша доставка платежу порівняно з традиційними способами оплати; здатність здійснювати транзакції кількома валютами та ін. [2]. Але все це накладає високі зобов'язання на суб'єктів господарювання щодо технологічного забезпечення цього процесу і переходу на нову архітектуру інформаційних систем.

З використанням спеціальної пошукової системи Google Trends, сервісу [3], який дозволяє оцінювати зацікавленість у різних темах по всіх регіонах світу і певному проміжку часу, оцінено (02 квітня 2021 року) за останні 5 років попит на термін «цифрова економіка», який показав, що його шукали українською мовою тільки в Україні, але рівень насиченості не такий великий, тому немає регіонального розподілу. Не є позитивним те, що за останні два роки попит не зростає, і є низьким відносно інших термінів, пік приходився на червень 2018 і липень 2019, отже, у літній час. Для порівняння розглянуто зацікавленість терміном «суб'єкт господарювання», який виявився більше, ніж у 2 рази затребуваним у користувачів, і пік приходився на листопад 2016 року. Обидва ці терміни мають порівняно низький

попит, тому здійснено ще далі для порівняння вимір зацікавленості терміном «фінанси», який продемонстрував високу популярність. Відносно цифрової економіки вона у 12 разів вища, відносно «суб'єктів господарювання» трохи більше, ніж у 5 разів, крім того, з'явився розподіл щодо регіонів, де першими є Волинська, Тернопільська і Львівська області.

Виходячи з цього можна мати умовний портрет споживача темою фінансів суб'єктів господарювання у цифровій економіці. Щодо загальної потреби, тема фінансів чітко виражена на Західній Україні, але у сполученні з темою цифрової економіки не є спорідненою, що вимагає подальших досліджень впливу змін у цифровій економіці на фінанси суб'єктів господарювання.

Одним з таких напрямів можуть бути зміни у системі оподаткування. Деякі науковці звертають особливу увагу на трансформації в оподаткуванні і створенні спеціальних податкових режимів для цифрової економіки [4].

Висновки. Розвиток цифрової економіки свідчить про те, що споживачі відходять від місцезнаходження продавця, отже, нові бізнес моделі суб'єктів господарювання мають зменшувати витрати клієнтів на пошук інформації, а з іншого боку підвищувати витрати на технічні нововведення. Бистрий рух перетворень не спричинив швидке зростання попиту на нові можливості цифрової економіки. Між тим тема фінансів залишається суттєво більш затребуваною, що свідчить про необхідність пошуку мотивації для фінансування перетворень у Індустрії 4.0. Відзначається нагальна потреба у ґрунтовних розробках як правового, так і економічного характеру для формування методів управління цим процесом.

Список використаних джерел

1. Юрчак О. Світові тенденції Індустрії 4.0 на 2021 та їх вплив на Україну. URL: <https://industry4-0-ukraine.com.ua/2021/01/07/worldwide-trends-in-industry-4-0-and-their-impact-on-ukraine-in-2021/>
2. OECD (2014), Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, P.202.OECD Publishing. URL: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264218789-en>.
3. Google Trends – руководство как пользоваться. URL: <https://www.unisender.com/ru/blog/sovety/google-trends/>
4. Токарева К. О. Сучасний погляд на оподаткування ІТ – індустрії Цифрові трансформації України 2020: виклики та реалії : зб. наук. пр. НДІ ПЗІР НАПрН України за матеріалами круглого столу,

Т. В. Ганущак, к. е. н., доцент
Київський національний торговельно-
економічний університет
м. Київ, Україна

ЛЮДИНОЦЕНТРИЗМ НА ПІДПРИЄМСТВІ ЯК ОСНОВА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ

Актуальність. Для України, та й для багатьох країн світу, у період пандемії є можливість переосмислити процеси, підходи в управлінні багатьох сфер, зокрема й економіки. Протягом багатьох років обговорювалося як на теоретичному, так і на практичному рівнях застосування синергії, командного духу, наукових методів, що будуть застосовані до всіх підприємств у процесі управління. Проблема управління особливо гостро постала в часи пандемії й набрала світового масштабу. Керівництву, в умовах, що склалися, необхідно звикати до нових умов он та off-line роботи за умов кабінетно-дистанційної роботи. Не вчасна адаптація до змін зовнішнього середовища під впливом часу і не розуміння потреб працівників, невідповідність умов та рівня заробітної плати значною мірою впливає на кадровий потенціал, а від так і на економічну безпеку підприємства. Проблема, вимагає комплексного розв'язку у процесі забезпечення фінансово-економічного розвитку країни.

Виклад основного матеріалу. Останнім часом все більше зростає сезонна, маятникова міграція. Виїзди за кордон на постійне місце проживання стали для України не поодиноким явищем, що сприяє змінам у процесі управління кадрами на вітчизняних та іноземних підприємствах на території нашої країни. Ці явища зумовлюють необхідність до швидкої ідентифікації загроз, уникненню їх, ситуаційного управління на підприємствах.

Працівники підприємства є головним елементом його ресурсного потенціалу, що приводить в дію всі інші ресурси. Зокрема, керівники провідної компанії ДЕТЕК, Кучеренко О. та Мельников О. вважають, що «сильні організації – ті, в яких є стратегічне бачення, які орієнтовані не на короткостроковий результат, а будують систему, що дозволяє розвивати людей» [1].

За даними Державної служби статистики України кількість зайнятих осіб у працездатному віці скоротилася на 1 557 осіб або на 2,1 % за період з 2009 по 2019 рік. На цей показник вплинули: кількість померлих, міграційний рух населення. Зокрема, міграція в Україні осіб працездатного віку в 2019 році становила 9,65 % від загальної кількості населення. [2] Міграція у 2020 році від загальної чисельності в Україні становила 11,3 %. [3] Саме тому автором додано принцип людиноцентризму до загальноіснуючих принципів на підприємстві [4].

Більшість підприємств працюють дистанційно або у змішаній формі. Деякі підприємства вважають за краще роботу під наглядом в офісах, що підвищує рівень безпеки, збільшує можливість доступу сторонніх осіб до інформаційних потоків. Так, Netflix повертають всіх в офіс, після дистанційної роботи. Google констатує падіння продуктивності праці своїх співробітників. Дистанційна робота може забезпечити більшу ефективність деяких базових речей, але водночас є дуже багато завдань, де важливий живий контакт. Однак пандемія змусила уважно подивитися на адміністративні витрати, чи потрібно стільки приміщень, чи правильно вони організовані, як працює система безпеки, чи вистачає ІТ софту, наскільки він відкритий і безпечний. Netflix перестали культивувати сімейні цінності, які їх об'єднували [1].

Висновки та рекомендації. Підсумовуючи результати можемо зробити наступні висновки, а саме:

Трансформаційні процеси сьогодення є рушійною силою у розвитку інноваційної діяльності та стратегічного планування. Звичайно, ситуаційне управління на підприємстві з використанням принципу людиноцентризму – це розвиток не тільки окремого підприємства, а й всієї економіки країни. Використання цього принципу на практиці дасть можливість більш чіткого усвідомлення процесу стійкого розвитку підприємства. Він може бути доповненим з врахуванням зміни екзогенної та ендегенної політики підприємства, плинності часу, галузі економіки, зміни політики держави. Саме тому автором було виокремлено принцип людиноцентризму на підприємстві.

Використання людиноцентризму в економіці сприятиме зростанню продуктивності праці, збільшенню кількості зайнятих на вітчизняних підприємствах, зменшенню міграції з метою

заробітчанства, зростанню конкурентоздатності вітчизняного виробника.

Список використаних джерел

1. Інтерв'ю з Директором зі сталого розвитку компанії ДТЕК. URL: https://grc.ua/article/27942?utm_source=email&utm_medium=email&utm_content=rab_10_12_2020&utm_campaign=misc (дата звернення 21.12.2020).
2. Державна служба статистики України URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 21.03.2021).
3. Департамент з економічних і соціальних питань ООН. URL: <https://nv.ua/ukr/ukraine/events/emigraciya-ukrajinciv-cikavi-fakti-i-cifri-statistika-onn-novini-ukrajini-50067302.html> (дата звернення 23.03.2021).
4. Черниш І. В., Дячков Д. В., Потапюк І. П. Особливості забезпечення економічної безпеки в контексті інформатизації соціально-економічних відносин URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/bitstream/123456789/735/1/Черниш%2C%20Дячков%2C%20>(дата звернення 21.03.2021).

**О. В. Гасій, к. е. н., доцент,
М. О. Починок, студент**

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

ФІНАНСОВІ ПОСЛУГИ ЯК МЕТОД РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах наростаючих макроекономічних дисбалансів, погіршення ринкової кон'юнктури, негативних наслідків пандемічного замороження роботи суб'єктів підприємницької діяльності та інших негативних впливів на реальний сектор економіки виникає нагальна потреба пошуку шляхів забезпечення фінансової стійкості підприємницьких структур у довгостроковій перспективі.

Фінансова стійкість підприємства є такою характеристикою, що знаходиться в нерозривному зв'язку з його платоспроможністю, ліквідністю, діловою активністю, рентабельністю, фінансовою рівновагою та іншими якісними й кількісними показниками. Для забезпечення їх достатнього рівня кожне підприємство має шукати певні способи управління фінансовою стійкіс-

тю, що, на нашу думку, потребує вивчення фінансових послуг як способів регулювання фінансової стійкості підприємства.

На ринку фінансових послуг України представлені різні фінансові продукти для підприємств реального сектору економіки, використання яких може позитивно вплинути на результати його діяльності як в поточному, так і у тривалому періоді.

Відповідно до Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12.07.2001 № 2664-III [1] фінансовими вважаються такі послуги:

- торгівля валютними цінностями;
- залучення фінансових активів із зобов'язанням щодо наступного їх повернення;
- фінансовий лізинг;
- надання коштів у позику, в тому числі і на умовах фінансового кредиту;
- надання гарантій;
- переказ коштів;
- у сфері страхування – діяльність у системі накопичувального пенсійного забезпечення;
- професійна діяльність на ринку цінних паперів;
- факторинг;
- банківські та інші фінансові послуги, що надаються відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність» [2].

Використовуючи пропозиції вітчизняних фінансово-кредитних установ, підприємства можуть впливати на власну фінансову стійкість через використання таких фінансових послуг, як:

- операції з валютними цінностями, особливо в умовах ведення зовнішньоекономічної діяльності.
- кредитування як спосіб залучення позичкових ресурсів;
- торгівля цінними паперами;
- інтернет-банкінг як спосіб прискорення руху грошових коштів, здійснення розрахунків, інкасації дебіторської заборгованості;
- лізинг за його видами;
- управління фінансовими активами з метою отримання прибутку та формування позитивного грошового потоку.

Основними послугами фінансово-кредитних установ, якими можуть користуватися підприємства з метою покращення ефективності своєї діяльності, є [2–4]:

- розрахунково-касове обслуговування та обслуговування боргових зобов'язань підприємств (надання банківських гарантій, активізація вексельного обороту шляхом акцептування і авалювання векселів підприємств, запровадження факторингових операцій);

- супровід інтересів підприємств у частині надання послуг щодо придбання цінних паперів як в інтересах формування власності і корпоративного впливу в економічних комплексах – холдингах (реорганізація), так і з метою збереження і збільшення грошових коштів, тимчасово вільних від виробничого процесу; щодо розміщення власних цінних паперів підприємств (акцій, облігацій), зокрема андеррайтингу для збільшення власного капіталу та залучення додаткових грошових коштів в розвиток виробництва та на потреби господарського обороту);

- управління підприємствами через механізм володіння акціями останніх;

- консультаційні та депозитарні послуги щодо збереження цінностей і цінних паперів;

- банківське кредитування, зокрема у частині здійснення проектного фінансування; інвестиційне середньострокове та короткострокове (зокрема, овердрафтне) кредитування на різні цілі.

Підприємства в сучасних умовах ведення бізнесу постійно шукають напрями оптимізації прибутковості, ризику та ліквідності, які визначають фінансову рівновагу. Одним із дієвих способів впливу на фінансову стійкість підприємства є поповнення фінансових ресурсів кредитними коштами. За умови ефективного використання кредитних ресурсів підприємствами в якості джерела фінансування можливі значні зрушення в обсягах виробництва, котрі, в свою чергу, позначаються на фінансовому стані підприємств, їхній прибутковості, а відтак – кредитоспроможності [3].

Таким чином, фінансові послуги як метод регулювання фінансової стійкості підприємства повинні набувати все більшого значення в їх діяльності, особливо в умовах постійного пошуку шляхів оптимального співвідношення між рентабельністю діяльності, ризиком та платоспроможністю.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12.07.2001 № 2664-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2664-14#Text>.
2. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 № 2121-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14#Text>.
3. Дзюблюк О. В., Малахова О. Л. Банки і підприємства: кредитні аспекти взаємодії в умовах ринкової трансформації економіки: монографія. Тернопіль : Вектор, 2008. 324 с.
4. Єгоричева С. Б., Гасій О. В. Сучасний механізм функціонування регіональної банківської системи: монографія. Полтава : ПУЕТ, 2016. 217 с.

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

ТРАНСМІСІЯ ПАНДЕМІЇ COVID-19 НА ФІНАНСИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Пандемія коронавірусу змінила усталений світовий устрій, вплинувши на абсолютну більшість сфер людської цивілізації. Україна, звичайно ж, не стала винятком. З часом відчуваються все гостріше наслідки падіння економіки, виклики у внутрішній і зовнішній політиці, проблеми в оборонному та енергетичному комплексах. Національне виробництво – основоположна інституційна ланка економіки – найбільше постраждало від застосування безпрецедентних заходів безпеки. Основним каналами впливу сучасної пандемії на фінанси реального сектору в Україні стали внутрішній попит та пропозиція на товарному ринку.

Офіційні дані економічної статистики України показують, що стабільне скорочення обсягів промислового виробництва розпочалося ще у жовтні 2019 р. і тривало більше року – до жовтня 2020 р. Безумовно, черговий спад у промисловості обумовлений низкою внутрішніх причин, до яких додалися економічні заходи боротьби з поширенням пандемії у світі та в Україні [1].

Так, українська промисловість завершила третій квартал поспіль у 2020 р. з кумулятивно зростаючою сумою збитків до 44,9 млрд грн. Якщо у 2019 р. дефіцит власних оборотних

коштів промислових підприємств зменшився на 10,3 млрд грн, то за дев'ять місяців 2020 р. він збільшився на 92,2 млрд грн [2]. Це обумовило необхідність у розширенні залучення капіталу через боргові інструменти. Внаслідок цього, підвищилося навантаження на платоспроможність промислових підприємств, що позначилося на зниженні їх коефіцієнта поточної ліквідності до 86 % станом на 30 вересня 2020 р. Фактично українські виробники промислової продукції функціонують з критично низькою здатністю до своєчасного погашення зобов'язань.

Загострення фінансових проблем спостерігалось і в сільському господарстві України. У 2020 р. падіння обсягів реалізації сільськогосподарської продукції на внутрішньому ринку становило 11,6 %, а експорту – до 8 %. Менше половини (41 %) сформованих у першому кварталі 2020 р. збитків сільського господарства у сумі 158,7 млн грн в подальших звітних періодах було перекрито за рахунок зростання цін на 22,9 % у рослинництві та 3 % у тваринництві. В результаті стан самофінансування сільськогосподарських підприємств погіршився. Обсяг дефіциту власних оборотних коштів за період із січня по вересень 2020 р. збільшився на 172,4 млн грн. Втім, це значно (у 4,4 рази) повільніше, порівняно із тим, як відбувалося нарощування дефіциту самофінансування у 2019 р., коли він сягнув 758,8 млн грн [2].

Уповільнення зростання принесла будівництву пандемія. Якщо до 2020 р. в Україні спостерігалось розширення як житлового, так і бізнес-будівництва, то за час дії заходів безпеки маємо скорочення за обома напрямками. Винятком стало будівництво інженерних споруд, однак його приріст був вдвічі менший за рівень останніх п'яти років (15,6 %) [2]. Це доводить руйнівний вплив економічних безпекових заходів на процеси розвитку в реальному секторі економіки.

Готельно-ресторанний бізнес постраждав найбільше з початку пандемії в Україні. При падінні обсягів діяльності у цьому секторі економіки на 23,8 % збитки за три квартали 2020 р. становили 2,9 млрд грн. Як наслідок, без надлишку капіталізований в Україні готельно-ресторанний бізнес повністю втратив власний капітал: станом на 30 вересня 2020 р. сума дефіциту чистих активів становила 2,7 млрд грн [2].

Уряди країн, в тому числі й Україна, переорієнтували економічну політику на внутрішній ринок. Не зазнала скорочення

внутрішня торгівля в Україні. У 2020 р. порівняно із 2019 р. реалізація товарів у роздріб зросла на 10,2%, з яких 7,9 % за рахунок фізичного обсягу продажу. За цей же час обсяг гуртової торгівлі зріс на 4,7 %, з них 2,9 % – це збільшення фізичного обсягу поставок оптом [2]. На відміну від загально світових тенденцій, особливістю українських реалій під час пандемії є зростання роздрібного продажу легкових автомобілів та мотоциклів на 6,8 % та 10,3 %, відповідно [2].

Вплив пандемії на показники зовнішньої торгівлі різняться за галузями економіки. За винятком готової продукції промисловості та сільського господарства, український експорт майже не постраждав (–2 % у 2020 р. порівняно із 2019 р.), оскільки у його структурі переважають сировинні товарні групи. Водночас, відтік іноземної валюти через канал імпорту зменшився на 14 % [2]. Це мало позитивний вплив на зниження волатильності валютного курсу. Втім, скорочення Україною імпорту пов'язано переважно із запровадженням заходів по боротьбі з контрабандою. Хоча це декриміналізоване протиправне діяння, однак супутні йому наслідки (ухилення від оподаткування, незаконне переміщення цінностей через кордон, тощо) передбачають правову відповідальність. Однак, зростання надходжень митних платежів у державний бюджет поки, що не спостерігається.

Варто відмітити, що за час пандемії сформувалося значне перевищення інтенсивності приросту заощаджень відносно збільшення витрат споживання домогосподарств в Україні. За перші три квартали 2020 р. сума депозитів домогосподарств зросла на 19 %, при збільшенні витрат споживання на 7,1 %. Для порівняння у 2019 р. це співвідношення становило 9 % : 16,4 % [2, 3]. Змінилася також і структура доходів українських сімей. Частка заробітної плати в сукупних доходах вітчизняних домогосподарств зменшилася до 44 % із майже 50%, а її приріст у 2020 р. становив 6 %, що менше половини її збільшення у 2019 р. (15 %) [2]. Криза вчить розпоряджатися невеликими доходами ощадливо.

Для сектору корпоративних фінансів – це один із ключових факторів сприяння послабленню монетарного тиску через розширення пропозиції фінансових ресурсів на ринку позикових капіталів. Так, облікова ставка за час пандемії в Україні знизилася вдвічі із 12 % до 6,5 % [3]. Це позначилося на лібералізації доступу до кредитних ресурсів – знизилася відсоткова ставка

для підприємств в середньому із 15 % до 9 %. Втім, попит на банківські кредити стимулював їх подорожчання у першому кварталі 2021 р. до 12 %. При цьому, частка простроченої заборгованості у кредитному портфелі банків у 2020 р. скоротилася із 53,83 % до 46,66 % і залишається без погіршення у 2021 р. [3].

Проведений аналіз показав, що вимушені заходи боротьби з пандемією найбільше вразили реальний сектор економіки, а це означає, що зміни монетарних показників в Україні будуть іти слідом.

Список використаних джерел

1. Гудзь Т. П. *Теорія і методологія формування фінансової рівноваги підприємства*: монографія. Полтава: ПУЕТ, 2018. 463 с.
2. Економічна статистика України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 03.04.2021 р.).
3. Статистика Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic> (дата звернення: 05.04.2021 р.).

А. В. Дивнич, старший судовий експерт;
В. Б. Костюк, головний судовий експерт
*Полтавський науково-дослідний
експертно-криміналістичний центр МВС України
м. Полтава, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ВСТАНОВЛЕННЯ ІНФЛЯЦІЙНИХ ВТРАТ ЗА НЕПОВНИЙ КАЛЕНДАРНИЙ МІСЯЦЬ ПРИ ПРОВЕДЕННІ ЕКОНОМІЧНИХ ЕКСПЕРТИЗ

Одним із завдань судової економічної експертизи є встановлення документальної обґрунтованості розрахунків втраченої вигоди, у тому числі інфляційні втрати. Частиною другою Кодексу [1] визначено обов'язок боржника, який прострочив виконання грошового зобов'язання, на вимогу кредитора сплатити суму боргу з урахуванням встановленого індексу інфляції за весь час прострочення.

Водночас, якщо період прострочення грошового зобов'язання не перевищує календарний місяць, можуть виникати розбіжності у порядку визначення інфляційних втрат. Наприклад, може виникнути ситуація, коли упродовж першої половини місяця (з 1-го по 15-те число місяця) початкова ціна на певний товар (10 грн/од.) щоденно знижувалася на 0,50 грн, а з наступ-

ного числа до кінцевої дати за неповний місяць, наприклад, до 29-го числа – щодня зростала на 0,50 грн/од. (рис. 1).

Ціна, грн/од.

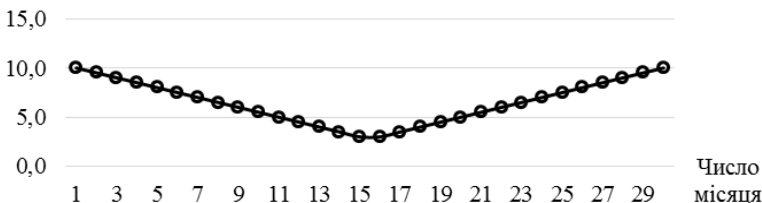


Рисунок 1 – Приклад зміни ціни товару упродовж неповного календарного місяця

У такому разі спостерігатиметься різнонаправлена тенденція зміни рівня ціни: у межах одного неповного місяця відбудеться і її зниження (з 1-го по 15-те число – на 30 %), і зростання (з 16-го до кінця періоду – в 3,17 разів). Відповідно, прирости рівня ціни упродовж першої половини періоду будуть від’ємними, другої – додатними (рис. 2).

Відносний приріст (ланцюговий), %

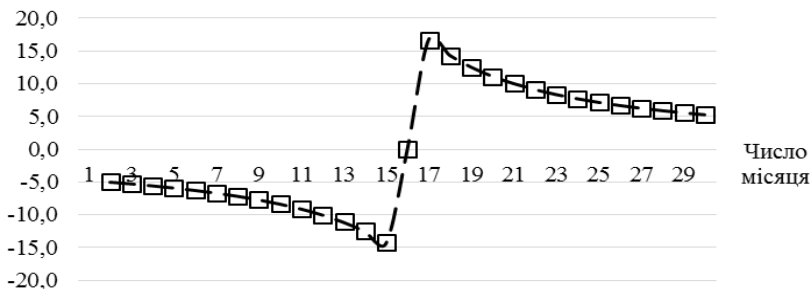


Рисунок 2 – Приклад динаміки відносного приросту ціни рівня

Як бачимо, у даному прикладі за умови сталого обсягу продажів середній рівень ціни певного товару становить 6,40 грн/од. Однак, залежно від дати, на яку припадає закінчення періоду спірних правовідносин (перша чи друга половина періоду у прикладі), величина індексу зміни ціни кардинально відрізнятиметься.

Ситуація також ускладнюється обставиною, що визначення індексу інфляції здійснюється Державною службою статистики України у помісячному розрізі. Тому донедавна, при простроченні виконання грошового зобов'язання менше місяця, мало місце виключення застосування до боржника відповідальності зі стягнення інфляційних втрат за такий місяць.

Наразі напрацьована практика визначення розміру інфляційних втрат в залежності від математичного округлення часу прострочення у неповному місяці [2].

Величина інфляційних втрат за неповний місяць прострочення виконання грошового зобов'язання може бути визначена шляхом застосування математичного округлення днів у календарному місяці, упродовж якого мало місце прострочення платежу (рис. 3).

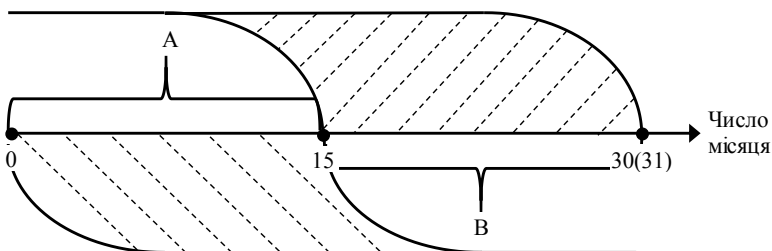


Рисунок 3 – Графічне відображення порядку нарахування інфляційних втрат у неповному календарному місяці

Так, якщо у неповному місяці загальний період прострочення платежу припадає на першу половину місяця (діапазон часу А $[0; 15]$ – з 1-го по 15-те число місяця включно), то за такий неповний місяць інфляційна складова боргу не враховується. За умови, що у неповному місяці період прострочення становить понад півмісяця (перевищує 15 днів (множина В $[16; 30(31)]$), то за такий неповний місяць стосовно суми боргу застосовується індекс інфляції.

Список використаних джерел

1. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV. Дата оновлення: 01.01.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text> (дата звернення 05.04.2021).

2. Постанова Верховного Суду у складі Об'єднаної палати Касаційного господарського суду від 20.11.2020 у справі № 910/13071/19. URL: https://reyestr.court.gov.ua/Review/93263303?fbclid=IwAR1boPuB8lw0_f0a37RqKuD5v4K8vSHeC3w8Gj9AyVYW Ae9cJ5mnmt2c2M (дата звернення 05.04.2021).

В. В. Коваленко, д. е. н., професор,
Р. С. Кутишенко, студент
*Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна*

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Сучасний стан економіки України значною мірою залежить від розвитку малого та середнього бізнесу. Зараз постали проблеми загального вирішення, які пов'язані з фінансово-інвестиційною підтримкою підприємництва. Основними перешкодами для розвитку малого та середнього бізнесу в Україні є: недостатність фінансового забезпечення; недосконалість законодавства; нерозвиненість фінансово-кредитного механізму; карантинні обмеження, пов'язані з COVID-19.

Малий та середній бізнес в ринковій економіці виступає провідним сегментом, на його підґрунті визначаються темпи економічного і соціального розвитку країни, структура і якість валового внутрішнього продукту. Розвиток малого та середнього підприємництва виступає ефективним засобом пом'якшення соціальної напруги та послаблення майнової нерівності в суспільстві [1, с. 82].

За результатами проведеного аналізу бізнес-середовища з використанням міжнародних рейтингових індексних систем встановлено, що правове й політичне зовнішнє середовище в Україні є несприятливим для ведення бізнесу, існують загрози, пов'язані з корупцією, недосконалістю законодавства у сфері регулювання бізнесу, недостатнім захистом інтелектуальної власності та майна суб'єктів економічної діяльності у зв'язку з неефективністю роботи правоохоронних органів і судової влади, труднощами в залученні фінансових ресурсів через нерозвинений фондовий ринок, а також макроекономічною нестабільністю, низьким рівнем фінансової й інвестиційної свободи бізнесу (табл. 1).

На сьогодні основним законодавчим документом, який регламентує державну підтримку малого та середнього бізнесу, є

Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні», яким передбачено основні напрями такої підтримки, а саме: часткова компенсація відсоткових ставок за кредитами, що надаються на реалізацію проєктів суб'єктів малого і середнього підприємництва; часткова компенсація лізингових, факторингових платежів та платежів за користування гарантіями; надання гарантії та поруки за кредитами суб'єктів малого і середнього підприємництва; надання кредитів, у тому числі мікрокредитів, для започаткування і ведення власної справи; надання позик на придбання і впровадження нових технологій; компенсація видатків на розвиток кооперації між суб'єктами малого і середнього підприємництва та великими підприємствами; фінансова підтримка впровадження енергозберігаючих та екологічно чистих технологій; інші види не забороненої законодавством фінансової державної підтримки [3].

Таблиця 1 – Позиції України за індикаторами Індексу легкості ведення бізнесу

Індикатори бізнес-середовища	2018 р.		2019 р.		2020 р.	
	індекс	ранг	індекс	Ранг	індекс	ранг
Реєстрація підприємств	91,0	52	91,1	56	91,1	61
Отримання дозволів на будівництво	75,8	35	76,9	30	81,1	20
Підключення до електромереж	58,8	128	59,2	135	62,5	128
Реєстрація власності	69,6	64	69,7	63	71,3	61
Доступ до кредитів	75,0	29	75,0	32	75,0	37
Захист прав інвесторів	55,0	81	58,3	72	68,0	45
Оподаткування	80,8	43	79,4	54	78,1	65
Міжнародна торгівля	64,3	119	77,6	78	80,1	74
Забезпечення виконання контрактів	59,0	82	63,6	54	63,6	63
Ліквідація підприємств	28,2	149	31,7	145	31,4	146

Джерело: складено автором за матеріалами [2].

Між Урядом України та Європейською комісією у 2020 р. підписана Угода про підтримку малих та середніх підприємств в Україні» (ENI/2020/042-435) в межах заходу «EU4BUSINESS: Підтримка малих та середніх підприємств заходу «EU4BUSINESS [16], кошторисна вартість якої складає 20 млн євро.

Для ефективного державної підтримки малого та середнього бізнесу необхідно побудувати систему оподаткування, адекватну вимогам розвитку підприємництва в Україні. Для виконання цього завдання необхідно встановити критерії щодо визначення граничної межі оподаткування; скоротити кількість податків за рахунок тих, що не мають вирішального значення для бюджету; установити податкові пільги для вирішення регіональних соціальних проблем.

Необхідно внести суттєві зміни у порядок надання державних кредитів та гарантій, розширення форм кредитування, забезпечення їх доступності.

Підсумовуючи вищевикладене, слід зазначити, що одним із ключових напрямів розвитку вітчизняної економіки в умовах євроінтеграції є розвиток малого та середнього бізнесу. Дана форма підприємництва дозволить досить швидкими темпами наростити показники соціально-економічного розвитку України,

Список використаних джерел

1. Коваленко В. В. Державне регулювання фінансово-інвестиційної підтримки малого та середнього бізнесу. *«Modern Economics»*. 2020. № 24. С. 81–87.
2. Index of Doing business. Світовий Банк. URL: <https://www.doingbusiness.org>.
3. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні : Закон України, прийнятий Верховною радою України від 22.03. 2012 р. № 4618-VI (зі змінами та доповненнями від 04.12.2020 р.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17#Text>.
4. Як бізнесу отримати доступ до фінансування ЄС? Contr Agents. URL: https://biz.ligazakon.net/news/191318_yak-bznesu-otrimatidostup-do-fnansuvannya-s.

С. М. Іорга, ст. викладач

Д. А. Негруль, студент

Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

На сьогодні переважна більшість галузей економіки є висококонкурентними та вимагають від кожного суб'єкта господарювання, що здійснює свою діяльність в межах будь-якої з них

максимально можливого рівня раціональності ведення господарської діяльності. Важливим інструментом його забезпечення виступають фінансове планування, та прогнозування, адже разом вони дозволяють передбачати майбутній стан ключових фінансових показників суб'єкта господарювання, заздалегідь відмічати негативні процеси у діяльності, та майбутні тенденції до їх утворення, а також розглядати чинники зовнішнього економічного оточення, що дозволяє досягти прийняття найбільш ефективних управлінських рішень та раціонального розміщення ресурсів.

Наявність у суб'єкта господарювання чіткої фінансової стратегії з кожним роком все більше переходить з категорії бажаного до розряду необхідного, а отже важливості набуває дослідження проблем, що можуть перешкоджати поширенню застосування фінансового прогнозування і планування як основи фінансової стратегії. [1] До таких проблем варто віднести нереальність планів, їх непрозорість для керівництва, складність реалізації, комплексність, непристосованість більшості облікових і звітних документів для фінансового аналізу, [2] довготривалість процесу побудови прогнозів та планів, відсутність взаємозв'язку між стратегічними цілями підприємства та оперативними бюджетами, халатне ставлення керівників та провідних менеджерів до процесу планування та прогнозування [3].

Основні проблеми фінансового планування та прогнозування діяльності суб'єктів господарювання можна поділити на три основні групи:

Проблеми, пов'язані з нереальністю планів та неможливістю їх застосування. Проблеми цієї групи можуть бути викликані необґунтованістю очікувань з приводу майбутніх обсягів збуту товарів, надання послуг, строків погашення дебіторської заборгованості, тощо.

Ті, що пов'язані зі строком складання та впровадження планів. Чинниками, що призводять до появи проблем цієї категорії виступають непристосованість значної частини поточних і звітних документів підприємств для фінансового аналізу та недосконалість системи міжвідділового зв'язку у питаннях підготовки вихідної інформації для побудови прогнозів та планів, що загострює довготривалість процесу побудови прогнозів та планів.

До останньої групи можна віднести проблеми, що спричинені діяльністю персоналу. З одного боку можна виділити недостатню зацікавленість керівництва у розробці прогнозів та недовіру до цього інструменту отримання інформації, а з іншого халатність працівників при передачі необхідної інформації.

Персонал є фундаментом кожного суб'єкта господарювання, тому першочерговим етапом є вирішення проблем фінансового планування та прогнозування пов'язаних саме з діяльністю керівництва та працівників.

Враховуючи комплексний характер проблеми, її вирішення потребує ряду кроків.

Як свідчить практика, прогнозування та планування суб'єкти господарювання здебільшого застосовують у періоди спаду, як відповідь на кризу, що вже настала, тому першим кроком повинна стати трансформація прогнозування та планування з інструменту реагування на інструмент попередження.

Другим кроком є зміна терміну планування. Враховуючи сучасний економічний та епідеміологічний стан, світова економіка є вкрай нестабільною та непередбачуваною тому термін навіть стратегічного прогнозування та планування варто зменшити з кількох років до 45–90 днів.

Третім кроком є залучення до процесу керівництва та працівників усіх підрозділів суб'єктів господарювання, оскільки залученість персоналу на всіх рівнях забезпечує підвищення якості прогнозів, ефективності планів та веде до здешевлення всього процесу, що у свою чергу дозволяє налагодити його безперервність, додатково збільшуючи ефективність перших двох кроків.

Список використаних джерел

1. Гайбура Ю. А. Фінансове прогнозування як елемент управління фінансовими ресурсами підприємства: гроші фінанси і кредит / Ю. А. Гайбура, Л. А. Загнітко. – Мукачівський державний університет – 2017.
2. Андрущенко І. Є. Проблеми стратегічного планування на підприємстві / І. Є. Андрущенко, В. І. Колеснік // *Сталий розвиток України*. – 2018. – № 2(39). – С. 64–72.
3. Кірсанова Т. О. Проблеми та перспективи фінансового планування на підприємстві / Т. О. Кірсанова // *Вісник СумДУ*. Серія «Економіка», № 4'2011.

А. О. Пантелеймоненко, д. е. н., професор
Полтавський державний аграрний університет
м. Полтава, Україна

ПРО ПЕРСПЕКТИВНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ ПІДХОДІВ Ф. В. РАЙФФАЙЗЕНА В КООПЕРАТИВНОМУ КРЕДИТУВАННІ ГОСПОДАРСТВ СЕЛЯН І ФЕРМЕРІВ

Застосування на початку ХХІ ст. в українській практиці кооперативного кредитування досвіду кооперативів моделі Ф. В. Райффайзена дозволило кредитним спілкам відмовитись від застави, як основної форми забезпечення кредиту. Для багатьох дрібних сільськогосподарських товаровиробників, передусім фермерів (які «не мали що заставляти»), підписання групового договору про солідарну відповідальність (формування так званого позикового кола) стало чи не єдиною можливістю отримати кредити. Такий спосіб забезпечення, як правило, навіть скорочував ризики кредитної спілки щодо можливого неповернення коштів. Подібного не практикували комерційні банки. Згідно їхніх вимог єдиною надійною формою забезпечення «агрокредитів» була ліквідна застава, що мала значно перевищувати суму кредиту.

На жаль практика «позикових кіл» припинилась у період світової фінансово-економічної кризи, починаючи з 2008 р., через суттєві ускладнення на вітчизняному ринку фінансових послуг та економіці України в цілому. Крім того, в середовищі кредитних спілок, через відсутність ефективного державного регулювання, з'явилась значна кількість «псевдокредитних спілок» (прихованих фінансових пірамід), що дискредитували ідею фінансової взаємодопомоги населення. Викликаний ними «суспільний негатив» сформував негативне ставлення до кредитних спілок і серед представників органів державної влади. Більшість із них без будь-якого диференційованого підходу до оцінки їх діяльності вважають кредитні спілки, щонайменше, «проблемними організаціями». А на веб-сторінці Національного банку України (який з 1 липня 2020 року став регулятором небанківських фінансових установ), зокрема, досить прямолінійно зазначається, що «кредитні спілки належать до високо ризикових фінансових установ, оскільки вони залучають кошти громадян...» [1]. Така державна політика практично унеможливорює діяльність справжніх кредитних спілок, що діють на основі класичних принципів кредитної кооперації. І як наслідок – попу-

лярні наприкінці 1990 – на початку 2000 років серед українських громадян організації фінансової самодопомоги, сьогодні опинилися на межі існування.

Останнє обумовлює необхідність пошуку шляхів вирішення проблеми кредитування дрібних сільськогосподарських товаровиробників, що в продовж тривалого часу залишається в Україні «хронічною». Однією з основних причин є тверде переконання українських комерційних банків у підвищеній ризиковості агро-виробництва як сфери господарської діяльності. Це актуалізує необхідність глибокого вивчення набутого в продовж тривалого часу європейського кооперативного досвіду, зокрема підходів щодо залучення кредитно-фінансовою установою зовнішніх коштів для формування позикового капіталу, запропонованих Ф. В. Райффайзенем, що пройшли широку апробацію в різних країнах світу.

Застосування таких підходів, зокрема, солідарної відповідальності (формування «позикових кіл») для належного забезпечення залучених кредитним кооперативом зовнішніх коштів, вже мало місце в українській кооперативній практиці початку ХХ століття. Воно найбільш повно може практикуватись і сьогодні, при умові започаткування нової для сучасної України форми кредитного кооперативу – «кредитного товариства» (моделі Ф. В. Райффайзена).

Важливо, що така кредитно-фінансова установа може стати виключно сільським кооперативом, яким у недавньому минулому, через специфіку ощадно-позикової діяльності, не змогла стати кредитна спілка. Для сучасних малих та середніх сільськогосподарських товаровиробників – приватних землевласників-селян та фермерів така модель може стати реальним інструментом до вирішення їхніх фінансових проблем. Хоч вона поки що відсутня в Україні, проте за умови формування відповідного законодавства може мати гарні перспективи розвитку.

Кредитне товариство після його реєстрації може розвиватись за таким «сценарієм» – передусім, отримати певну суму державних коштів та коштів з місцевого бюджету, на основі якої буде сформовано позиковий фонд. Такий пільговий кредит товариству може надаватись на 5–7 років (наприклад, під 4–6 % річних), і забезпечуватись шляхом формування «позикового кола», тобто солідарною відповідальністю всіх членів кредитного кооперативу (товариства). Умовою отримання таких коштів може бути наявність у кредитного товариства певної (визначе-

ної кредиторями) суми внесків членів товариства. З отриманих коштів кооператив зможе надавати своїм членам довготермінові кредити на 5–7 років, під нижчу, ніж у інших фінансових установах процентну ставку (рис. 1). Умовою з боку кредиторів може бути й спрямування позичених кооперативом коштів лише на розвиток господарств членів. За рахунок різниці між процентами, сплаченими членами-позичальниками та зовнішніми зобов'язаннями, кооператив зможе утримувати свою діяльність, і що особливо важливо – формувати резервний капітал. При цьому, з метою забезпечення ефективної роботи кредитного товариства, уповноважена державна установа здійснюватиме його методичний супровід і постійний моніторинг кредитного портфеля. В разі ліквідації кооперативу, резервний капітал буде спрямовуватись на розвиток кооперативної системи, або повертається до бюджету [2, с. 281].

Підсумовуючи вищезазначене, можна з упевненістю стверджувати, що запропонована модель сільського кредитного товариства, може стати для України ефективним джерелом кредитування малих і середніх сільськогосподарських товаровиробників.

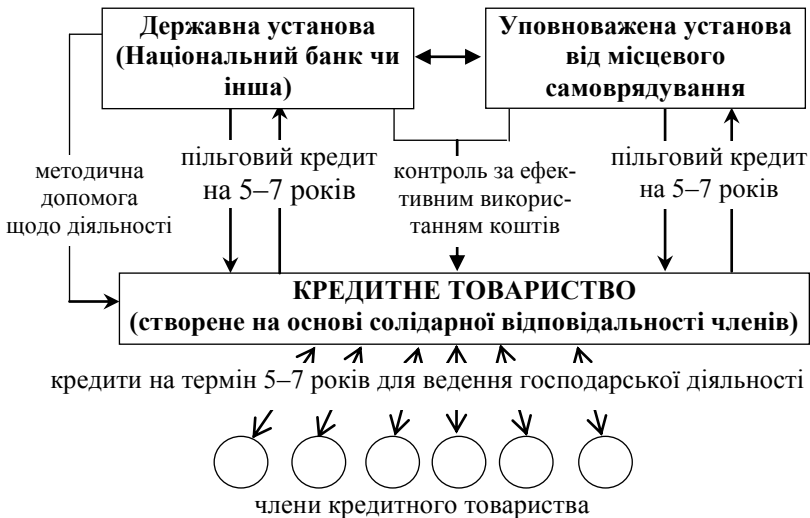


Рисунок 1 – Модель зовнішнього фінансування кредитного товариства на початковому етапі його діяльності

Адже вона успішно функціонувала в Німеччині, а також на території інших європейських держав, у тому числі в українських губерніях, починаючи з кінця XIX ст. А при умові внесення відповідних змін до сучасного українського законодавства, названі сільські кредитні товариства можуть стати джерелом надання доступних кредитів на розвиток господарств селян і фермерів.

Список використаних джерел

1. Кредитні спілки: які права та ризики учасників. Електронний ресурс. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/pitannya-dnya-kreditni-spilki-yaki-prava-ta-riziki-uchasnikov>
2. Пантелеймоненко А. О. Аграрна кооперація в Україні: теорія і практика : монографія. Полтава : ПУСКУ, 2008. 347 с.

І. В. Панченко, студентка,

Н. В. Панченко, студентка

*Науковий керівник: **Л. П. Довгань, к. е. н.,***

*Університет державної фіскальної служби України
м. Ірпінь, Україна*

ВНУТРІШНІ ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

Внутрішні джерела фінансування підприємства в сучасних умовах економічної нестабільності, обмеженості кредитних ресурсів та досить низької ефективності від їх застосування відіграють ключову роль у забезпеченні підприємницької діяльності фінансовими ресурсами. До внутрішніх джерел фінансування відносять чистий прибуток, амортизаційні відрахування і створювані з власної ініціативи підприємства забезпечення наступних витрат і платежів для відшкодування майбутніх збитків, витрат, зобов'язань. Остання складова хоч і не відноситься до власного капіталу підприємства, проте завдяки часовому розриву між моментом формування та використання забезпечень створюється ефект фінансування, який багатьма фінансистами прирівнюється до фінансування власним капіталом.

Для підприємств, які не мають можливості залучити кошти із зовнішніх фінансових джерел (через низьку кредитоспроможність чи інвестиційну непривабливість, недостатнє кредитне забезпечення тощо), внутрішнє фінансування є єдиним способом забезпечення фінансовими ресурсами [3, с. 58].

З метою забезпечення високого рівня фінансового потенціалу підприємства, менеджерам необхідно приділяти особливу увагу розробці механізмів управління ним. Головною метою управління фінансовим потенціалом підприємства є оптимізація фінансових потоків підприємства, з метою максимального збільшення позитивного фінансового результату його діяльності [1, с. 158].

Основним внутрішнім джерелом фінансування підприємства, звісно, є чистий прибуток. Чистий прибуток і амортизаційні відрахування – це ті внутрішні джерела, за рахунок яких можна формувати потенціал для нового розвитку. Вони найбільш характерні для малого бізнесу. Справа в тому, що інші суб'єкти підприємництва рідко коли бувають готові інвестувати власні кошти в невелике підприємство, тому малому бізнесу варто розраховувати тільки на самофінансування. Разом з тим, самофінансування не принесе успіху, якщо обсяги заробленого чистого прибутку, як основи самофінансування, будуть недостатніми. В такому випадку процес розширення виробництва буде відбуватись досить повільно, а для фінансування інвестицій бракуватиме коштів із реінвестованого капіталу.

Розглянемо, як змінилась можливість використання внутрішнього джерела фінансування – прибутку для підприємств промисловості України за ряд останніх років (табл. 1).

Таблиця 1 – Фінансові результати підприємств України у 2016–2020 роках, млн грн

Підприємства	Роки	Фінансовий результат до оподаткування (сальдо)	Підприємства, що одержали прибуток		Підприємства, що одержали збиток	
			у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, млн грн	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, млн грн
Промис- ловість	2016	2 645,70	60,2	88 810,50	39,8	86 164,80
	2017	96 140,60	68,1	164 211,20	31,9	68 070,60
	2018	99 871,90	68,6	183 638,90	31,4	83 767,00
	2019	155 395,90	73,9	221 399,30	26,1	66 003,40
	2020	-44 856,9	42,1	119 698,80	57,9	164 555,70

Джерело: побудовано автором за даними [2].

Отже, питома вага підприємств України, які отримали прибуток у 2020 році була лише 42,1 % з позитивним фінансовим результатом 119 698,80 млн грн, проти частки збиткових підприємств – 57,9 %, які отримали збиток у розмірі 164 555,70 млн грн. До такого результату призвели неефективна економічна політика держави, яка вплинула на загальний спад ВВП впродовж 2020–2021 років і запровадження постійних карантинних заходів, тому загальний фінансовий результат підприємств був від’ємним і склав 44 856,90 млн грн.

Таким чином, на сучасному етапі суб’єкти підприємництва опинилися в замкненому колі: з одного боку – обмеженість внутрішнього основного джерела фінансування – чистого прибутку не дає можливості для динамічного розвитку підприємства, а з іншого – відсутні доступні зовнішні джерела фінансування, в першу чергу кредитні ресурси з низькими ставками кредитування. Рациональне використання внутрішніх джерел фінансування розвитку підприємства залежить від методики формування фінансових результатів до оподаткування, облікової політики підприємства, а також розпорядження власним капіталом.

Список використаних джерел

1. Довгань Л. П., Коник М. І. Теоретичні аспекти управління фінансовим потенціалом підприємств : *зб. ст. здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня навчально-наукового інституту фінансів, банківської справи*. 2017. С. 157–161.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua/>.
3. Фінансова діяльність суб’єктів підприємництва : навч. посіб. Дніпропетровськ : ДДФА, 2012. – 282 с.

Н. С. Педченко, д. е. н., професор,
І. В. Голуб, аспірант
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»
м. Полтава, Україна

ЦІНІСНО-МОТИВАЦІЙНИЙ ПІДХІД У ФІНАНСОВІЙ ПОВЕДІНЦІ ДОМОГОСПОДАРСТВА

Дослідження домогосподарства сьогодні є однією з актуальних тем дослідження, оскільки такий напрям є цікавим для філо-

софії, соціології, психології, статистики, демографії, економічної теорії та економічної історії. Особливої актуальності набуває дослідження поведінки домогосподарства під впливом мотивів та цінностей споживання та заощадження. Натомість фінансова поведінка населення під впливом мотивів та цінностей до споживання є індикатором його соціального та економічного добробуту, а фінансова поведінка населення під впливом мотивів та цінностей до заощадження є основою для формування ефективної національної політики держави (бюджетної, податкової, грошово-кредитної, боргової або інвестиційної та ін.).

Фінансова поведінка домогосподарства – «...це передусім якісна характеристика дій економічних суб'єктів» як стверджує Т. Кізіма [3, с. 21], «це сукупність економічних відносин, які формуються в процесі певних дій (або діяльності) членів домогосподарства з приводу отримання доходів та здійснення витрат і пов'язані з розподілом та перерозподілом фінансових ресурсів з метою формування і використання відповідних грошових фондів» як відмічає О. Шаманська [6, с. 45], «як особливий вид економічної поведінки, пов'язаний з діями населення на ринку фінансових послуг, і передбачає мобілізацію, перерозподіл та інвестування грошових ресурсів населення» як пропонує Дудинець Л. А., Голуб Г. Г. та Голуб Р. Р. [2, с. 43], «являє собою сукупність механізмів взаємодії домогосподарств із рештою суб'єктів ринкової економіки щодо виробництва національного доходу з метою впливу на споживання, заощадження й інвестиції та чинників, які впливають на їхню діяльність» як вбачає Дорош В. Ю. та Чепель К. С. [1], «це система дій і фінансових інструментів, направлених на управління власними та залученими фінансовими ресурсами з метою власного соціально-економічного розвитку та задоволення потреб» як розглядає Ковтун О. А. [4, с. 282], «як дії населення на фінансовому ринку щодо перерозподілу та інвестування грошових ресурсів» як підкреслює Педченко Н. С. та Грищенко В. В. [5, с. 107].

Відзначимо, що запропоновані підходи досить влучно розкривають сутнісні підходи до розкриття поняття «фінансова поведінка домогосподарства», оскільки кожен з них акцентує увагу на особливостях її формування та реалізації. Також на користь індивідуалізації фінансової поведінки свідчить і науковий підхід О. Шаманської, яка стверджує, що моделі та стратегії фінансової поведінки формуються під впливом таких основних

факторів, як: політична й соціальна стабільність; рівень довіри до держави та фінансової системи; рівень розвитку фінансового ринку та його інфраструктури; економічна та фінансово грамотність; правова система; соціально-психологічні та соціально-культурні стереотипи [7, с. 107].

Підкреслимо, що в основу формування та реалізації фінансової поведінки домогосподарства, на нашу думку, додатково обов'язково закладено ще і мотивація та цінності населення, об'єднані в домогосподарство з домінуванням одних мотивів та цінностей над іншими або їх поєднанням учасниками об'єднання. Саме це дозволяє моделювати фінансову поведінку домогосподарства і обирати активну чи пасивну; вимушену, креативну, снобістську чи доцільну; позитивну, тіньову чи негативну; раціональну чи ірраціональну; споживчу, заощаджувальну, інвестиційну чи страхову; ризикову чи неризикову; інноваційну, консервативну чи помірну; кредитну чи за власні кошти моделі поведінки. Доцільним, на нашу думку, є вибір домогосподарством змішаної моделі поведінки, що дозволить хеджувати ризики від зовнішніх впливів. Проте такий вибір обмежується рівнем фінансової обізнаності самого домогосподарства і можливостями середовища, в якому це домогосподарство формує та реалізує змодельовану ним поведінку.

На користь виділення важливості саме ціннісно-мотиваційного підходу у фінансовій поведінці домогосподарства слугує те, що:

- цінності – це будь-що або будь-хто, котре має значення для домогосподарства;
- мотив – це внутрішня причина, що спонукає домогосподарство до досягнення або реалізації ідентифікованої цінності;
- сукупність мотивів обумовлює поведінку домогосподарства та реакцію на зовнішні впливи й характеризує домогосподарство в соціальній та економічній системі;
- поєднання цінностей та мотивів призводить в дію внутрішні причини, мотиви домогосподарства у відповідності до потреб, інтересами, очікувань.

Таким чином, ціннісно-мотиваційний підхід у фінансовій поведінці домогосподарства – це сукупність особистісних внутрішніх причин, мотивів, що визначають спрямованість поведінки домогосподарств до задоволення ідентифікованих ними

потреб, бажань, інтересів соціального або економічного характеру, що характеризуються високою значимістю для них, усвідомленням необхідності, потребою у самореалізації і сталому розвитку.

Список використаних джерел

1. Дорош В. Ю., Чепель К. С. Фінансова поведінка домогосподарств в ринкових умовах господарювання [Електронний ресурс]. URL: [file:///C:/Users/PEDCHE~1/AppData/Local/Temp/esnof_2012_9\(1\)_54.pdf](file:///C:/Users/PEDCHE~1/AppData/Local/Temp/esnof_2012_9(1)_54.pdf) (дата звернення 17.03.21). – Назва з екрана.
2. Дудинець Л. А., Голуб Г. Г., Гоблуб Р. Р. Фінансова поведінка домогосподарства та її детермінанти [Електронний ресурс]. – URL: [http://ird.gov.ua/sep/sep20192\(136\)/sep20192\(136\)_042_DudynetsL,HolubH,HolubR.pdf](http://ird.gov.ua/sep/sep20192(136)/sep20192(136)_042_DudynetsL,HolubH,HolubR.pdf) (дата звернення 17.03.21). – Назва з екрана.
3. Кізіма Т. Фінансова поведінка домогосподарств: сутність, класифікація, чинники впливу. *Світ фінансів*. 2011. № 4. С. 19–26.
4. Ковтун О. А. Фінансова поведінка домогосподарств: сутність, структура та класифікація. *Бізнес Інформ*. 2013. № 9. С. 280–286. – URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2013_9_46.
5. Педченко Н. С., Грищенко В. В. Доходи домогосподарств як джерела формування їх фінансового потенціалу. *Науковий вісник ПУЕТ: Economic Sciences*. – 2018. – №1(86) – С. 107–115.
6. Шаманська О. С. Фінансова поведінка домогосподарств: сутність, мотиви, чинники. *Фінансова система України: становлення та розвиток: Матеріали XI Всеукраїнської науково-практичної конференції*. Острог: Національний університет «Острозька академія», 2013. С. 45–47.
7. Шаманська О. Фінансова поведінка домогосподарств: сутність, мотиви, види та чинники. *Вісник THEU*. 2014. № 2. С. 104–111.

С. П. Прасолова, к. е. н., доцент,

Д. В. Пиріг, студент

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

м. Полтава, Україна

АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА

Прибуток підприємства є першочерговою та основною метою створення та функціонування кожного господарського суб'єкта. Він виражає загальну доцільність існування підприємства.

емства та становить основу економічного розвитку країни. Високий рівень конкурентної боротьби у сучасній ринковій економіці змушує підприємства шукати ефективні шляхи розвитку, які не тільки забезпечать отримання максимально можливого прибутку, а й формують довгострокові конкурентні переваги. Задля досягнення такої мети підприємство має ефективно здійснювати управління власним прибутком.

Як свідчать дослідження багатьох зарубіжних та вітчизняних науковців, під управлінням прибутком розуміють процес пошуку та прийняття управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування, розподілу і використання на підприємстві з метою визначення шляхів найбільш ефективного його формування та оптимального розподілу, спрямованих на забезпечення розвитку діяльності підприємства та зростання його ринкової вартості[1, 2].

З іншого боку, в умовах ринкових відносин підприємство повинне прагнути не тільки до одержання максимального прибутку, але й до його раціонального, оптимального використання з тим, щоб не тільки утримувати свої позиції на ринку, але й забезпечити динамічний розвиток його виробництва в умовах конкуренції. Для цього важливим стає забезпечення оптимальної пропорційності між рівнем прибутку, що формується та допустимим рівнем ризику; забезпечення ліквідності підприємства та його платоспроможності; підтримка інвестиційної привабливості тощо.

Але в умовах соціальної та політичної нестабільності (погіршення умов життя населення, масова бідність, падіння реальних доходів тощо) спостерігається порушення пропорційної залежності між показниками рентабельності виробництва, внаслідок впливу багатьох негативних зовнішніх і внутрішніх факторів, узагальнених у табл. 1.

Зокрема, одним з головних важелів впливу на обсяги реалізації та собівартість продукції, а отже, загалом й на прибуток, є ціна. Політична криза та економічний спад призводять до штучної підтримки прибутковості більшості підприємств: зниження собівартості продукції досягається не шляхом удосконалення системи фінансово-господарської діяльності, інвестицій інноваційного характеру, а за рахунок низької заробітної плати та її заборгованості, використання дешевої та навіть неякісної сировини, порушення технологічно-виробничого процесу, завищення цін на товарну продукцію.

Таблиця 1 – Фактори негативного впливу на прибуток підприємства в умовах нестабільного середовища¹

Зовнішні фактори	Внутрішні фактори
– спад кон'юнктури в економіці в цілому; – зменшення купівельної спроможності населення; – значний рівень інфляції; – нестабільність господарського та податкового законодавства; – нестабільність фінансових ринків; – посилення конкуренції в галузі; – криза окремої галузі; – сезонні коливання; – посилення монополізму на ринку; – політична нестабільність у країні місцезнаходження підприємства або в країнах – постачальників сировини (споживачів продукції)	– низька якість менеджменту; – дефіцити в організаційній структурі; – низький рівень кваліфікації персоналу; – недоліки у виробничій сфері; – прорахунки у галузі постачання; – низький рівень маркетингу та втрата ринків збуту продукції; – прорахунки в інвестиційній сфері; – брак інновацій та раціоналізаторства; – дефіцити у фінансуванні; – відсутність або незадовільна робота служб контролінгу (планування, аналіз, інформаційне забезпечення, контроль)

Подолання таких негативних тенденцій потребує застосування якісного фінансового менеджменту. А саме, мова йде про удосконалення підходів до одного з його основних етапів – прогнозування прибутку на основі врахування зворотного зв'язку між прогнозом (передбаченням) і управлінським рішенням, яке буде прийматися на його основі. З одного боку, в умовах нестабільної економіки переважна більшість процесів у зовнішньому середовищі є некерованою, тому розробка і прийняття управлінських рішень має орієнтуватися на отримання прогнозного (бажаного) стану об'єкта очікуваному значенню, тобто отримання необхідного розміру прибутку з бажаною якістю. З іншого боку, прийняття рішень з урахуванням зробленого прогнозу може призвести до його саморуйнування, тобто до його нереалізації у майбутньому. Тому результатом прогнозування має бути отримання інформації щодо очікуваного прибутку для

¹ Розробка авторів на основі джерел [3, 4].

розробки обґрунтованих виробничих і фінансових планів на короткострокову та довгострокову перспективу. Крім того, можна виділити наступні заходи підвищення прибутку підприємства на рівні внутрішнього менеджменту:

1) удосконалення планування забезпечить правильне визначення обсягів платежів до державного бюджету і суму прибутку, що залишається в його розпорядженні з метою створення фінансової бази для розвитку діяльності, необхідних витрат на розвиток інноваційно – інвестиційної діяльності, стимулювання персоналу і власників;

2) підвищення якості продукції (товарів, робіт, послуг) забезпечує зростання попиту на неї та, як наслідок, зростання прибутку;

3) постійний пошук невикористаних резервів збільшення прибутку, що забезпечуватиме його зростання;

4) одержувати додатковий прибуток і підвищити рентабельність підприємству дозволяє висока ділова репутація.

Тим самим, ефективність управління процесами утворення прибутку значною мірою залежить від якості аналізу, реальності виявлених резервів збільшення прибутку, економічного обґрунтування планів формування і використання прибутку на майбутній період, що й дозволяє забезпечити прибутковість власної діяльності підприємствам або принаймні стабілізувати їх прибуток на певному рівні, незважаючи на зростання політичних та економічних кризових явищ, загострення негативних тенденцій у соціальній сфері.

Список використаних джерел

1. Бланк І. А. Управління прибутком. Київ, Ніка – Центр, 1998. 544 с.
2. Костирко Л. А. Фінансовий механізм забезпечення прибутковості підприємств: проблеми, інструменти, перспективи. *Луганськ: Ноулідж*, 2013. 180 с.
3. Ногіна С. В. Шляхи вдосконалення формування та розподілу прибутку. *Економічний аналіз*. 2011. № 2. Вип. 8. С. 283–286.
4. Ляшенко Н. В. Причини виникнення, функції та вплив кризових явищ на управління підприємством. *Електронний журнал «Ефективна економіка»*. 2012. № 2. С. 6.

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

СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ БІЗНЕС-АНАЛІТИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Вихід України з тривалої фінансово-економічної кризи безпосередньо пов'язаний з підвищенням ефективності діяльності підприємств всіх форм власності та організаційно-правового характеру її організації. В даний час виникає необхідність проведення аналізу бізнес-планів, поглиблених маркетингових досліджень, прихованих та потенційних можливостей виробництва та збуту, надання послуг та виконання робіт, оцінювання ситуацій у внутрішньому та зовнішньому бізнес-середовищах, що впливають на виробництво і збут, співвідношення попиту і пропозиції, моніторингу конкретних споживачів і постачальників, витрат живої і уречевленої праці з необхідною їх деталізацією. Аналіз ефективності діяльності підприємства необхідний не тільки його керівнику для оцінки фінансового становища, а й ряду осіб, які беруть безпосередню участь у господарській практиці. З огляду на це, актуальність вибору найбільш ефективних інструментів проведення фінансового аналізу ефективності діяльності не викликає сумнівів.

Ефективність представляє собою складну економічну категорію, яка охоплює різні рівні господарювання і знаходиться відповідно під впливом системи ендегенних та екзогенних факторів: економічних, фінансових, технічних, екологічних, правових, соціальних, тощо. Те, що ефективність представлена в різних вимірах: ефективність діяльності підприємства, ефективність використання економічних, трудових, матеріальних та фінансових ресурсів, ефективність галузей та окремих операцій є підставою застосування в бізнес-аналітиці досить широкого кола показників, критеріїв їх упорядкування, технології застосування. Вибір та обґрунтування цінності застосування тих чи інших інструментів фінансового аналізу ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства набуває актуальності, адже від результатів бізнес-аналітики залежить ефективність прийняття управлінських рішень оперативного, поточного та перспективного характеру.

Опрацювавши науковий доробок літературних джерел з зазначеної проблематики можемо стверджувати, що сьогодні має місце відсутність єдиної концепції аналізу, представлено досить широке різноманіття методик та різні часткові методичні підходи до визначення економічної суті ефективності фінансово-господарської діяльності підприємств та велика і часто не-впорядкована кількість показників її оцінки, недосконале інформаційне забезпечення. Як наслідок – відсутність наукового підґрунтя оперативного управління і контролю за рівнем ефективності використання ресурсів.

Фінансово-господарська діяльність підприємства спрямована на досягнення певного ефекту. Ефект у вигляді прибутку на вкладений капітал характеризує мету формування та використання активів підприємства в господарському процесі.

На основі результатів аналізу тлумачень поняття різними науковцями та економістами, можливо виділити наступні характерні ознаки ефективності: 1) раціональність (економність) витрачання ресурсів, що забезпечує максимальну віддачу; 2) нерозривний зв'язок із результативністю, яка характеризує результати діяльності в абсолютних показниках; 3) відносне значення ефективності, що має місце в процесі порівняння результатів або встановлених цільових параметрів і ресурсів витрачених на досягнення результатів діяльності соціально-економічної системи [1].

Погоджуючись з традиційною точкою зору, а саме «ефективність господарської діяльності підприємства – це економічна категорія, що відображає співвідношення між одержаними результатами від господарської діяльності та витраченими на її досягнення ресурсами» [2], зазначаємо, що в сучасних умовах господарювання акцент ставиться на капіталізації фірми та підвищенні її вартості. Це, в свою чергу, максимально відповідає меті власників та їх очікуванням винагороди, впевненості в успішній реалізації стратегії, створенні доданої вартості бізнесу.

Потребує розв'язку проблема впровадження адекватної сучасним економічним умовам технології розрахунку доданої вартості підприємства, адже бізнес почав переходити від менеджменту прибутків до менеджмента вартості. Керівникам необхідний інструмент управління як витратами, так і капіталом. Назріла нагальна необхідність вдосконалення процесу вартісно-орієнтованого управління діяльністю сучасного підприємства.

Як відповідь викликам – в бізнес-аналітиці набувають популярності системи ABC (Activity Based Costing – функціонально-вартісний облік) і EVA (Economic Value Added – економічна додана вартість).

EVA є своєрідним індикатором якості управлінських рішень. Постійна позитивна величина показника EVA свідчить про збільшення вартості компанії, тоді як негативна – про її зниження. В основі даних розрахунків закладений принцип перевищення операційного прибутку над вартістю капіталу [3]. Показник економічної доданої вартості (EVA) дозволяє проводити оцінку як поточних так і майбутніх перспектив розвитку підприємств, виступає критерієм оцінки ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства, який дозволяє власникам управляти інвестованим капіталом.

Переваги поєднання EVA з ABC полягають в тому, що замість організаційної структури підприємства, що лежить в основі традиційних систем калькулювання, в ABC використовується концепція ланцюжка цінностей; відбувається уникнення механічності, адже між видами діяльності та об'єктами витрат простежується причинно-наслідковий зв'язок. Таким чином, інтегрована система ABC-EVA може використовуватися для вимірювання вартості бізнесу через оптимізацію витрат і асортименту продукції, а також ув'язування стратегічних цілей власника (інвестора) з операційним управлінням підприємством.

Чинники підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства полягають в удосконаленні інструментів управління та поліпшенні якості інформаційного забезпечення, тощо. Вміле використання сучасних технологій бізнес-аналітики ефективності діяльності забезпечує інформаційну підтримку прийняття управлінських рішень в поточному періоді та перспективі.

Список використаних джерел

1. Саричев Д. О. Управління ефективністю операційної діяльності підприємства. *Стратегія економічного розвитку України*. 2012. № 30. С. 136–143.
2. Бедринець М. Д. Ефективність діяльності суб'єктів підприємництва в сучасних умовах господарювання. *БІЗНЕСІНФОРМ*. 2013. № 4. С. 183–190.
3. Dodd, James L., Shimin Chen. “Economic Value Added (EVA)”, *Arkansas Business and Economic Review* (Winter 1997), P. 1–8. (8).

О. Л. Сівак, студент
Науковий керівник: С. П. Прасолова, к. е. н., доцент
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»
м. Полтава, Україна

АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА ЗА СУЧАСНИХ УМОВ

За сучасних умов господарювання фінансовий стан вітчизняних підприємств є нестійким, що зумовлено факторами як внутрішнього (використання фізично зношеного й морально застарілого обладнання й технологій, висока собівартість продукції, зниження конкурентоспроможності продукції, велике податкове навантаження та пошук схем для оптимізації податку на прибуток тощо), так і несприятливого зовнішнього (політична нестабільність в країні, військові дії, постійні законодавчі зміни, відсутність основи для ефективного захисту інтересів платників податків у судах і силових структурах, бездіяльність антимонопольного комітету тощо) середовища їх функціонування. У зв'язку з цим питання управління фінансовою стійкістю набувають пріоритетного значення.

Управління фінансовою стійкістю підприємства є одним з найбільш значимих функціональних напрямів системи фінансового менеджменту, який досить тісно пов'язаний з іншими системами управління, органічно входить до системи управління доходами та витратами, рухом активів, капіталу і грошових потоків, управління структурою капіталу, показниками ліквідності та платоспроможності, ділової активності, рентабельності, іншими аспектами його діяльності.

Управління фінансовою стійкістю підприємства розглядається як системний процес фінансової діяльності, спрямований на забезпечення здатності підприємства відповідати за своїми фінансовими зобов'язаннями у визначений термін, нарощувати потужності та прибутки, підтримувати фінансову рівновагу на стабільному рівні [1].

Головною метою управління фінансового стійкістю є забезпечення фінансової безпеки та стабільності функціонування і розвитку підприємства у довгостроковій перспективі в межах допустимого рівня ризику, що у кінцевому рахунку забезпечить

– по-третє, досягнення збалансованості й оптимальної структури грошових потоків шляхом забезпечення постійної платоспроможності, ліквідності, кредитоспроможності та зниження дебіторської заборгованості [2; 3].

Врівноважена система управління фінансовою стійкістю підприємства заснована на моделі взаємодії ресурсів, яка представляє собою чотири пересічні сфери, що утворюють безліч фінансових відносин так, що в центрі всієї системи знаходиться персонал (або людські ресурси). Це обумовлено тим, що в розвитку всіх фінансових відносин людина виступає єдиним їх початком (рис. 1).

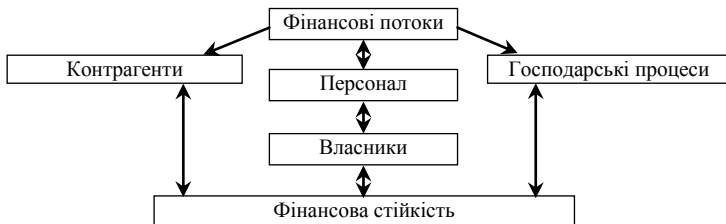


Рисунок 1 – Модель взаємодії елементів системи управління фінансовою стійкістю підприємства

Представлена модель існує абстрактно, проте вона дозволяє, по-перше, продемонструвати взаємозалежність факторів, що впливають на ефективність управління фінансовою стійкістю підприємства, які згодом і утворюють блоки ключових показників ефективності збалансованої системи показників, по-друге, показати характер фінансових відносин з приводу залучення ним ресурсів.

Основна мета врівноваженої системи управління фінансовою стійкістю підприємства полягає у своєчасному виявленні та усуненні чинників, що знижують рівень його фінансової стійкості, на всіх стадіях трансформації фінансових активів суб'єкта господарювання за допомогою декомпозиції стратегічних цілей для планування операційної діяльності та контролю їх досягнення.

Таким чином, застосування врівноваженої системи управління фінансовою стійкістю підприємства, що базується на оцінці зовнішнього і внутрішнього середовища його функціонування, дасть можливість своєчасно виявити фінансові труднощі, а також розробити заходи стосовно підвищення рівня фінансової стійкості підприємства.

Список використаних джерел

1. Бодарева Т. І., Шірінян Л. В. Управління фінансовою стійкістю підприємства. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 35. С. 85–90.
2. Косарева І. П., Бут А. С. Механізм управління фінансовою стійкістю підприємства. *Молодий вчений*. 2017. № 4 (44). С. 678–682.
3. Філонич О. М., Дряпак Я. О. Управління фінансовою стійкістю підприємства. *Економіка і регіон*. 2012. № 1 (32). С. 199–202.

П. Л. Сук, д. е. н., професор
Відокремлений підрозділ Національного університету
біоресурсів і природокористування України
«Ніжинський агротехнічний інститут»,
м. Ніжин, Україна

ВИДИ РОЗРАХУНКУ ПРЯМОЛІНІЙНОГО МЕТОДУ АМОРТИЗАЦІЇ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ

Відповідно до Податкового кодексу України [1] і П(С)БО 7 «Основні засоби» [2] одним із методів нарахування амортизації необоротних активів є прямолінійний. За цим методом річна сума амортизації визначається діленням вартості, яка аморти-

зується, на очікуваний період часу використання об'єкта основних засобів.

Прямолінійний метод є одним із найпоширеніших методів нарахування амортизації необоротних активів у світовій практиці [3–5]. Його ще називають лінійним, рівномірним. Розрахунок амортизації за прямолінійним методом здійснюється за формулою 1:

$$PCA = (PB - LB) : SKB, \quad (1)$$

де PCA – річна сума амортизації;

PB – первісна вартість;

LB – ліквідаційна вартість;

SKB – строк корисного використання.

Амортизацію за прямолінійним методом можна розраховувати за двома видами, залежно від вартості, що амортизується: 1) від початкової вартості необоротних активів; 2) від залишкової (балансової) вартості необоротних активів. За першим видом амортизація необоротних активів нараховується відповідно до вимог П(С)БО 7 «Основні засоби» [1]. Другий вид прямолінійного методу амортизації необоротних активів також можна застосовувати в бухгалтерському обліку, зокрема в управлінському обліку.

Розглянемо використання двох видів прямолінійного методу.

Приклад 1. Первісна вартість основних засобів – 83 000 грн. Строк їх експлуатації – 4 роки, ліквідаційна вартість – 3 000 грн, а вартість, що амортизується, становить 80 000 грн (83 000 грн – 3 000 грн = 80 000 грн).

Річна норма амортизації становить 25 % (100 % : 4 = 25 %).

Річна сума амортизації 20 000 грн [(83 000 – 3 000) : 4].

Річну суму амортизації можна також визначити по-іншому: 20 000 грн. [(83 000 – 3 000) 25 : 100 = 20 000).

Місячна сума амортизації – 1667 грн. (20 000 : 12 = 1 667).

Визначимо суму амортизації за першим способом прямолінійного методу амортизації (залежно від початкової вартості необоротних активів) (табл. 1).

За другим способом виробничого методу амортизації (залежно від залишкової (балансової) вартості необоротних активів) визначимо суму амортизації в табл. 2.

Таблиця 1 – Розрахунок суми амортизації за прямолінійним методом залежно від початкової вартості необоротних активів (1-й спосіб)

Рік	Вартість, що амортизується грн	Річна норма амортизації, %	Річна сума амортизації, грн
1	80 000	25	20 000
2	80 000	25	20 000
3	80 000	25	20 000
4	80 000	25	20 000
×	Разом	×	80 000

Таблиця 2 – Розрахунок суми амортизації за методом суми одиниць продукції залежно від залишкової (балансової) вартості необоротних активів (2-й спосіб)

Рік	Залишкова (балансова) вартість, грн	Річна норма амортизації, %	Річна сума амортизації, грн
1	80 000	25	20 000
2	60 000	25	15 000
3	45 000	25	11 250
4	33 750	—	33 750
×	Разом	×	80 000

Як бачимо, з табл. 1, вартість необоротного активу розподілилась по роках по однакових сумах рівномірно, а з табл. 2 видно, що суми нарахованої амортизації по роках неоднакові, причому в останньому році залишається значна сума нерозподіленої вартості необоротного активу.

Отже, амортизацію необоротних активів за прямолінійним методом можна розраховувати двома способами: 1) залежно від початкової вартості необоротних активів; 2) залежно від залишкової (балансової) вартості необоротних активів. Ці способи можна використовувати в різних цілях у бухгалтерському обліку. Проте ці два види амортизації мають особливості: якщо за першим видом цього методу є можливість рівномірно розподілити амортизацію по роках, то за другим видом буде залишатися значна нерозподілена вартість необоротного активу в останньому періоді.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України від 02 грудня 2010 р. № 2755-VI. – URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджено наказом Міністерства фінансів України 27 квітня 2000 р. № 92, зареєстровано в Міністерстві юстиції України 18 травня 2000 р. за № 288/4509. – URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00#Text>.
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби». – URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_014#Text.
4. Международные стандарты учёта GAAP и IAS. URL: http://www.kpress.ru/trade/1998/3/Gaap_ias/Gaap_ias.asp.
5. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учёту «Учёт основных средств» ПБУ 6/01" (Зарегистрировано в Минюсте России 28.04.2001 г. № 2689): Приказ Министерства финансов России от 30.03.2001 г. № 26н. URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=199487&fld=134&dst=100011,0&rnd=0.7550347104001115#04149534261205524>.

В. А. Топило, аспірантка
*Державний університет «Житомирська політехніка»
м. Житомир, Україна*

ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ВЕРТИКАЛЬНО-ІНТЕГРОВАНИХ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР

Становлення та активне функціонування вертикально-інтегрованих підприємницьких структур є однією з ознак сучасної світової економіки, що обумовлено необхідністю концентрації фінансових ресурсів, прагненням підвищити конкурентоспроможність та вийти на світові ринки збуту продукції (товарів). Ефективна діяльність таких підприємств має вплив не лише на мікроекономічному, а і на макроекономічному рівнях. Це виражається у заповненні «провалів ринку» шляхом формування внутрішнього ринку капіталу, стимулювання інноваційних процесів в економіці, усуненню низки структурних проблем. Водночас великі бізнес-структури, сформовані шляхом вертикальної інтеграції, можуть створювати дисбаланси при концентрації капіталу, ускладнювати вхід менш конкурентоспроможних суб'єктів господарювання на ринок, сприяти його монополізації. Це вимагає вивчення концептуальних засад становлення та функціонування вертикально-інтегрованих структур з позиції

підвищення їх конкурентних переваг та паритетності інтересів держави.

Пояснення причин існування вертикально-інтегрованих структур у економічній теорії представлено в табл. 1.

Таблиця 1 – Пояснення причин існування вертикально-інтегрованих структур у економічній теорії*

№ з/п	Назва економічної теорії	Пояснення вертикальної інтеграції в межах теорії
1	Неокласична теорія фірми	Наявність вертикальної інтеграції обумовлює виникнення ефекту від масштабу, що визначає можливість вузької спеціалізації, диверсифікації ризику, використання більш кваліфікованих працівників
2	Інституційна теорія	Вертикальну інтеграцію можна пояснити через трансакційні витрати, права власності, агентські відносини. Розмір фірми залежить від величини трансакційних витрат. Вертикальна інтеграція є формою захисту від опортуністичної поведінки суб'єктів фінансових відносин
3	Динамічна теорія трансакційних витрат	Збільшення обсягу підприємства та зростання його влади на ринку сприятиме впровадженню інноваційних проєктів

* Складено на підставі [1; 2].

Сучасні тенденції та особливості створення та функціонування вертикально-інтегрованих структур в Україні є такими: 1) переважає спосіб створення інтегрованих структур «зверху вниз»; 2) найбільш поширеними формами існування вертикально-інтегрованих структур є холдинги, асоціації, фінансово-промислові групи; 3) холдинги, в основному, є базою для концентрації сировинних та переробних виробництв; 4) основною передумовою створення вертикально-інтегрованих структур є забезпечення їх конкурентоспроможності на світовому ринку; 5) для вітчизняних вертикально-інтегрованих структур є характерною змішана структура власності; 6) вертикальна інтеграція найбільш поширена у нафтогазовій та хімічній галузях, машинобудуванні, аграрному секторі.

Законодавчі акти, зокрема, Господарський Кодекс України [3] визначає такі ознаки класифікації підприємств в цілому та

вертикально-інтегрованих структур, зокрема: 1) за формою власності – приватне підприємство, колективне підприємство, державне (комунальне) підприємство; 2) за способом формування статутного капіталу (унітарні та корпоративні підприємства); 3) за кількістю працюючих (мікропідприємство, мале підприємство, середнє підприємство та велике підприємство); 4) за організаційно-правовими формами: асоціації, корпорації, консорціуми, концерни та інші види об'єднань. В свою чергу об'єднання можна класифікувати за ознаками: договірні об'єднання (корпорації, асоціації); статутні об'єднання (концерни, консорціуми); інші об'єднання (фінансово-промислові групи, холдинги).

Оцінка закордонного досвіду функціонування вертикально-інтегрованих структур дозволяє додатково виокремити ще такі їх види, як пул, картель, синдикат, трест. Види інтеграційних об'єднань, характерних для інших країн світу: 1) Канада, Китай, Німеччина, Франція, Англія – картелі, синдикати; 2) США – трести; холдинги, конгломерати; 3) Канада – асоціації, кооперативи; 4) Данія, Швеція, Фінляндія – кооперативи

На підставі проведення декомпозиційного аналізу уточнено поняття «вертикально-інтегрована структура», під якою слід розуміти форму функціонування підприємницької структури, що виникла шляхом об'єднання фінансових, виробничих, трудових ресурсів суб'єктів різноманітних організаційно-правових форм, які пов'язані технологічним циклом (процесом постачання, виробництва та реалізації продукції) з метою одержання максимального синергетичного ефекту та стратегічних конкурентних переваг. Уточнено класифікаційну модель вертикально-інтегрованих структур, яка містить такі ознаки їх поділу: 1) за походженням капіталу (національні, іноземні, змішані); 2) за видами (картель, холдинг, трест; асоціація; синдикат; конгломерат); 3) за ступенем інтеграції (повна інтеграція з поділом на природну та інтеграцію шляхом злиття; квазіінтеграція з поділом на стратегічні союзи (альянси), спільні підприємства, володіння акціями, перехресне володіння акціями; франчайзинг; довгострокові контракти); 4) за напрямками інтеграції (розвиток виробничих зв'язків; акумуляція фінансових ресурсів; реалізація інноваційно-інвестиційних проєктів; розвиток торговельного співробітництва).

На відміну від існуючих класифікацій, запропоновано додати нову ознаку: за рівнем контролю та підпорядкування, що дозволяє виокремити вертикально-інтегровані структури з надмірним контролем та структури з слабким контролем, що відображає ступінь залежності підпорядкованих суб'єктів від управлінських рішень головної (материнської) компанії. Запропонована класифікація сприятиме уточненню теоретичних основ, покладених в основу дослідження вертикально-інтегрованих структур, та є базою для вивчення їх особливостей в залежності від виділених ознак. Перспективи подальших наукових досліджень слід пов'язати з деталізацією окремих видів вертикально-інтегрованих структур та розкриттям особливостей їх функціонування.

Список використаних джерел

1. Ігнатюк А. Вертикально-інтегровані структури на галузевих ринках України. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2009. № 5 (109). С. 19–23.
2. Куц Л. П. Форми і ступені вертикальної інтеграції підприємств. *Інноваційна економіка*. 2012. № 5 (31). С. 42–45.
3. Господарський Кодекс України. *Відомості ВРУ*. 2003. № 18, № 19–20, № 21–22. ст. 144, зі змінами від 16.10.2020. Дата звернення: 21.01.2021.

Н. І. Холяко, д. е. н., доцент
Національний університет «Чернігівська політехніка»
м. Чернігів, Україна

ВИКЛИКИ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ СУЧАСНОЇ СИСТЕМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ

Національна система вищої освіти чутливо реагує на зміни економічних процесів. Кризові потрясіння початку 1980-х років, початку 1990-х років, фінансово-економічна криза 2008–2009 років болуче вплинули на стан освітньої системи загалом, становище вищих навчальних закладів і науково-педагогічних працівників. Нестабільність політична і соціально-економічна доповнилися фінансовою скрутою. У свою чергу, проблеми фінансування спровокували погіршення якості освітніх послуг вітчизняних університетів, які виявились фінансово неспроможними до оперативного впровадження освітніх інновацій та інформаційно-комунікаційних технологій. Проблема також поглибилась зниженням мотивації науково-педагогічних працівників до проведення якісних дослід-

джень та модернізації освітнього процесу. Окремо варто наголосити на специфічності освітньої системи: будучи чутливою до економічних потрясінь, їх негативні синергетичні ефекти мають нерідко середньо- і довгостроковий характер прояву в діяльності закладів вищої освіти. Відповідно, на загальнодержавному й інституційному рівнях мають розроблятися заходи із забезпечення адаптивності системи вищої освіти та університетів відповідно.

Протягом останніх років потужні виклики системі вищої освіти формуються інформаційною економікою (рис. 1):

- динамізм соціально-економічних процесів – спричинює необхідність досягнення університетами оптимуму між фундаментальними знаннями і постійно поновлюваними інформаційними ресурсами; недопущення надмірного інформаційного навантаження здобувачів вищої освіти; гарантування якісного змістовного, а не кількісного інформаційного наповнення навчальних курсів. Складність для університетів полягає в необхідності висококваліфікованої аналітики сучасних трендів, ідентифікації рухів розвитку національної економіки і забезпечення їх логічного вбудовування в навчальний процес;

- перетворення знань та інформації на товар і безпосередню продуктивну силу суспільного розвитку – обумовлює необхідність постійного підвищення якості освітніх послуг відповідно до зростаючих вимог роботодавців до кваліфікаційного рівня випускників університетів;

- поширення інформаційно-комунікаційних технологій – необхідність впровадження сучасних інформаційних технологій в навчальний процес, розвиток дистанційної освіти та онлайн-курсів; стимулювання університетських досліджень, пов'язаних з розробкою інноваційних технологій;

- формування глобального інформаційного поля – розвиток університетами інформаційної мобільності молоді; пошук університетами дієвих інструментів конкуренції в умовах полегшення можливостей і доступу абітурієнтів до вступу та навчання в закладах вищої освіти завдяки мережі Інтернет (у тому числі, за кордоном);

- віртуалізація робочих місць – орієнтованість університетів на підготовку студентів до професійної самореалізації в умовах віртуалізації спілкування, виникнення віртуальних підприємств, поширення дистанційної (віддаленої) роботи, цифровізації бізнесу;



Рисунок 1 – Виклики інформаційної економіки до системи вищої освіти

Джерело: побудовано автором.

– загострення проблем інформаційної безпеки – розвиток університетами критичного мислення у молоді; розробка технічних засобів, інструментів інформаційної безпеки користувачів комп’ютерних пристроїв; впровадження профільних спеціалізацій у закладах вищої освіти;

– підвищена ймовірність порушення авторських прав – формування в академічному середовищі атмосфери доброчесності; недопущення і протидія фактам порушення патентного законодавства.

Надання адекватної відповіді на окреслені виклики інформатизації, оптимальне їх врахування в діяльності університетів вимагає формування адаптивності національної системи вищої освіти загалом. Причому ми наголошуємо на дуалістичному характері адаптивності: системи вищої освіти в цілому і закладів вищої освіти зокрема. Це сприймаємо як співвідношення цілого і часткового. Адаптивність освітньої системи в значній мірі залежить від рівня адаптивності її суб’єктів – університетів, інститутів, академій. Поряд із цим, вищій освіті притаманна ознака емерджентності. А, відповідно, сума характеристик складових елементів не рівна сумі властивостей системи, оскільки її потенціал є значно більшим. Різні заклади вищої освіти по-різному реагують на зовнішні збурення; університет може бути резильєнтним до певних форм шоків, проте неспроможним адекватно реагувати на інші; відмінності в структурі чи потужностях університетів призводять до різних рівнів їх адаптивності до викликів інформаційної економіки.

Тому маємо констатувати, що взаємозв’язок між адаптивністю університетів і системи вищої освіти присутній, проте він не є абсолютним. Висока адаптивність будь-якого окремого, навіть найпотужнішого, університету країни не може розцінюватись як запорука достатньої адаптивності системи вищої освіти.

В. Д. Чумак, к. е. н., доцент
*Полтавський державний аграрний університет
м. Полтава, Україна*

УПРАВЛІННЯ ДИВІДЕНДНОЮ ПОЛІТИКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

Питання удосконалення управління дивідендною політикою підприємства набувають в Україні все більшого значення. Це

зумовлено інтеграційними процесами, які відбуваються в нашій державі, а також необхідністю підвищення інвестиційної привабливості усіх вітчизняних підприємств. Ефективна дивідендна політика повинна забезпечити оптимальний розподіл коштів між акціонерами та розвитком суб'єктів підприємництва [1, с. 91]. Доцільно зазначити, що управління дивідендною політикою є однією з головних складових фінансового менеджменту акціонерних товариств, що впливає на ефективне їх функціонування.

Як свідчить вітчизняна практика і зарубіжний досвід основними факторами, що впливають на формування ефективного корпоративного управління є: дотримання прав акціонерів; систематична виплата дивідендів; прозорість процедур корпоративного управління; чітке визначення функцій керівних органів товариств; узагальнення і адаптація закордонного досвіду. Врахування цих всіх факторів призводить до зростання власного капіталу акціонерних товариств, є однією з ключових умов, що сприяє покращенню інвестиційного клімату та впливає на ефективність їх діяльності.

Аналіз інформаційної бази і власні дослідження дають можливість виділити фундаментальні проблеми, які знижують чи гальмують процес становлення та формування ефективної дивідендної політики як основної складової корпоративного управління. До них відносять:

- низький рівень функціонування фондового ринку, який не дозволяє відобразити реальну ринкову вартість підприємств через фінансові інструменти та зменшує їх ліквідність. Крім цього, інформація про результати їх діяльності, зокрема річні звіти акціонерних товариств, за офіційними відкритими каналами доступу оприлюднюються із великим часовим запізненням, що унеможливорює прийняття інвестиційних рішень на основі інформації, яка надійшла на ринок через 9 місяців після закінчення звітного року. Часто інформація, яка міститься у річних звітах акціонерних товариств, є суперечливою й не відповідає основним вимогам до фінансової звітності;

- недосконалість чинного законодавства, що регулює діяльність акціонерних товариств в Україні;

- існування широкого спектру конфліктів інтересів між суб'єктами корпоративного управління, що, насамперед, пояснюється недосконалим формуванням інститутів власників та

відсутністю чіткого розмежування функцій між власником і виконавчими менеджерами;

- відсутність знань, навичок, досвіду щодо формування та розвитку системи корпоративного управління, бачення її структури та елементів. Варто зауважити, що при управлінні товариствами фінансові менеджери повинні цілісно звертати увагу на всі структурні аспекти корпоративної політики (соціальний, виробничий, фінансовий, маркетинговий, матеріально-технічний, інформаційний, етико-культурологічний тощо), а не акцентувати увагу лише на окремих елементах;

- прорахунки в інформаційному забезпеченні та інформаційній підтримці прийняття управлінських рішень на усіх рівнях управління та відсутність практики формування резерву на виплату дивідендів у структурі резервного капіталу, що на сьогоднішній день є необов'язковим [2, с. 95];

- відсутність використання функціонального підходу до корпоративного управління, тобто розуміння того, що управління будь-якими об'єктами, процесами, елементами виробничо-господарської діяльності у корпорації повинно реалізовуватися шляхом послідовних етапів: планування, організація, мотивування працівників та контроль.

Безперечно, не всі зазначені проблеми є природними для національного корпоративного сектора економіки, а створені штучно самими керівниками та зацікавленими особами для задоволення своїх потреб. Тому, доцільно створити сприятливі ринково-адекватні загальні умови для розвитку корпоративних відносин, що забезпечували б формування гнучкого корпоративного середовища. В першу чергу, така роль повинна покладатись на державу, а потім на самих учасників корпоративних відносин.

Підсумовуючи, доцільно запропонувати шляхи удосконалення управління дивідендною політикою підприємства, а саме: визначення пріоритетного напрямку використання прибутку – капіталізація коштів, що спричинить подальший розвиток підприємства та покращення фінансових результатів діяльності суб'єкта господарювання; застосування чіткого контролю за використанням поставлених завдань у сфері використання та розподілу прибутку; дослідження фактичного обсягу отриманого прибутку та здійснення виплати дивідендів в залежності від

його розміру; формування цільової структури розподілу прибутку; визначення пріоритетності у розподілі прибутку за окремими напрямками його використання; розробка та удосконалення методологічного інструментарію корпоративного управління в галузі залучення і обслуговування прямого фінансування, що є невід'ємною частиною дивідендної політики підприємства.

На закінчення зазначимо, що потрібен певний період часу на стабілізацію політичної й економічної ситуації, забезпечення прозорості фондового ринку, зняття інформаційної невизначеності у сфері діяльності акціонерних товариств. Ситуація, яка склалася на ринку, вимагає від керівників підприємств проводити ефективну дивідендну політику, яка б задовольняла і правління, і акціонерів, і, головне, сприяла б підвищенню ринкової вартості акцій товариств.

Список використаних джерел

1. Туманська М. А., Грицино О. М. Особливості формування дивідендної політики підприємства. *Наука онлайн*. 2018. № 5. С. 85–92. URL: <http://nauka-online.com/> (дата звернення: 29.03.2021).
2. Чумак В. Д. Резервний капітал як внутрішнє джерело фінансування підприємства : зб. тез доп. наук.-практ. конф. проф.-викл. складу за підсумками науково-дослідної роботи за 2014 рік. м. Полтава, 15–16 трав. 2015 р. ПДАА, 2015. С. 94–95.

І. М. Шрамковський, студент
*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський
університет економіки і торгівлі»
м. Полтава, Україна*

УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЙ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Питання управління ефективністю діяльності є одними з найважливіших для функціонування сучасних діяльності підприємств. Мінливі умови конкуренції, такі, як вихід міжнародних корпорацій на український ринок, посилення вимог суспільства до соціальної відповідальності підприємств, підвищення ролі маркетингу внаслідок насичення багатьох ринків і посилення конкуренції, визначають зміни в самому змісті поняття «ефективність». По-перше, стандартні рішення і шаблони, розроблені раніше, не стали на заваді економіко-управлінській кризі. Заста-

рілі системи управління ефективністю діяльності не дозволяють багатьом підприємствам оперативно реагувати на зовнішні виклики сучасності. По-друге, ці системи можуть гальмувати процеси модернізації на підприємствах в силу своєї негнучкості і непристосованості до умов, в яких функціонує кожна окрема організація. По-третє, довгострокова ефективність діяльності – один з основних пріоритетів стратегічного розвитку підприємства в посткризову епоху. Таким чином, проблему оцінки та управління ефективністю діяльності не можна назвати вирішеною. Сьогодні вона знову актуальна з точки зору розробки нових підходів до визначення та управління ефективністю діяльності підприємств, які дозволять їм враховувати різні складові даного поняття, формувати коректний набір показників, а також ефективно управляти діяльністю в довгостроковому періоді.

Актуальною є така послідовність здійснення процесу управління ефективністю діяльності:

1. Сформувані стратегічні цілі і завдання, які об'єднують діяльність всіх підрозділів компанії в єдину інтегровану систему. На цьому етапі слід вирішити основні цільові завдання: привабливий сегмент ринку, спосіб його завоювання, фінансові показники. На підставі поставлених завдань визначаються показники, які б свідчили про рівень їх досягнення. На цьому етапі може виникати нерозуміння керівниками окремих напрямків діяльності компанії чи окремих функціональних підрозділів, щодо домінуючих і другорядних. Саме на цьому етапі слід визначитися, які цілі мають найбільш вагоме значення, виходячи зі сфери діяльності компанії, її потенціалу, досягнутого положення на ринку, факторів зовнішнього середовища. Обговорення цільових показників дозволить сформувані загальну модель бізнесу, за функціонування якої несуть відповідальність топ-менеджери компанії і ключові фахівці.

2. Визначити систему показників, що дозволяють оцінити досягнення запланованих стратегічних цілей, довести інформацію до співробітників компанії. Кожна поставлена мета – це той кінцевий результат, який має бути отриманий в певний період часу в майбутньому. Для того, щоб ця мета була досягнута, визначаються завдання, які повинні бути вирішені, і ті показники, які свідчать про досягнення, наприклад, розробка і виведення на ринок нових інноваційних товарів загальною вартістю не менше 25 % від виручки компанії. Така мета повинна підтри-

муватися всіма підрозділами підприємства, для яких були визначені відповідні показники.

3. Розробити план досягнення стратегічних і поточних цілей, визначити контрольні точки. Сформувати конкретний перелік дій, які стоять перед кожним підрозділом з уточненням основних цільових параметрів: термінів, фінансових витрат, визначення відповідальних за виконання плану. Стратегічні цілі стосуються чотирьох груп показників: фінансові результати, задоволеність клієнтів, внутрішні бізнес-процеси, компетенція персоналу. Зусилля керівників компанії повинні бути спрямовані не на видозміну традиційного для компанії процесу досягнення миттєвої вигоди, а на перебудову процесів, особливо значущих для досягнення стратегічних цілей компанії. Вони стосуються таких показників системи, як прискорення процесу виконання замовлень, скорочення періоду просування нових товарів на ринок, розвиток персоналу. Самі по собі, ці завдання не принесуть очевидної вигоди, але в кінцевому підсумку трансформуються у високі фінансові показники. На цьому ж етапі управління ефективністю діяльності визначається системою мотивації персоналу, яка носить відкритий характер, включає як матеріальну, так і нематеріальну винагороду. При цьому мотивується персонал не за обсяг виконаної роботи, а за досягнення цільових показників в контрольних точках.

4. Проводити моніторинг та коригування показників в умовах необхідності швидкого реагування на зміну бізнес-середовища. Управлінці порівнюють фактичні фінансові результати з прогнозними, аналізують, якою мірою досягнуто мети клієнтів, який рівень інноваційного розвитку, як реалізуються внутрішні бізнес-процеси. Аналізується не тільки рівень досягнення цільових показників, але і ступінь відповідності прогнозів і цільових показників.

Система управління ефективністю діяльності повинна бути нерозривно інтегрована із загальною системою управління компанією, тому, що приймання управлінських рішень прямо чи опосередковано впливає на ступінь прибутку, що, є головним джерелом фінансування підприємства та підвищення доходів його власників і працівників.

Таким чином, управління ефективністю діяльності компанії – це комплексне поняття, яке відбиває крайні результати застосування ресурсів за певний проміжок часу, основною ознакою

якого є необхідність досягнення цілі виробничо-господарської роботи підприємства з мінімальними витратами суспільної праці чи часу.

Список використаних джерел

1. Деньга С. М. Управління ефективністю інвестиційної діяльності: методологія, інформаційно-аналітичне забезпечення : монографія / С. М. Деньга. – Полтава : ПУЕТ, 2020. – 455 с.
2. Жихарцева О. О. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності інтегрованих корпоративних систем : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.03 / О. О. Жихарцева, Центр. спілка спожив. т-в України, Львів. торг.-екон. ун-т. – Київ, 2018. – 21 с.
3. Педченко Н. С. Концептуальні підходи до управління ефективністю формування й результативності використання потенціалу розвитку підприємств та організацій споживчої кооперації / Н. С. Педченко, Л. М. Шимановська-Діанич // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки». – 2019. – № 1. – С. 15–24.

О. Г. Янковий, д. е. н., професор,

Д. О. Шевченко, студент

Одеський національний економічний університет

м. Одеса, Україна

КАЙЗЕН-КОСТІНГ ЯК СУЧАСНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Кайзен-костінг – це цілісна система управління витратами, що підтримує стратегію оптимізації витрат, спрямована на підвищення ефективності виробничих процесів і призводить до запланованих результатів. Головною задачею є ліквідація різниці між фактичною і цільовою собівартістю шляхом залучення всього персоналу компанії [1, с. 153].

Метою даного підходу є покращення діяльності компанії або окремих її підрозділів за допомогою внутрішніх резервів, без залучення великих зовнішніх інвестицій.

Сутність концепції «кайзен-костінг» як методу управління витратами полягає в досягненні раніше заданого рівня витрат, який постійно корегується в напрямку зниження. Цільові планові показники оптимізації витрат встановлюються та переглядаються на регулярній основі. Наприкінці кожного періоду

проводиться аналіз та співставлення запланованих показників з їх фактичним рівнем. Після цього встановлюються нові цільові показники зниження витрат, над яким працюватиме команда працівників протягом наступного робочого періоду. Таким чином, дана система дозволяє забезпечити постійне та безперервне поліпшення бізнес-процесів та оптимізацію витрат, що є передумовою сталого розвитку підприємства.

Метод «кайзен-костінг» забезпечує оптимізацію витрат на всіх етапах життєвого циклу продукції та на всіх стадіях виробничого процесу, що розширює можливості підприємства для ефективного управління та зниження поточних видатків. При цьому варто зазначити, що даний підхід орієнтований не лише на скорочення собівартості продукції, а й на покращення якості продукції, що виготовляється. Головною передумовою для цього є залучення всіх працівників компанії до процесу покращення бізнес-процесів та оптимізації витрат, оскільки саме працівники безпосередньо залучені у виробництво та краще обізнані щодо виробничого процесу і способів оптимізації витрат на кожному етапі цього процесу. Саме працівники знаходять технічні рішення, що забезпечують оптимізацію виробничих витрат. Таким чином, для запровадження системи «кайзен-костінг» підприємство має забезпечити високий рівень мотивації та розвитку корпоративної культури, за якої працівники будуть зацікавлені у збільшенні прибутку та згодні працюватимуть для досягнення загальної мети.

Як зазначають вітчизняні науковці, метод «кайзен-костінг» включає такі принципи: концентрація на клієнтах, безперервні зміни, відкрите визнання проблем, створення робочих команд, управління проектами за допомогою міжфункціональних команд [2, с. 154].

Головною перевагою методу «кайзен-костінг» є постійне та безперервне скорочення витрат. Тобто, після досягнення цільової собівартості встановлюється новий плановий показник, над досягненням якого працюватиме підприємство. Незважаючи на те, що темпи скорочення витрат при використанні даної концепції є невисокими, в довгостроковій перспективі вона є більш ефективною з точки зору капіталовкладень, оскільки не потребує значних інвестицій, однак потребує кваліфікованого персоналу та чималих зусиль. Даний фактор дозволяє підвищити гнучкість підприємства у напрямку прийняття управлінських

рішень, оскільки керівництву підприємства немає потреби шукати зовнішні та внутрішні джерела фінансування даного підходу до управління витратами.

Серед зарубіжних методів управління витратами підхід «кайзен-костінг» можна назвати одним із найбільш гуманних, оскільки він передбачає повагу та ціннісне ставлення до працівників, що виражається в забезпеченні матеріального та нематеріального стимулювання. Незважаючи на те, що деякі науковці називають недоліком методу необхідність постійної мотивації робітників, даний фактор необхідно розглядати як важливий чинник для запровадження даного методу [1, с. 221]. При цьому варто зазначити, що мотивація робітників до високопродуктивної праці має бути складовою частиною корпоративної стратегії будь-якої сучасної компанії, незалежно від того, чи використовує компанія даний підхід до управління витратами.

Недоліком даної системи можна вважати те, що її впровадження доцільне лише за умови орієнтації виробництва на довгостроковий термін, тобто виробництва продукції із довгим життєвим циклом та інноваційною складовою. Дана умова пояснюється тим, що процес зниження витрат за даної системи відбувається постійно, протягом всього життєвого циклу продукції, тому ефект від запровадження методу «кайзен-костінг» може бути не відчутний за умови короткого життєвого циклу. Також до недоліку методу відноситься можливість запровадження його лише після запуску виробництва. Тобто, на етапі проектування та розробки продукції застосування методу неможливе, що суттєво скорочує можливості підприємства для зниження витрат. Однак даний недолік вирішується застосуванням методу «кайзен-костінг» разом з методом «таргет-костінг», який полягає в забезпеченні цільової собівартості та застосовується саме при проектуванні виробу.

На думку автора, метод «кайзен-костінг» доцільно запроваджувати на вітчизняних підприємствах, оскільки нині конкурентоспроможність української продукції є значно нижчою за європейських виробників. При цьому даний метод є доцільним для запровадження через те, що він не потребує значних інвестицій та переобладнання виробничого процесу із заміною обладнання, яке здебільшого є морально та фізично застарілим на українських підприємствах. При цьому власники підприємств можуть зіштовхнутися з проблемою небажання працівників запроваджу-

вати інноваційні зміни через особливості менталітету українців. Подолати даний бар'єр можливо шляхом запровадження мотиваційної програми, яка спонукатиме працівників до пошуку шляхів оптимізації видатків. Таким чином запровадження даної концепції сприятиме планомірному зниженню поточних витрат на всіх етапах життєвого циклу продукції та господарської діяльності підприємств, а також започаткує розвиток корпоративної культури в українських компаніях.

Таким чином, метод «кайзен-костінг» має широкі перспективи розвитку на вітчизняних підприємствах, оскільки він забезпечує багатовекторне покращення господарської діяльності підприємств та підвищення їх конкурентоспроможності, не потребуючи при цьому великих інвестицій.

Список використаних джерел

1. Проданчук М. А. Таргет-костінг та кайзен-костінг як інструменти оптимізації витрат у системі стратегічного управління : *зб. наук. пр. ВНАУ. Серія: Економічні науки. № 3 (69).* 2012. С.150-155.
2. Шевчук Н. А., Міхневич В. І. Дослідження сучасних та зарубіжних методів управління собівартістю продукції. *Фінанси та грошово-кредитні відносини в національній економіці та підприємництві.* Вип. 6, 2011. С. 219–223.
3. Качалай В. В. Кайдзен-костінг: досвід і перспективи впровадження на промислових підприємствах України. *Бізнес-Інформ.* 2013. № 8. С. 273–277.

ЗМІСТ

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

Виговський В. Г., Виговська О. А.

Переваги та ризики впровадження облігацій місцевих позик 4

Гаращук О. В., Куценко В. І.

Проблеми фінансування освітньої галузі у контексті
перспектив економічного розвитку в інформаційну епоху 6

Гладченко А. М., Сегеда В. О.

Сутність і значення публічних фінансів
на сучасному етапі розвитку України 10

Горбунова О. А. Кондрашов О. І.

Сучасний стан краундфандингу в Україні 13

Демент'єва С. М.

Управління публічними фінансами:
сутність на напрямі підвищення ефективності
в сучасних умовах економічного розвитку 15

Дустматов Б. М.

Анализ государственного
бюджета республики Таджикистан 19

Евтимова К.

Недостатки и предимства при организацията на
текущото и периодически счетоводно отчитане при
действието на предприятия от публичния сектор 24

Карпенко Є. А., Тітенко Ю. А.

Екологічні витрати як об'єкт бухгалтерського обліку 29

Кравченко Х. В.

Фінансова результативність діяльності
комунальних підприємств 31

Краснікова О. М.	
Місцеве господарство: проблеми та шляхи вирішення	34
Мілька А. І., Кононенко О. М.	
Актуальні питання організації та проведення публічних закупівель.....	37
Мороз Л. О., Кеба А. П.	
Публічні закупівлі в системі публічних фінансів країни, проблеми та шляхи їх розвитку.....	39
П'ятак М. А.	
Фіскалізація розрахункових операцій як спосіб подолання тіньової економіки.....	42
Сова О. Ю.	
Пріоритети бюджетної політики у сфері державних запозичень	45
Хомутенко А. В., Хомутенко В. П.	
Система бюджетного вирівнювання: етапи становлення та розвитку в Україні	48

СЕКЦІЯ 2. ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ ДЕРЖАВИ

Анісімов В. М.	
Екологічна безпека та проблеми податкової системи України.....	52
Барабаш Л. В.	
Пріоритетні вектори розвитку податкової системи України	55
Білодід Д. Ю.	
Податкові нюанси при аудиті нематеріальних активів.....	57
Гетьман К. О.	
Концепція ділової мети в трансфертному ціноутворенні.....	62

Кеба А. П.

Виклики та перспективи розбудови
податкової системи України..... 65

Ковценюк Г. В.

Податкові реалії і сьогодення..... 70

Котенко А. М.

Структура звітності з трансфертного ціноутворення 73

Мельник В. В.

Проблеми справляння акцизного податку з великих
платників податків – виробників тютюнових виробів..... 76

Олексієнко Т. В.

Податкова накладна як об’єкт
судової економічної експертизи..... 78

Остапенко О. М.

Проблеми та шляхи розвитку податкової системи в Україні..... 82

Парубець О. М., Лось О. Ю.

Податкова безпека як фактор підвищення
ефективності податкової системи держави..... 84

Пасуля Л. П.

Перспективи розвитку місцевого оподаткування в умовах
реформування податкового законодавства 86

Сисоєнко І. А., Семибратня В. В.

Аналіз непрямих податків, мобілізованих
у Херсонській області 89

Сідельникова Л. П.

Сучасні підходи до розуміння сутності
дефініції «податкове адміністрування»..... 91

Тимошенко О. В.

Переваги та недоліки запровадження
податку на виведений капітал в Україні 94

Тимошенко О. В., Карачковська П. С. Тотальна фіскалізація: наступ на малий бізнес чи боротьба з його тіньовим сектором	98
---	----

Хамидова С. Х., Максумова Н. Д. Повышение эффективности налоговой нагрузки в республике Таджикистан	101
--	-----

Чижова Т. В., Чижова А. В. Туристичний збір в умовах пандемії	104
---	-----

СЕКЦІЯ 3. БАНКІВСЬКА СИСТЕМА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА НАЦІОНАЛЬНУ ЕКОНОМІКУ

Бездітко Ю. М., Посаднева О. М. Оцінка розвитку клієнтської бази ринку електронних платіжних засобів в Україні	111
---	-----

Бражник Л. В. Сучасні виклики та перспективи розвитку банківської системи в умовах цифрової економіки	114
--	-----

Гусманова Ж. А. Анализ текущих проблем и роль государственных программ в развитии ипотечного рынка в Казахстане: перспективные направления	117
--	-----

Денисюк А. М. Банківська система України та її вплив на національну економіку	120
--	-----

Дроботя Я. А. Мобільні платіжні інструменти	123
---	-----

Жаворонок А. В. Визначення впливу економічних циклів на діяльність банківського бізнесу	126
--	-----

Коледіна К. О. Сучасний стан банківського кредитування в Україні	130
--	-----

Комаровська І. А.

Банківська безпека: сутність та інноваційні технології її забезпечення в Україні 132

Kraus N. M., Kraus K. M., Osetskyi V. L., Marchenko O. V.

Digital technologies of neural systems in bank management 135

Легінькова Н. І., Фабрика І. В.

Вдосконалення системи ефективного корпоративного управління в АТ «ОЩАДБАНК» 138

Mihaylova-Borisova G.

Pandemic crisis and currency board in Bulgaria 141

Новосьолова О. С., Куришко І. О.

Оцінка показників банківського кредитування в Україні 144

Островська Н. С.

Підходи до аналізу диверсифікації банківських послуг 146

Поченчук Г. М.

Вплив сучасних цифрових інновацій на розвиток банківської системи 150

Прасолова С. П.

Удосконалення конкурентної позиції вітчизняних банків на банківському ринку України 155

Хома І. Б.

Грошові перекази: суть, значення та прогнозування у банківській системі України 158

СЕКЦІЯ 4. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

Алексєєнко М. Д., Смоленюк Р. П.

Ринок цінних паперів: пріоритети в умовах підвищення фінансової інклюзії 162

Баранов В. В.

Стан та перспективи фондових ринків 166

Баранова В. Г. Платоспроможність страхового ринку	169
Василакий О. В. Роль фондового ринку в розвитку ринкової економіки в Україні.....	174
Вініченко О. М., Грибкова М. А. Заходи щодо впровадження індустрії хедж-фондів в Україні.....	177
Временко Л. В., Кондратенко Д. В. Взаємне страхування: можливості для України	179
Горбунова О. А., Несен А. С. Фінансові технології в Україні: проблеми та перспективи в контексті зарубіжного досвіду	184
Зубенко О. П. Проблеми запровадження загальнообов’язкового медичного страхування в Україні	187
Kostov I. Did the coronavirus pandemic change the perception of bitcoin as a safe-haven asset?	191
Лузанова К. А. Сучасний стан інвестиційного клімату України	194
Марквардт А. В. Сучасні моделі соціального страхування.....	198
Місюкевич В. І. Роль фондової біржі в сучасній ринковій економіці України	201
Мороз Л. О. Проблеми та напрями розвитку українського фондового ринку.....	204

Мотовиліна Г. В.

Ключові фактори діяльності пайових інвестиційних фондів	207
--	-----

Соколова А. М., Гапон Т. О.

Перспективи розвитку ринку страхових послуг в умовах цифровізації	209
--	-----

Соколова А. М., Мацегора М. О.

Сутність та сегментація сучасного фінансового ринку України	212
--	-----

Tulai O., Alekseyenko L.

Financial market: organizational and applied consensus of infrastructure development	215
---	-----

Чудік З. С.

Роль та значення фінансового ринку в фінансовій системі України	219
--	-----

Яріш О. В., Палієнко О. О.

Цифровізація фінансового сектору України	221
--	-----

**СЕКЦІЯ 5. СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ
ФІНАНСАМИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ**

Астахова Н. І., Худинець А. О.

Забезпечення платоспроможності підприємств в умовах кризи	225
--	-----

Бабій І. А.

Методичні основи прогнозування фінансового стану підприємства	228
--	-----

Балабаєва Н. А.

Роль фінансового сектору для реальної економіки	231
---	-----

Білявський В. М., Донець А. С.

Напрями розвитку зовнішньоекономічної діяльності в сучасних умовах	233
---	-----

Бойко А. О.

Ефективність господарської діяльності
мікропідприємств України в умовах пандемії.....235

Внукова Н. М.

Управління фінансами суб'єктів
господарювання у цифровій економіці239

Ганущак Т. В.

Людиноцентризм на підприємстві як основа
фінансово-економічного розвитку країни.....241

Гасій О. В., Починок М. О.

Фінансові послуги як метод регулювання
фінансової стійкості підприємства243

Гудзь Т. П.

Трансмісія пандемії COVID-19 на фінанси
реального сектора економіки України.....246

Дивнич А. В., Костюк В. Б.

Особливості встановлення інфляційних
втрат за неповний календарний місяць
при проведенні економічних експертиз249

Коваленко В. В., Кутишенко Р. С.

Державна підтримка розвитку малого
та середнього бізнесу в Україні252

Іорга С.М., Негруль Д. А.

Проблеми фінансового планування та прогнозування
діяльності суб'єктів господарювання.....254

Пантелеймоненко А. О.

Про перспективність застосування
підходів Ф. В. Райффайзена в кооперативному
кредитуванні господарств селян і фермерів257

Панченко І. В., Панченко Н. В.

Внутрішні джерела фінансування підприємств.....260

Педченко Н. С., Голуб І. В.

Ціннісно-мотиваційний підхід у фінансовій поведінці домогосподарства.....262

Прасолова С. П., Пиріг Д. В.

Актуальні аспекти управління прибутком підприємства в умовах нестабільного економічного середовища.....265

Сидоренко-Мельник Г. М., Костюченко Т. Ю.

Сучасні технології бізнес-аналітики ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства269

Сівак О. Л.

Актуальні аспекти удосконалення управління фінансовою стійкістю підприємства за сучасних умов272

Сук П. Л.

Види розрахунку прямолінійного методу амортизації необоротних активів.....274

Тошило В. А.

Підходи до класифікації вертикально-інтегрованих підприємницьких структур.....277

Холявко Н. І.

Виклики інформаційної економіки сучасної системи вищої освіти України280

Чумак В. Д.

Управління дивідендною політикою підприємства283

Шрамковський І. М.

Управління ефективністю діяльності компаній в умовах трансформації економіки286

Янковий О. Г., Шевченко Д. О.

Кайзен-костінг як сучасний підхід до управління витратами підприємства289

Наукове видання

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

ЗБІРНИК

матеріалів III Міжнародної науково-практичної
інтернет-конференції

(м. Полтава, 15–16 квітня 2021 року)

Головна редакторка *М. П. Гречук*
Дизайн обкладинки *Т. А. Маслак*
Комп'ютерне верстання *О. С. Корніліч*

Формат 60x84/16. Ум. друк. арк. 17,5.
Зам. № 179/1857.

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

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