

Міністерство освіти і науки України
ДВНЗ «Університет банківської справи»
Черкаський навчально-науковий інститут

РОЗВИТОК БАНКІВСЬКИХ СИСТЕМ СВІТУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ

МАТЕРІАЛИ
МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Черкаси 2018

Міністерство освіти і науки України
ДВНЗ «Університет банківської справи»
Черкаський навчально-науковий інститут

РОЗВИТОК БАНКІВСЬКИХ СИСТЕМ СВІТУ
В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ
ФІНАНСОВИХ РИНКІВ

МАТЕРІАЛИ
XII МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

9 листопада 2018 року

ЧЕРКАСИ

УДК 336.71 (477)

Розвиток банківських систем світу в умовах глобалізації фінансових ринків : матеріали XII Міжнародної науково-практичної конференції (9 листопада 2018 року, м. Черкаси) / Черкаський інститут ДВНЗ «Університет банківської справи». — Черкаси, 2018. — 371 с.

Відповідальна за випуск Пантелеєва Н. М., д.е.н., доцент

Збірник містить матеріали XII Міжнародної науково-практичної конференції **«Розвиток банківських систем світу в умовах глобалізації фінансових ринків»**.

Висвітлюються актуальні питання сучасної науки стосовно розвитку національних економік і банківських систем країн світу, фінансової інфраструктури цифрової економіки, обліково-аналітичного забезпечення суб'єктів господарювання, модернізації вітчизняної правової системи.

Збірник рекомендується науковцям, викладачам, фахівцям-практикам, аспірантам і здобувачам вищої освіти.

Погляди, висловлені в публікаціях, є виключно позицією авторів.

© Автори текстів, 2018
© Черкаський інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи», 2018

З М І С Т

РОЗВИТОК ФІНАНСОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

<i>Гаряга Л., Рой А.</i> Цифровізація банківської діяльності	9
<i>Жежерун Ю.</i> Fintech і трансформації у сфері фінансових послуг	11
<i>Жежерун Ю., Мендоса Я.</i> Особливості конкуренції між банками та fintech-компаніями	14
<i>Запорожець С.</i> Особливості формування бізнес-моделі банку в умовах цифровізації економіки	17
<i>Кавецький В.</i> Методологічні підходи до визначення ефективності застосування блокчейн технології	20
<i>Костогрив В., Дума О.</i> Проблематика цифровізації маркетингу банківських установ	23
<i>Костогрив В., Чуєнко Н.</i> Фінансові інновації в банківській сфері: сучасні аспекти, проблематика	26
<i>Кочума І.</i> Цифровізація економіки та її вплив на процеси управління організацією	29
<i>Кукса В., Тетченко В.</i> Механізми регулювання цифрових валют у сучасному світі	32
<i>Майстренко С., Васенко К.</i> Bitcoin як інновація ринку цифрової економіки	34
<i>Майстренко С., Пластун Р.</i> Популярність bitcoin: переваги і недоліки	37
<i>Муришудли Ф.</i> Международный банковский бизнес: вызовы цифровой экономики	39
<i>Нагайчук Н.</i> Трансформація страхових ризиків в умовах цифрової економіки	42
<i>Пантелєєва Н.</i> Банківська система та революція фінтех у Казахстані ..	46
<i>Пантелєєва Н., Писанко В.</i> Відкритий банкінг як інструмент нового етапу трансформації фінансового посередництва	50
<i>Потапенко Л., Білик В.</i> Практична значущість блокчейн-технологій у сучасній економіці	53
<i>Рогова Н.</i> Токенізовані інвестиційні фонди – новий механізм бізнес-фінансування	55
<i>Соловійов В., Белінський А.</i> Precursing of Cryptocurrencies Crises Relying on the Theory of Complex Systems	59
<i>Хуторна М.</i> Current Trends in Fintech Development and its Impact on Financial Stability	62
<i>Чепелюк Г.</i> Цифрові технології у розвитку діяльності інститутів спільного інвестування в Україні	65
<i>Гмиря В., Ткаченко І.</i> Цифровізація підприємств АПК.....	68
<i>Маренич А., Кабенгеле Г.</i> Кібербулінг як наслідок розвитку цифрових технологій.....	70
<i>Руденко М., Лац А.</i> Виклики цифровізації для вітчизняних підприємств.....	73

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ ТА УПРАВЛІННЯ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

<i>Abdibekov S., Kalmanova N.</i> Directions of sustainable development of agrarian industry complex	76
<i>Алієва С.</i> Ценовые факторы подавления инфляции	79
<i>Ахмедова А.</i> Динамическая модель оптимизации финансовых ресурсов предпринимательских субъектов	81
<i>Ахроров З., Аманов Б.</i> Проблемы налогового регулирования предприятий в условиях динамично развивающейся экономики	84
<i>Діденко С.</i> Аналітичні аспекти ринкових перетворень, рішень НБУ та їх впливу на ринок похідних фінансових інструментів	87
<i>Дорофеев Д.</i> Вдосконалення регулювання і нагляду за діяльністю небанківських фінансових установ в умовах інноваційних змін	90
<i>Думанська І.</i> Моделювання системи фінансування інноваційних процесів АПК	93
<i>Зайналов Ж.</i> Проблемы стимулирования работы фермерских хозяйств и финансовые инструменты государственного регулирования их поддержки	96
<i>Зайналов Ж., Алієва С.</i> Повышение инвестиционной активности – как движущая сила инновационного развития предприятий	98
<i>Зайналов Ж., Латипова Ш., Узакова К.</i> Проблемы комплексного изучения обоснованности бюджета и влияния отдельных факторов на него	101
<i>Зайналов Ж., Пулатова М., Имомкулов Т.</i> Финансовые механизмы стимулирования притока инвестиций в фермерские хозяйства агроформирования: опыт зарубежных стран	104
<i>Зайналов Ж., Алієва С., Саттаров Ш.</i> Модернизация механизмов распределения финансовых ресурсов в целях оздоровления экономики	107
<i>Зайналов Ж., Хусанов Б.</i> Проблемы финансирования социального обеспечения населения в условиях роста ставки рефинансирования и уровня инфляции	110
<i>Засядько А., Касярум О., Касярум Я.</i> Методичні особливості обґрунтування базових статистичних функцій	114
<i>Имомкулов Т.</i> Финансовое обеспечение социального инновационного развития предприятий	117
<i>Имомкулов Т., Журакулов Ж.</i> Важнейшие направления инвестиционных фондов в системе современного финансового рынка	120
<i>Квасній М.</i> Концепція – модель для оцінки та передбачень розвитку трансформаційних процесів у фінансовому секторі країни на основі інтегрування методів фрактального аналізу, прогнозування та топології	123
<i>Кліменко О., Пивавар І., Морозова Н.</i> Роль фінансового менеджменту в розвитку бізнесу в Україні	126

Кочума І., Розанов В. Коучинг як метод розвитку персоналу підприємства	129
Кочума І., Троценко Є. Сутність, наслідки та профілактика мобінгу в організації	131
Криниця С., Палій Д. Нормування оборотних коштів підприємства як засіб прискорення їх оборотності	134
Криниця С., Череповська А. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства	137
Кукса В., Ткаченко Д. Управління брендом міста як складова його ефективного розвитку	140
Кукса В., Ткаченко Д. Державне управління міграційними процесами в Україні	143
Кукса В., Белошанка І. Сучасний стан управління системою безготівкових розрахунків в Україні	146
Макаренко В., Глїньова В. Управління персоналом в умовах стратегічного розвитку підприємства	149
Матукова Г., Азьома В., Слюсаренко В. Продуктивність праці у промислових підприємствах гірничо-добувної галузі України	152
Матукова Г., Алієва Л., Гугніна В. Управління розвитком підприємства: теоретичні і практичні аспекти	155
Мацюра С., Радько В., Литвиненко Д. Корпоративна культура в компанії «jabil» як ефективний фактор управління	158
Мірошник О., Пономарьова А. Додержання податкової дисципліни, як необхідна умова розвитку суспільства	161
Мокряк Е., Орлова М. Формування системи управління витратами на підприємстві на основі комплексного підходу	163
Мокряк Е., Мариненко Т. Мотивація персоналу як складова соціально-трудоу відносин	166
Мухаммедова З., Усмонов П. Усиление роли службової діяльності суб'єктів сфери торгівлі и общественного питания в формировании трудовых ресурсов в сельской местности	169
Нагайчук Н., Бабич І. Альтернативні джерела фінансування діяльності підприємства	171
Нагайчук Н., Куниця Я. Трансформація організаційно-економічного механізму управління прибутком підприємства	174
Окуневич І., Кушнір К. Проблеми та перспективи розвитку фондового ринку України	177
Пантєлєєва К. Роль міжнародної допомоги у розвитку малого та середнього підприємництва	179
Потапенко Л., Мендоса Я. Time management as a factor of improving organization performance	183
Потапенко Л., Меркулова К. Сучасні проблеми управління персоналом в організації	186
Нагайчук Н., Радченко Л. Особливості антикризового управління сільськогосподарськими підприємствами	188

Расулов З. Проблемы эффективности использования финансовых средств для обеспечения развития венчурного финансирования под проекты инновационного малого бизнеса	191
Самородов Б., Мірошник О. Визначення оптимальної методики оцінювання фінансових показників діяльності економічних агентів ...	194
Соловійова В., Іванов І. Дослідження інтеграційних векторів розвитку України	196
Соловійова В., Гнибіденко В., Куліковська О. Інновації як чинник розвитку промислового виробництва в Україні	199
Талімова Л., Мусаєв Р., Журакулов Ж. Инновационная деятельность предприятий в условиях формирования цифровой экономики	202
Третяк Н., Пушкаренко І. Управління фінансовою безпекою підприємства	205
Третяк Н. Способи залучення ресурсів з метою фінансування інноваційних продуктів	209
Хамраєв М., Ельмурадов Н. Формирование дополнительных рабочих мест в фермерских хозяйствах	211
Харченко А., Корідзе В. Антикризове управління на підприємстві в сучасних умовах господарювання	214
Харченко А., Дердуга В. Щодо питання управління фінансовою стійкістю підприємства	217
Харченко А., Троценко Є. Управління грошовими потоками підприємства	220
Харченко А., Колосова В. Управління фінансовими ресурсами кредитних спілок: специфіка сьогодення	222
Хусанов Б. Финансовая поддержка сферы услуг: зарубежный опыт регулирования социальной защиты населения	225
Хусанова Д., Рузибаєва Н. Важнейшие шаги в направлении обеспечения финансовой стабильности туристских предприятий	228
Чепелюк Г., Воронов С. Роль банківського інвестиційного кредитування у розвитку економіки України	230
Чхайдзе В. Сучасні тенденції розвитку корпоративного сектору економіки України	233
Шабанова О., Інатов В. Проблемні аспекти управління ефективністю функціонування підприємства	235
Швидка О., Голікова І., Харченко О. Еволюція концепції соціальної відповідальності	237
Кочума І., Гарбар В. Ризики в управлінні оборотними активами організації та шляхи їх вирішення	240
Полях С., Кот М. Упровадження інноваційної страхової послуги в Україні	242
ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТОК БАНКІВСЬКИХ СИСТЕМ СВІТУ	
Бабенко М. The Mechanism for Managing the Financial Stability of the Bank	245

Блазун І. Моніторинг взаємовідносин на світових ринках акцій	248
Варцаба В., Заславська О. Від'ємні відсоткові ставки як інструмент монетарної політики національного банку Швейцарії	250
Вовчак О. Складність і адаптивність – ознаки сучасної банківської системи	252
Галич Р., Пугачов І. Інноваційні технології забезпечення фінансово-економічної безпеки банку	255
Галич Р., Пугачова П. Сутність фінансово-економічної безпеки банківської системи	257
Гаряга Л., Бебик Н. Роль фінансових інновацій у забезпеченні доходності банків	259
Гаряга Л., Черненко Т. Управління проблемними кредитами банку	261
Гірна О. Основні переваги та недоліки використання z-індексу для оцінювання стійкості фінансових інституцій	263
Головко О., Калініна А. Прибуток банку як основа його стабільності ..	266
Головко О., Мороз О. Діяльність платіжних систем в Україні	269
Дильбази Э. Иностранный капитал в банковском секторе Азербайджана: вопросы регулирования	272
Жежерун Ю., Черненко С. Ліквідність банку: оцінка та особливості управління	275
Жежерун Ю., Томілова Т. Новітні інструменти оцінки кредитних ризиків банківської діяльності	278
Ковальчук В., Фуфрянська А. Розвиток сучасної моделі управління персоналом у банках	281
Костогриз В., Ніколайчук Є. Проблематика банківського кредитування малого та середнього бізнесу в Україні	284
Кочума І., Омельчук Я. Класифікація комплаєнс-ризиків у банках України	287
Литвиненко О. Сутність фінансової безпеки системно важливих банків	290
Огородник В. Окреслення векторів реформування банків з державною участю в Україні	293
Соловійов В., Овчарук М. Сучасні методи прогнозування банківських активів	296
Ткачук Н. Хаос як рушійна сила самоорганізаційних процесів банківської системи	298
Федоренко А. Особливості мотивації банківського персоналу в межах концепції 12 факторів мотивації Річі та Мартіна	301
Харченко А., Бондар О. Фактори впливу на фінансову стабільність банківської установи	304
Харченко А., Харенко І. Можливі резерви підвищення ефективності активів банку	307
Харченко А., Харенко І. Механізм управління активів банку: вітчизняний та зарубіжний досвід	310

<i>Чепелюк Г., Гутіна А.</i> Управління ризиками кредитно-інвестиційного портфеля банку на основі підходів щодо формування стратегій	312
<i>Чепелюк Г., Ковтанець О.</i> Класифікація ризиків в управлінні іпотечними операціями банку	314
<i>Шарий В.</i> Ризики впровадження фінансових інновацій у публічному управлінні банківською сферою	317
<i>Гордуновський О.</i> Проблеми банківського кредиту: історичний погляд	320

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

<i>Алиева С.</i> Усиление стимулирующего воздействия распределения выручки от реализации продукции	324
<i>Бартош О.</i> Організація обліку фінансових інструментів за МСФЗ 9 «фінансові інструменти»	327
<i>Дземішкевич І., Шевченко Г.</i> Перспективи впровадження податку на виведений капітал в Україні	330
<i>Костенко Д.</i> Фінансові інструменти: сутність та облікові аспекти	331
<i>Лютова Г., Лаврова О.</i> Актуалізація якості облікової інформації в сучасних умовах ведення бізнесу	334
<i>Мірошник О., Шопіна А.</i> Переваги і недоліки спрощеної системи оподаткування юридичних осіб – суб'єктів малого бізнесу	337
<i>Сисоєнко І., Карлюка Д., Гром Т.</i> Організаційні засади обліку платників податків в Україні	340
<i>Шинкаренко О., Панівнік І.</i> Методологічні підходи до обліку криптовалют в Україні	343
<i>Гедз М., Єніфанова М.</i> Оцінка та відображення витрат виробництва у фінансовій звітності за міжнародними та національними стандартами	346
<i>Лук'янець О., Брик А.</i> Удосконалення обліку запасів на підприємствах енергетичної галузі	348
<i>Лук'янець О., Михайленко К.</i> Методичні засади формування і відображення доходів за міжнародними та національними стандартами	351
<i>Шинкаренко О., Мірошниченко І.</i> Особливості організації обліку фінансових результатів на торговельних підприємствах	354

ПРОБЛЕМИ І ЗАВДАННЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ ВІТЧИЗНЯНОЇ ПРАВОВОЇ СИСТЕМИ

<i>Басанська Н., Компанієць В.</i> Особливості правового регулювання аліментних зобов'язань	357
<i>Басанська Н., Рубан М.</i> Правовий режим банківської таємниці	360
<i>Фоменко В., Компанієць В.</i> Товариство з обмеженою відповідальністю: їх переваги та недоліки за нововведеннями	363
<i>Чернявський А., Безугла О.</i> Ознаки та особливості кваліфікації фішингу як форми комп'ютерного шахрайства	366
<i>Брайченко С., Лопаревич О.</i> Правові аспекти фінансової безпеки України	369

РОЗВИТОК ФІНАНСОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 336.7

ЦИФРОВІЗАЦІЯ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Гаряга Л. О., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів та банківської справи
garyaga@ukr.net

Рой А. І., здобувач вищої освіти
Черкаський інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

У сучасних умовах функціонування бізнес все більше заглиблюється у цифрові процеси, а традиційні економічні моделі відходять на другий план. Найпомітніші зміни відбуваються у таких сферах, як торгівля, ЗМІ, розваги та туризм. Online-біржі, news-портали, streaming-канали і платформи з оренди нерухомості вже трансформували або взагалі витіснили традиційні бізнес-моделі. Значна трансформація відбувається й у фінансовій галузі. З'являються FinTech та InsurTechs – інноваційні моделі організації із сучасними технологіями у банківській та фінансовій сферах [1, 2].

Сучасні банки перестають бути тільки банками у традиційному розумінні і виходять за рамки фінансової галузі. Якщо раніше банки отримували прибуток лише за рахунок покращення стандартних моделей обслуговування клієнтів, то вже зараз змінюються самі моделі взаємодії банків з клієнтами. На думку аналітиків, незабаром більше 99 % транзакцій будуть здійснюватися онлайн. Крім того, доступ до цифрових технологій також робить сучасних користувачів більш обізнаними, вимогливими і вони весь час знаходяться у пошуку фінансово привабливих і технологічно зручних додатків. За даними опитувань 49 % клієнтів у віці від 26 до 36 років готові змінити банк на інший, якщо у нього буде більш зручний мобільний додаток. Це підштовхує фінансові організації до постійної роботи на покращення якості своїх цифрових сервісів [3].

За підрахунками Juniper, у 2021 році вже 3 млрд жителів Землі будуть користуватись банківськими сервісами на смартфонах та комп'ютерах. Аналітики провели дослідження та з'ясували, що найбільшого успіху досягли: Banco Santander, Bank of America, Barclays, BBVA, BNP Paribas, Citi, HSBC, JP Morgan Chase, RBS, Société Générale, UniCredit и Wells Fargo [4].

У ОАЕ запустили один з перших у світі повністю цифрових банків – Liv, тобто банк без відділень. Банк працює на базі мобільного додатку за допомогою спеціально ID карти. Разом з додатком функціонує дебетна карта, яку можна отримати у будь-якому великому супермаркеті.

Bank of America вже тестує перші банківські відділення без співробітників. Вони оснащені лише банкоматами та спеціальними кімнатами для відеоконференцзв'язку з банківськими співробітниками (на випадок, якщо потрібно обговорити якісь деталі особисто).

Barclays, у якого вже 6,5 млн користувачів мобільного додатку, планує відкрити ще один цифровий канал обслуговування – Facebook. Поки незрозумілою є технічна сторона, але це свідчить про готовність інтегруватись із соціальними медіа.

Прикладом цифрового банку в Україні є перший в Україні мобільний банк Монобанк. Банк не має відділень, усі послуги проводяться за допомогою мобільних додатків. Клієнтами можуть стати власники пристроїв Apple на iOS 10 і Android версії 4.4 і новіших. Відповіді на запитання користувачів надаються у месенджерах (Viber, Facebook, Telegram). Наприкінці 2017 року було випущено ряд рекламних роликів, які дають порівняння традиційних банків та Монобанк, увагу акцентовано на відсутності величезної кількості документів, які так потрібні в інших банках, відсутність черг, постійних дзвінків роботів та обслуговування у будь-яких банкоматах [5].

Перехід банків до цифровізації відкриває їм ряд переваг, основою цього є запровадження Open Banking. В Україні діє Open Banking Lab – перша в Україні інкубаційна програма для відкритого банкінгу. Існує три етапи цифровізації банків у рамках підготовки до Open Banking [6].

Перший етап включає в себе обмін даними як всередині, так і за межами банку. Протягом багатьох років банки використовували приватні API та інші інтернаціональні технології, для того, щоб об'єднати додатки та дані, що використовуються. Це, звісно, буде непросто, але значно полегшить найбільш прості та часті операції, скажімо, платежі. Таким чином, роль API виходить далеко за межі внутрішньої інтеграції і стає ключовою технологією, яка забезпечить швидке надання послуг клієнтам.

Другий етап – обмін послугами. Банки повинні надавати послуги, базуючись на динамічному, контекстному, масштабному дослідженні досвіду клієнтів в режимі реального часу, аналогічно до споживацького досвіду в інших галузях.

Третій етап – обмін знаннями. Існує багато теорій щодо краху банківських послуг, тому, щоб такого не сталось, банки повинні максимально інтегруватись до повсякденного життя споживачів.

Отже, трансформація банків у цифрові та створення Open Banking – це осмислений стратегічний процес змін у банківській системі в умовах виклику нової цифрової економіки. Ці процеси є результатом масштабної глобалізації економіки в цілому та закономірного розвитку технологій. Тобто класичні економічні теорії та підходи до обслуговування клієнтів втрачають своє значення і їх змінюють тенденції, які відповідають сучасним потребам споживачів: швидкість, мобільність, зручність.

Список використаних джерел

1. Рыжков В. Что такое цифровая трансформация? [Электронный ресурс] / В. Рыжков. – Режим доступа: <https://komanda-a.pro/blog/digital-transformation>.

2. Digitization of the Economy of Ukraine: Strategic Challenges and Implementation Technologies /Natalia Pantielieieva ; Sergii Krynytsia ; Yulia Zhezherun ; Mykhailo Rebryk ; Liudmyla Potapenko // 2018 IEEE 9th International Conference on Dependable Systems, Services and Technologies (DESSERT), 24-27 May, 2018, Page(s):508-515.
3. Шулипин И. Как всеобщая цифровизация влияет на банковский сектор? [Электронный ресурс] / И. Шулипин. – Режим доступа: http://www.bankchart.by/stati/kak_vseobschaya_tsifrovizatsiya_vliyaet_na_bankovskiy_sekto_r.
4. Банковская цифровизация [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://firstlinesoftware.ru/news/blog/306-bankovskaya-tsifrovizatsiya>.
5. Монобанк [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <https://www.monobank.ua/?lang=uk>.
6. Open Banking Lab [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://finance.liga.net/all/novosti/open-banking-lab-kak-startapy-pobediteli-sotrudnichayut-s-bankami-4139033>.

УДК 330.341.1; 336.02

FINTECH І ТРАНСФОРМАЦІЇ У СФЕРІ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

Жежерун Ю. В., к.е.н.

доцент кафедри фінансів та банківської справи

Черкаський інститут

ДВНЗ «Університет банківської справи»

Julia_Dm@ukr.net

FinTech (фінансові технології або фінтех) – сектор, в якому працюють компанії, які використовують технології та інновації, щоб конкурувати з традиційними фінансовими організаціями – банками та посередниками на ринку фінансових послуг. До FinTech себе відносять як численні технологічні стартапи, так і великі фінансові організації, які намагаються поліпшити і оптимізувати послуги [1]. В економічно розвинених країнах FinTech компанії почали з'являтися з 2008 року, в Україні – з 2015 року. Впродовж останніх трьох років FinTech компанії зазнають бурхливого розвитку [2].

Інноваційна діяльність є відмінністю FinTech компаній від інших компаній. Чинниками розвитку FinTech є поширення Інтернету, поява мобільних додатків, інноваційних продуктів та послуг, Blockchain, Big Data, штучний інтелект (AI) тощо.

Розвиток Інтернет технологій призвів до трансформації сфери фінансових послуг, а саме: появи мобільних платежів, дистанційного управління фінансами та рахунками, медичного страхування, роботів-консультантів, страхових технологій, краудфандингу, P2P кредитування, альтернативних видів платежів (безконтактні та мобільні платежі, B2B платежі, QR-платежі, електронні та цифрові гаманці, а також криптовалюти), алгоритмічна біржова торгівля тощо.

Насьогодні більша частина фінансових даних позичальників, таких як: історія погашення кредитів, зберігається банками та кредитними агентствами. Однак, в майбутньому більша частина даних буде знаходитись в руках

позичальників і вони зможуть вирішувати, як і для чого їх дані повинні використовуватись. В ЄС вже внесено зміни щодо передачі контролю персональних даних позичальників, таких як PSD2, GDPR та Open Banking (UK). Зберігається тенденція до відкритих даних, які дозволять позичальникам: отримати контроль над перевіркою даних за іпотекою, позикою та кредитною картою; добровільно відмовитись від додаткової інформації, щоб розблокувати кращі пропозиції від кредиторів; надати доступ до третіх сторін (FinTech, програми тощо), щоб використовувати ці дані в нових програмах та продуктах; отримати доступ до кращих тарифів, нових моделей кредитування тощо.

Згідно з базою даних LTP MEDICI на сьогодні в усьому світі зареєстровано понад 10 тисяч FinTech компаній, що працюють в різноманітних напрямках діяльності. Серед них: платежі, кредитування, інвестування, краудфандінг, безпека та клієнтська ідентифікація, аналіз Великих Даних (Big Data), страхування (Insurtech), штучний інтелект (AI) та рішення на протоколі blockchain. Ці напрями активно розвивають професіонали з розробки програмного забезпечення та спеціалісти фінансових ринків, зокрема, з досвідом роботи в банківському секторі. Наприклад, в Україні, на фінансовому ринку активно функціонує більш ніж 80 компаній, серед яких є стартапи. 70% засновників FinTech стартапів – колишні банкіри (Приватбанк, ПУМБ, Райфайзен Банк Аваль, Альфа-Банк та ін.). Проведене дослідження показало, що 42% фахівців вважають, що FinTech є безпосередньою загрозою для традиційного фінансування.

У 2015 році існувало 27 FinTech компаній «єдинорогів» (вартістю більше 1 млрд дол.) загальною вартістю 138,9 млрд дол.: 14 – у США, 8 – у Китаї, 2 – у Великій Британії, 1 – у Швеції, 1 – у Індії, 1 – у Нідерландах. При цьому найбільші FinTech компанії знаходяться у Китаї: Ant Financial (60 млрд дол.), Lufax (18,5 млрд дол.), JD Finance (7 млрд дол.), Qufenqi (5,9 млрд дол.) [3].

FinTech у світі зростає з величезною швидкістю. За останні роки ринок FinTech привернув значні інвестиції від венчурних фондів, банків, фондових ринків та ін. В 2010–2015 рр. глобальні інвестиції в FinTech становили 49,7 млрд дол.: США – 31,6 млрд дол., Велика Британія – 5,4 млрд дол., ЄС – 4,4 млрд дол., Китай – 3,5 млрд дол., Індія – 2,2 млрд дол., Ізраїль – 0,453 млрд дол., Південно-Східна Азія – 0,345 млрд дол., Африка – 0,329 млрд дол., Австралія і нова Зеландія – 0,307 млрд дол.

У 2017 році європейський ринок виріс на 120 %. Обсяги глобальних інвестицій в стартапи FinTech становили 16,6 млрд дол. Основними напрямками, в яких розвиваються FinTech компанії є платежі – 56 % (Ant Financial, Circle, Ripple, Currency Cloud, Stripe, Mozido, Klarna, Transferwise), кредитування 22 % (SoFi, Kabbage, Lufax, Prosper, Funding Circle), фінансові послуги – 8,3 % (Deposit Solutions, Onfido, Finxact Solutions), споживче фінансування – 6 %, страхування – 4 % (Troov, Lemonade, Next Insurance) тощо.

На початок 2018 року в Україні діяло більше 80 FinTech компаній, 31,6 % з яких працювало у сфері платежів і грошових переказів, 19,3 % – технологій та інфраструктури, 14 % – кредитування, 7 % – маркетплейси, 5,3 % – insurtech,

5,3 % – digital і небанки, 5,3 % – управління фінансами, 5,3 % – мобільні гаманці, 3,4 % – blockchain, 1,75 – криптовалюти, 1,75 – RegTech [4]. При цьому 58 % FinTech компаній виникло продовж 2015–2017 рр.

В Україні, на відміну від країн ЄС, фінансування 40 % – 50 % FinTech компаній здійснюється за власні кошти, інші 60 % – 50 % – це залучені кошти приватних інвесторів. Потреби в інвестиціях FinTech компаній оцінюються в 40 – 75 млн дол. США. Головною перешкодою для розвитку FinTech проєктів є недостатнє фінансування.

Залучення інвестицій та подальший розвиток FinTech компаній неможливий без адаптації законодавства до нових послуг та бізнес-моделей. У США, Китаї та ЄС розуміють таку необхідність, поступово змінюючи регулювання. Зокрема в 2018 році в ЄС затвердили Директиву платіжних послуг 2015/2366 (PSD2), яка унормовує діяльність компаній, що надають сторонні платіжні послуги, та їх взаємодію з банківськими установами. НБУ розробив Стратегію «Безготівкової економіки» (Cashless economy) та Комплексну програму розвитку фінансового сектору України до 2020 року. Також, НБУ вивчає та готує пакет пропозицій для адаптації законодавства з положеннями PSD2.

Таким чином, поява та розвиток нових FinTech компаній дозволяє підвищити ефективність фінансових послуг. Нові гравці на FinTech-ринку не тільки зуміли скласти гідну конкуренцію традиційним фінансовим установам, а й змушують їх переглядати власні стратегії щоб не втратити своє місце на ринку. Подальший розвиток FinTech компаній не можливий без залучення інвестицій та адаптації вітчизняного законодавства до нових бізнес-моделей. Лише спільними зусиллями органів державної влади, НБУ та фахівців ринку FinTech вдасться наблизити це майбутнє якомога швидше.

Список використаних джерел

1. Некрасов В. День, когда родился украинский ФинТех: на чем зарабатывают ФинТех компании [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/rus/publications/2018/02/26/634424>.
2. Digitization of the Economy of Ukraine: Strategic Challenges and Implementation Technologies /Natalia Pantielieieva ;Sergii Krynysia ;Yulia Zhezherun ; Mykhailo Rebryk ; Liudmyla Potapenko // 2018 IEEE 9th International Conference on Dependable Systems, Services and Technologies (DESSERT), 24-27 May, 2018, Page(s):508-515.
3. The 27 FinTech unicorns and where they were born DOI: <http://www.visualcapitalist.com/27-FinTech-unicorns-where-born>.
4. Фінтех в Україні: тенденції, огляд ринку та каталог / Проєкт USAID «Трансформація фінансового сектору» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://data.unit.city/fintech/fgt34ko67mok/fintech_in_Ukraine_2018_ua.pdf.

УДК 336.71; 316.422

ОСОБЛИВОСТІ КОНКУРЕНЦІЇ МІЖ БАНКАМИ ТА FINTECH-КОМПАНІЯМИ

Жежерун Ю. В., к.е.н.

доцент кафедри фінансів та банківської справи

Julia_Dm@ukr.net

Мендоса Я. В., здобувач вищої освіти

Черкаський інститут

ДВНЗ «Університет банківської справи»

Конкуренція є рушійним важелем розвитку будь-якої ринкової економіки. Зростаючі потреби суспільства активізують процес надання фінансових послуг, посилюючи конкуренцію на ринку. Дедалі більшого значення, масштабів та сили конкуренція набуває у банківському секторі, де банки ведуть боротьбу за кожного клієнта з метою максимізації доходів та можливості панування на ринку банківських послуг. Проте, розвиток FinTech-сектору сприяє появі нових банківських та фінансових продуктів, що дають більше можливостей і є більш зручними для користувачів. Тому, у сучасних умовах FinTech-компанії створюють якісно нове конкурентне середовище для комерційних банків.

Загрозу конкурентоспроможності сучасних банків складають не безпосередньо фінансові технології (FinTech), а так звані FinTech-компанії, які використовують поєднання технологій, клієнтоцентричного сервісу та гнучкі бізнес-структури для зниження витрат, розширення клієнтської бази й зростання ринкової частки [1, 2].

Згідно з дослідженням 2016 р. World Retail Banking Report, проведеного компанією Capgemini і Європейською асоціацією фінансового менеджменту (EFMA), 63,1 % споживачів фінансових послуг у світі використовують небанківські фінансові сервіси, які засновані на FinTech. Не дивлячись на відсутнє чітке правове регулювання, значної популярності у сучасних умовах набуває використання розумних контрактів (Smart Contracts), чат-ботів (Chat Bots), регулятивних технологій (RegTech), мобільного банкінгу, рівноправного кредитування (P2P lending), інноваційних страхових технологій (Insurtech) та технології блокчейн (Blockchain). Найбільш відомими FinTech-компаніями, які є гідними конкурентами традиційним банкам є Circle (Ірландія), Trov (США), Ripple (США), Currency Cloud (Великобританія), Ant Financial (Китай).

Тенденції розвитку вітчизняного ринку банківських послуг свідчать про скорочення у 2016–2018 рр. кількості банківських установ на 36 одиниць (зі 117 банків станом на 01.01.2016 до 81 банку станом на 01.10.2018) [3]. Така ситуація пов'язана з виведенням неконкурентоспроможних учасників з ринку банківських послуг. Це мотивує банки функціонувати ефективніше, нарощувати клієнтську базу, розширювати діяльність, розробляти нові продукти та покращувати якість надання послуг задля збереження довіри клієнтів та підкріплення своїх ринкових позицій.

Про стрімкий розвиток FinTech-сектору в Україні свідчать дані досліджень, згідно з якими, на початок 2018 р. в Україні функціонувало більш

ніж 80 FinTech-компаній, 40% з яких засновано до 2015 р., 60 % – з'явилося за останні три роки. На початок 2018 р. близько 84 % Fintech-компаній вже почали пропонувати продукти та надавати послуги, а 16 % ще знаходилося на етапі формування. Лідируючими напрямками FinTech-компаній в Україні є платежі та грошові перекази (31,6 %), технології та інфраструктура (19,3 %), кредитування (14 %) [4]. Перевагами нових учасників ринку є наявність нових ідей і проектів, можливість більш швидко реагувати на випуск нових продуктів і більш високий рівень зручності послуг, що надаються клієнтам.

На відміну від банків, FinTech-компанії функціонують в умовах недостатнього доступу до клієнтської бази, фінансового досвіду, довіри споживачів, надійної глобальної інфраструктури та нормативно-правового регулювання. Fintech-компанії працюючи відокремлено, з одного боку, створюють загрози банківській конкурентоспроможності на ринку фінансових послуг, оскільки надають якісно нові продукти засновані на цифрових технологіях, а з іншого боку, створюють можливості встановлення партнерських зв'язків між FinTech-компаніями і банками. Хоча співпраця з FinTech-індустрією збільшує регулятивні ризики, потенційне покращення сервісів є суттєвою перевагою для банку.

У результаті досліджень світового досвіду з'ясувалося, що понад 90 % банків і більше 80 % FinTech-компаній зацікавлені у співпраці [5]. Закордонні банки вже інтегрують FinTech тренди у діяльність і формують свій бізнес так, щоб першими отримати конкурентні переваги. Наприклад, Австралійський фінансовий конгломерат Commonwealth Bank of Australia (CBA) розробив планшет, що дозволяє приймати платежі з використанням безконтактної технології і чіпових карт. Garanti Bank Туреччини ввів систему платежів iGaranti, яка дозволяє перераховувати гроші друзям на Facebook і контакти телефону. Citibank відкрив в Азії «розумні офіси» з відеостінами, планшетами, з персональними місцями для самообслуговування, а також банкоматами 360 Stations, через які можна залишити заявку на кредит або зв'язатися з персоналом банку по відео конференції. Getin Bank та Bank ВРН в Польщі впровадили біометричну аутентифікацію в банкоматах по відбитку пальця клієнта. США, ЄС, Велика Британія, Сінгапур і Австралія розвиваються у напрямку Open Banking, що дає можливість клієнтам банку відкривати свої банківські дані зовнішнім сервісам, наприклад, платіжним платформам або платформам online-кредитування.

За результатами опитування представників українського банківського сектора, проведеного Mastercard, 58 % опитаних фінансистів відзначили, що їх банк готовий до впровадження і активного використання нових технологій, а 71 % банкірів вважають перспективним відстежувати нововведення і купувати ефективні FinTech-рішення [5]. В Україні співпраці банків з FinTech-компаніями сприяє те, що топ-менеджмент останніх складається переважно з колишніх банкірів (70 %) з досвідом роботи у великих банках, таких як: Приватбанк, ПУМБ, Райффайзен Банк Аваль, Альфа-Банк та Універсал Банк [4]. Фахівці банківської справи, що представляють вищу ланку управління FinTech-компаній дають можливість розраховувати на розробки якісно нових

платформ, продуктів, покращення якості надання банківських послуг для посилення конкурентоспроможності діючих комерційних банків в Україні. Крім того, програма НБУ щодо реформування фінансового сектору до 2020 р. має на меті досягнення фінансової стабільності саме за рахунок упровадження цифрових технологій.

Деякі з Fintech-компаній в Україні на початок 2018 р. уже підтримують партнерство з банками і міжнародними платіжними системами. Це включає платформи для P2P карткових транзакцій, платіжні картки з логотипами декількох компаній та інші платіжні послуги. В основному, це такі банки як ПУМБ (з ним співпрацює 9,4 % Fintech-компаній), Райффайзен Банк Аваль (11,6 %), Альфа-Банк (14 %), Ощадбанк (16 %), ТАСКОМБАНК (26 %) та міжнародні платіжні системи (23 %) [4]. Дані тенденції показують, що використання FinTech в банківській діяльності лише починає набирати обертів, тому банкам України варто сприяти співпраці з Fintech-компаніями. Це дасть можливість розробляти нові рішення, використовуючи напрацювання FinTech, отримувати більш широкий доступ до ринку інновацій, поліпшити якість обслуговування клієнтів, забезпечити більшу гнучкість банківських процесів, їх інтегрованість, використовувати більше джерел інформації про клієнтів і каналів взаємодії з ними і зрештою, посилити конкурентні переваги вітчизняних банків.

Таким чином, розвиток цифрових технологій створив сприятливе середовище для конкуренції банків та FinTech-компаній. Проте, на думку експертів, конкурентна перевага буде у тих гравців ринку банківських послуг, які зможуть оптимально організувати фінансову та ІТ складові свого бізнесу. Тому, цифрова трансформація банків завдяки співпраці з Fintech-компаніями стає головною умовою їх розвитку та підтримки конкурентоспроможності.

Список використаних джерел

1. Жердецька Л. В. Розвиток фінансових технологій: загрози та можливості для банків / Л. В. Жердецька, Д. І. Городинський // Економіка і суспільство. – 2017. – № 10. – С. 583-588.
2. Digitization of the Economy of Ukraine: Strategic Challenges and Implementation Technologies / Natalia Pantielieieva ; Sergii Krynysia ; Yulia Zhezherun ; Mykhailo Rebryk ; Liudmyla Potapenko // 2018 IEEE 9th International Conference on Dependable Systems, Services and Technologies (DESSERT), 24-27 May, 2018, Page(s):508-515.
3. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.
4. Фінтех в Україні: тенденції, огляд ринку та каталог / Проект USAID «Трансформація фінансового сектору» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://data.unit.city/fintech/fgt34ko67mok/fintech_in_Ukraine_2018_ua.pdf.
5. Fintech. Тенденції та перспективи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://minfin.com.ua/2017/12/07/31324053>.

УДК 336.226

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ БІЗНЕС-МОДЕЛІ БАНКУ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Запорожець С. В., к.е.н.
доцент кафедри фінансів та банківської справи
Черкаський інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»
zaporozhets11svitlana@ukr.net

Діяльність банків в сучасних умовах розвитку економіки потребує динамічної адаптації типових процесів обслуговування клієнтів у відповідності до реалізації ефективної стратегії їх цифровізації, ключовим елементом якої виступає мобільність. Враховуючи те, наскільки швидко змінюється формат функціонування ринку фінансових послуг, традиційні банки повинні адаптувати свої бізнес-моделі в розрізі їх оперативного та технологічного розвитку з огляду на інновації у сфері Інтернету. Це, зокрема, стосується осучаснення ІТ-процесів банків та розвитку якісно нових продуктів і послуг, здатних задовольнити досить високі очікування клієнта [1].

Стратегічні перетворення, що виникають за умови створення реальних адаптивних передумов розвитку банківської діяльності в умовах цифровізації економіки можна розглядати як еволюцію орієнтирів фінансової установи, викликану пошуком способів її ефективного управління.

Результати дослідження поведінки фінансових установ протягом тривалого періоду часу, дали змогу виділити декілька різних типів їх бізнес-орієнтації. В межах окреслених моделей обґрунтовано такі ключові орієнтири: виробничий, торговий, маркетинговий, стратегічний, соціальний [2, с. 19].

У свою чергу, соціальна орієнтація діяльності установ, яка відзначена основною в останні роки їх функціонування, зосереджена на визначенні потреб і бажань, а також на інтересах одержувачів послуг, з огляду на те, як ефективно та швидко вони можуть задовольняти свої очікування і наскільки ефективнішими вони є, ніж ті, що пропонують конкуренти, на умовах збереження та примноження добробуту клієнтів і суспільства [3, с. 49–54].

Варто відмітити, що поетапна зміна цільової орієнтації фінансових установ від виробничої до соціальної викликана, в тому числі, цифровізацією економіки. Насамперед процеси, пов'язані з цифровим перетворенням, розглядалися як адаптаційні проекти банків, що передбачали врахування ринкових змін, і не досліджувалися на рівні розробки теоретико-методичного забезпечення. Також не достатньо обґрунтованим лишився прогноз щодо розвитку якісно нових технологій, які дозволять імплементувати далекосяжні зміни в обслуговуванні клієнтів банків. У даний час ситуація докорінно змінилася. Цифровізація банківської діяльності є очевидною з точки зору її актуальності та необхідності провадження оновленої бізнес-моделі [4].

Впровадження ефективної цифрової трансформації банківської діяльності повинна бути заснована на трьох основних принципах функціонування

оновленої бізнес-моделі банку, які одночасно охоплюють нові виклики цифрової економіки:

- клієнтоорієнтований підхід при наданні послуги;
- ефективний інноваційний розвиток;
- організаційна гнучкість.

Реалізація принципів, закладених в основу оновленої бізнес-моделі банку, відбувається під час вирішення типових завдань в трьох напрямках впровадження цифрових рішень: основний банківський продукт (дистанційна форма продажу), технологія обслуговування клієнтів (біометрія, голосова ідентифікація, якісна сучасна ІТ-платформа), небанківські послуги.

Так званий «банківський» досвід клієнтів є вирішальним і необхідним для впровадження ефективного процесу трансформації. Концентрація банку на клієнтові приймає в банках форму так званої політики «Управління досвідом клієнтів (Customer Experience Management, СХМ)», метою якої є зростання рівня задоволеності клієнтів за результатами його обслуговування банком [5, с. 241–243].

У напрямку до удосконалення діяльності банку щодо формування оновленого продукту в умовах цифровізації, необхідним є підвищення рівня ефективності процесу збирання та інтеграції даних про клієнта банку, що пов'язано з чисельною кількістю проблем, і, спираючись на застарілі методи її збору, зберігання та використання, є реальною загрозою для бізнес-моделей банків. З появою нових банківських послуг та каналів дистрибуції, банки постійно розробляють нові методи попередження шахрайства і забезпечення захисту клієнтів. Одна з небагатьох областей діяльності банків, де застарілі методи збору та обробки даних все ще інтенсивно використовуються, є ідентифікація особи клієнта. Діючі канали первинного прийняття, обробки, повторного використання даних клієнта наразі не підтверджують їх очікувань. Вони не пропонують миттєвої обробки даних та зниження рівня документомісткості процесу, витрат часу тощо. Ефективним є впровадження методів ідентифікації з використанням біометричних даних, використання яких залишається вкрай обмеженим лише незначною кількістю операторів.

Ще одна проблема, що стоїть перед банками в умовах цифровізації економіки – це відкритість до інновації, що проявляється через інтеграцію маркетингу та ІТ шляхом цифровізації. Інновації є генезисом дизайну та доставки продуктів і послуг банку в цифрову економіку. Динамічні зміни ринку фінансових послуг вимагають високоефективного зв'язку між новими технологіями і бізнес-моделями банку.

Технологічна та організаційна спритність банку є вирішальною у процесі цифровізації банківської діяльності. Гнучкі ІТ-платформи є важливими для цифровізації операційних моделей банків. Технологічні можливості стають основною характерною рисою для банків під час оцінки рівня якості обслуговування клієнтів.

Останній з напрямів, які підлягають цифровізації, є небанківські послуги, які широко використовуються через банківські платформи. Банки пропонують до реалізації комбінований продукт, ускладнений прив'язкою до різного роду

сторонніх для банку послуг щодо їх надання по суті, але вигідних щодо можливості виступити посередником під час їх оплати. Йдеться про реалізацію банками технологічних проектів, що дозволяють клієнтам замовити квіти або таксі, оплатити паркування та купити квитки на громадський транспорт тощо.

Реалізація трьох основних принципів функціонування оновленої бізнес-моделі банку, описаних вище, є основними, що дозволяють реалізувати сучасні очікування клієнта в умовах цифровізації. Серед таких очікувань слід розрізняти:

- персоналізована пропозиція (тобто відсутність масових пропозицій на загальних умовах для всіх одержувачів послуги);
- мобільність та постійна доступність банку для клієнта;
- поєднання банківських послуг з широким спектром послуг від інших постачальників (надання небанківських послуг, виступаючи в ролі посередника);
- поєднання функціональності платіжної картки з іншими картами;
- онлайн-доступ до всіх банківських продуктів;
- можливість придбати / отримати думку сторонніх щодо даного продукту або послуги;
- швидкість, зручність і простота користування послугою банку.

Дослідження McKinsey & Company вказує на те, що найбільш успішними банками з точки зору досягнутого рівня дохідності діяльності стануть лише ті, що використовуватимуть цифрові технології для автоматизації типових процесів та створення якісно нових продуктів для своїх клієнтів. Банки, які не впроваджуватимуть цифрові інновації, будуть змушені визнати поразку в конкурентній боротьбі з банками та небанківськими фінансовими установами [6].

Окрім змінної поведінки клієнтів на ринку банківських послуг, яка змушує банки швидко реагувати, важлива увага також повинна приділятися перевагам, які вони вбачають для себе посеред лідируючих організацій, що реалізують новітню стратегію розвитку.

Використання можливостей, які виникають у результаті цифрової трансформації, вимагає від банків масштабного інвестування, стратегічного планування та узгодження процесу прийняття рішень, що охоплює всі ланки банківської діяльності при розробці оновленої бізнес-моделі.

Список використаних джерел

1. Пантелєєва Н.М. Фінансові інновації в умовах цифровізації економіки: тенденції, виклики та загрози / Пантелєєва Н.М. // Приазовський економічний вісник. Електронний науковий журнал, 2017. – № 3 (03). – С. 68–73.
2. Sławińska M. Istota i znaczenie marketingu w zarządzaniu przedsiębiorstwem Marketing. Koncepcje – strategie – trendy / M. Sławińska, H. Mruk, B. Pilarczyk. – Poznań: Wyd. UEP, 2015. – 360 s.
3. Kotler P. Armstrong G. Saunders J. Marketing. Podręcznik europejski. / P. Kotler, G. Armstrong, J. Saunders. – Warszawa: PWE, 2002. – 1104 s.
4. Пантелєєва Н.М. Інноваційні бізнес-моделі банків як відповідь на виклики та наслідки фінансової кризи / Н.М. Пантелєєва // Фінансовий простір. – 2013. – № 3 (11). – С. 70–76.

5. Druszcz P. Digitalizacja produktów bankowych jako cel strategiczny uczestników polskiego sektora bankowego / Piotr Druszcz // Ruch prawniczy, ekonomiczny i socjologiczny: zeszyt 1, 2017. – S. 237-250.
6. Cavoukian, Mobile Near Field Communications (NFC). «Tap 'n Go». Keep it Secure & Private [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.ipc.on.ca/images/Resources/mobile-nfc.pdf>.

УКД 004.75

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ БЛОКЧЕЙН ТЕХНОЛОГІЇ

Кавецький В. Я., аспірант
ДВНЗ «Університет банківської справи»
volodumur1991@gmail.com

Відповідно до того як блокчейн стає об'єктом все більш широких дискусій, інтерес до нової технології стають проявляти і представники економічних наук. Так, з позиції економічної теорії блокчейн можна трактувати двояким чином: як виробничу технологію або як механізм обміну.

Розглянемо як же перший підхід розуміє явище блокчейн. Власне даний методологічний підхід спирається на уявленні про блокчейн як технології широкого профілю (*general purpose technology*). Оскільки блокчейн являє собою цифровий реєстр, його можна використовувати для зберігання будь-яких даних в цифровому вигляді. А тому область застосування технології не обмежується створенням криптовалюти або платформ для голосування. В рамках такого підходу вплив блокчейна на економіку розглядається за аналогією з впливом, який свого часу надали інші подібні технології, наприклад, паровий двигун, залізні дороги, телеграф, телефон чи інтернет. Такі нововведення можна застосовувати в різних сферах економіки, що у свою чергу збільшує їх ефективність і таким чином вносить вклад в економічне зростання.

Що ж до другого підходу, то на відміну від першого, його увага сфокусована на сфері виробництва, другий підхід сконцентрований на обміні. З цієї точки зору особливістю блокчейна є можливість швидкого і дешевого досягнення консенсусу і верифікації транзакцій. Основна ідея полягає в тому, що економічний обмін, заснований на блокчейні, не вимагає дорогих посередницьких послуг, що, в свою чергу, дозволяє ринкам рости і збільшує їх ефективність шляхом зниження транзакційних витрат.

Варто зауважити, що незажаючи на те, що обидва підходи не позбавлені підстав, дослідники з університету Мельбурну королівського технологічного університету й Гарвардської школи права запропонували третій, альтернативний варіант економічного аналізу блокчейна. Так, науковці Сінклер Девіс, Прімавера де Філіппі і Джейсон Поттс в своїй статті, опублікованій в *The Journal of Institutional Economics*, виданою Кембриджським університетом, вдало стверджують, що блокчейн – це інституціональна технологія. А це

означає, що блокчейн є перш за все новим способом координації економічної діяльності, тобто є економічним інститутом, що може стати альтернативою ринкам, фірмам і державам [1].

На жаль, домогтися однозначного підтвердження гіпотези про внесок блокчейна в економічну ефективність на даний момент неможливо, оскільки для цього не вистачає емпіричних даних. Чи стануть численні стартапи, що пропонують традиційні товари і послуги, «але на блокчейні», успішними - справа майбутнього, так само як і збільшення ефективності роботи приватних та громадських організацій, що досягається за рахунок впровадження блокчейна в їх роботу. Однак вже зараз можна сміливо стверджувати, що найважливішим аспектом блокчейна являється його робота в якості інституціональної технології: блокчейн дозволяє створити альтернативи більшості ключових інститутів сучасного капіталізму. На зміну прав власності приходять записи в розподіленому реєстрі і приватні ключі, як механізмів обміну (ринків) працюють р2р-мережі і публічні ключі, альтернативою грошей виступає криптовалюта, алгоритми і смарт-контракти виступають й забезпечують правову захищеність, а ICO працюють як модель фінансової системи. Проте слід розуміти, що функціонування цих економічних інститутів неможливе без участі сильної державної влади. Як правило, саме держава виступає в якості гаранта визначення, розмежування та захисту прав власності, без яких неможлива робота ринків. Крім того державі також належить монополія на правозастосування та посередництво у вирішенні конфліктів і суперечок; крім того, сучасні держави є гігантськими інформаційними машинами, які збирають і підтримують дані про населення й економічні активи країни. Незважаючи на те, що ряд посередницьких функцій, необхідних для роботи економіки, формально незалежні від держави, як центральні банки, суди або аудиторські фірми, вони всі являються централізованими. Слід зазначити важливу ознаку того, що централізація також базується на довірі. Вступаючи в анонімні угоди один з одним, засновані на механізмі відкладеного платежу - наприклад, як у випадку торгівлі поштою, коли оплата покупки здійснюється після того, як доставлений товар, - фірми і індивіди діють виходячи з принципу узагальненого довіри. За останніми результатами досліджень сучасних дослідників цих процесів, зростання держави сприяє формуванню довіри, однак досягається це лише при наявності вихідної, базової довіри до самої держави як інституту, його легітимності, а також якості зібраних нею даних.

У даному контексті основною перевагою блокчейна є його незалежність від наявності або відсутності довіри між учасниками транзакцій. На відміну від централізованих реєстрів, які використовують уряди і корпорації, децентралізація дозволяє позбутися від централізованих довірених посередників і витрат, пов'язаних з його діяльністю. Тобто блокчейн можна і потрібно аналізувати не просто як технологію широкого профілю, потенційно здатну збільшити ефективність виробничих процесів, і не як ще один спосіб покращити роботу існуючих інститутів - ринків і фірм - шляхом зниження транзакційних витрат, але як альтернативу цим інститутам, порівняльні переваги якої ще стануть об'єктом нашого подальшого дослідження [3]. Варто

згадати, про те яким чином Кріс Берг, Сінклер Девідсон і Джейсон Поттс з RMIT Blockchain Innovation Hub (Мельбурн, Австралія) у своїй статті аналізують, чому блокчейн може стати більш підривною технологією, ніж так звані «багатоцільові технології», які змінили суспільство за останні кілька століть.

Так, автори стверджують, що криптоекономіка перетворилася в багате поле для досліджень, але вивчення блокчейну не слід надавати лише програмістам і фахівцям з теорії ігор.

Очевидно, що поява технології блокчейн піднімає безліч складних питань в економіці, державній політиці, юриспруденції, соціології та політичній економіці. Те, що ми називаємо «інституційною криптоекономікою» ґрунтується на простій тезі: блокчейн – це не просто нова багатоцільова технологія, а нова інституційна технологія. Як не дивно, проте різниця між цими двома поняттями величезна. Багатоцільові технології допомагають нам робити щось краще, швидше і дешевше. Економісти розглядають багатоцільові технології, як чудові двигуни економічного зростання. Зрозуміло, що блокчейн – це технологія широкого застосування. Однак, вважаємо, що блокчейн – це скоріше новий механізм для координування економічної активності та управління відносинами між окремими людьми. Блокчейн відкриває нові можливості для обміну, співпраці і створення спільнот, виникнення яких було неможливо через високі витрати на інформацію та транзакції.

На нашу думку, блокчейн, будучи новою інституціональною технологією, зруйнує і перетворить економічну активність і соціальну організацію, а інституційна криптоекономіка – це нова аналітична модель, яка вивчає цей еволюційний процес. Перш за все зазначимо, що підхід до транзакційних витрат Олівера Вільямсона – це ідеальна теоретична модель для вивчення блокчейна. Вченого насамперед цікавило розуміння того, які рішення з категорії «зробити» і «купити» доводиться приймати компаніям. У роботі науковця досліджувалось питання що ж краще: купувати вихідні ресурси на відкритому ринку або виробляти їх самостійно? Вільямсон описав поведінку людини так: ключовим фактором, що визначає межі фірми, є «опортунізм» або «досягнення власних цілей обманними способами». Поєднання опортунізму і специфіки активів означало, що така складна економічне поведінка була необхідною в великих корпораціях. Відтак, технологія блокчейн розриває відносини між розміром, опортунізмом і специфікою активів. Блокчейн докорінно усуває опортунізм і дозволяє використовувати специфічні активи малого бізнесу, який підтримується великими інвестиціями не фінансового, а трудового капіталу. Таким чином, ринкові стимули глибше проникають в структуру компаній і вирішують проблеми колективного виробництва. Крім того, для багатьох індустрій блокчейн радикально змінить кордони компаній, дозволивши окремим людям торгувати своїми талантами і навичками в середовищі, в якій немає великих корпорацій [2].

Очевидно, що ми стаємо свідками зародження «блокчейн-революції». Тож інституційна криптоекономіка пропонує дивовижний спосіб зрозуміти, які риси колишньої системи ми втратимо, і що прийде їм на зміну.

Список використаних джерел

1. Блокчейн: основы для понимания технологии [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://golos.io/ru--blokchejn/@nakamoto/7m1um6-blokchein-osnovy-dlya-ponimaniya-tekhnologii>
2. Институциональная криптоэкономика — альтернатива прежней системе [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://cryptocurrency.tech/institutsionalnaya-kriptoekonomika-alternativa-prezhnej-sisteme/>
3. Технология блокчейн в современной экономической теории [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bitcryptonews.ru/analytics/blockchain/konsensus-bez-doveriya-blokchejn-kak-ekonomicheskij-institut/>.

УДК 336.71

**ПРОБЛЕМАТИКА ЦИФРОВІЗАЦІ МАРКЕТИНГУ БАНКІВСЬКИХ
УСТАНОВ**

Костогриз В. Г., к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів та банківської справи
kostogryzvg@gmail.com
Дума О. М., здобувач вищої освіти
Черкаський інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Конкуренція між банками та небанківськими фінансовими установами, переважно fintech-компаніями, які можуть надавати багато фінансових послуг, постійно зростає. З метою залучення нових клієнтів та утримання наявних, банківські установи змушені постійно підтримувати та підвищувати свою конкурентоспроможність. За даних умов виникає необхідність переходу на нові цифрові сервіси та використання новітніх технологій, зокрема перехід до нової форми маркетингової діяльності – цифрового маркетингу.

Цифровий маркетинг є другою фазою розвитку маркетингу в умовах інформатизації суспільства. Цифрові канали забезпечують практично миттєве поширення інформації, стають основним носієм комунікативних повідомлень та механізмом взаємодії з клієнтом. Тому, до основних переваг цифрового маркетингу для банку можна віднести:

- поширення інформації про банківську установу серед цільової аудиторії;
- активне залучення споживача у взаємодію з банком;
- відсутність територіальних обмежень при реалізації маркетингових ідей;
- легка доступність до ресурсу;
- позитивний вплив на репутацію банку;
- підвищення авторитетності банків на ринку і створення конкурентних переваг;
- можливість оперативної оцінки проведеної кампанії та управління подіями в режимі реального часу;
- позитивний вплив на бізнес-результати діяльності банку і т.д [1].

Цифровий маркетинг є похідним від Інтернет-маркетингу, виходячи при цьому, за межі комп'ютерного спілкування. Взаємодія з цільовими аудиторіями відбувається за рахунок мобільних пристроїв, цифрового телебачення, інтерактивних екранів, POS-терміналів, комп'ютерів, локальних мереж, рекламних дисплеїв. Якщо в Інтернет-маркетингу використовується один канал – Інтернет, то у цифровому маркетингу кількість каналів є достатньо великою.

Основні методи, які використовує цифровий маркетинг: контекстна реклама, така як Google Adwords; технологія Big Data – дослідження масивів даних великих обсягів; ретаргетінг (англ. retargeting) – перенацілювання; мобільний маркетинг; електронна пошта; вірусний маркетинг; RTB (англ. real time bidding) – торги в реальному часі; SMM (англ. social media marketing) – соціальний медіа маркетинг; SMO (англ. social media optimization) – оптимізація для соціальних мереж; SEO (англ. search engines optimization) – оптимізація сайту у пошукових системах; SEM (англ. search engine marketing) – пошуковий маркетинг [2].

Згідно з дослідженням компанії InMind Factum Group Ukraine на замовлення Інтернет Асоціації України, частка регулярних користувачів мережі Інтернет в Україні (віком 15+), які користуються Інтернет не рідше одного разу на місяць, станом на травень 2018 р. складала 65% або ж 21,35 млн осіб (не враховуючи АР Крим та окуповані території України). 67 % українців мають Інтернет вдома (21,9 млн осіб). За період з 2014 до 2018 рр. показник проникнення Інтернету (Internet penetration rate) зріс з 57 % до 65 %, тобто на 8 п. п. Дані показники свідчать, що перехід на використання Інтернет-технологій є об'єктивною необхідністю сучасного розвитку суспільства [3].

Проте наша країна значно поступається країнам світу за рівнем впровадження та використання новітніх технологій. У 2018 р. Україна посіла 81-е місце серед 137 країн світу за рівнем Індексу глобальної конкурентоспроможності. За оцінкою інноваційної складової Індексу наша держава погіршила свої позиції та посіла 77 місце з 137 країн світу. За оцінкою міцності банків Україна посіла 130 місце у 2018 р [4]. Результати рейтингу країн світу за Індексом глобальної конкурентоспроможності свідчать про те, що одним з найважливіших завдань є впровадження нових інструментів в маркетингову діяльність банків України на основі вивчення та використання досвіду зарубіжних країн.

Дослідження, проведені FinClub, визначили обсяги витрат банків на маркетинг і рекламу в 2017 році. Лідером з великим відривом став Альфа-Банк – 95,4 млн грн. До трійки за видатками на маркетинг також увійшли ПУМБ – 66,85 млн грн і Ощадбанк – 61,6 млн грн. Трендом 2017 року визнано збільшення у витратах на маркетинг частки витрат на просування в Інтернеті і соціальних мережах. Мережа Інтернет дозволила цілеспрямовано приводити клієнтів на сайт банку, збирати контакти, оформляти продукти онлайн. На думку працівників Ощадбанк, витрати на рекламу в Інтернеті із завантаження мобільного додатка «Ощад 24/7» минулого року були знижені протягом кварталу на 30 % за рахунок технічних налаштувань в Google Analytics. Таким

чином, якщо при запуску рекламної кампанії вона є неефективною, методи цифрового маркетингу дозволяють її коригувати і підвищувати ефективність.

Найбільший банк країни – ПриватБанк – за витратами на рекламу посів лише п'яте місце (36,5 млн грн), пропустивши вперед ОТП Банк. У 2017 році банк концентрувався на активному просуванні нових послуг і можливостей цифрових банківських послуг, мобільних додатків, програми підтримки підприємців. Фокусом маркетингової стратегії в 2017 році стала програма «Приват.Share», що надавала можливості використання технологій самого банку не тільки клієнтами самого банку, але й користувачами різних державних послуг, підприємствам малого та середнього бізнесу, навіть якщо вони не є клієнтами банку. [5]

Проте, незважаючи на всі переваги цифрового маркетингу, активної цифровізації маркетингової діяльності банківських установ у сучасних умовах не спостерігається. Це можна пояснити основними проблемами з якими стикаються банки при запровадженні інноваційної діяльності та трансформаційних переходах в цифровому напрямку, зокрема:

- законодавче поле банківської діяльності, яке надто паперове і досить важко поєднується з новими електронними засобами ведення банківського бізнесу;
- недостатній та нерівномірний рівень проникнення інформаційних технологій у регіони України;
- дефіцит фахівців маркетингологів-аналітиків та ІТ-технологій для опрацювання великих обсягів маркетингової інформації;
- відсутність чітких механізмів та методик оцінки ефективності діяльності у соціальних мережах, чатах, блогах;
- нерівномірне технологічне зростання учасників ринку. Деяким банкам фінансово не вигідно інвестувати великі суми в купівлю передових технологічних рішень через брак попиту на цифрові банківські послуги.

Отже, для підвищення ефективності діяльності банку, залучення нових клієнтів та утримання наявних, підтримки позитивного іміджу установи та завоювання лідерських позицій на ринку банківських послуг – необхідно використовувати сучасні технології і впроваджувати новітні засоби цифрового маркетингу. Оскільки наша країна значно поступається країнам світу за рівнем впровадження та використання новітніх технологій – одним з найважливіших завдань є впровадження нових інструментів в маркетингову діяльність банків України на основі вивчення та використання досвіду зарубіжних країн.

Список використаних джерел

1. Гірченко Т. Д., Коссманн Р. Впровадження та розвиток цифрового маркетингу у сучасному банківському бізнесі / Т. Д. Гірченко, Р. Косман // European cooperation. – 2016. – № 12–19. – С. 68–85.
2. Окландер М. А., Романенко О. О. Специфічні відмінності цифрового маркетингу від інтернет-маркетингу / М. А. Окландер, О. О. Романенко // Економічний вісник НТУУ «КПІ»: збірник наукових праць. – 2015. – № 12. – С. 362–371.
3. Офіційний сайт Інтернет Асоціації України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://inau.ua/proekty/doslidzhennya-internet-audytoriyi>.
4. Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2017–2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

<http://edclub.com.ua/analytika/pozyciya-ukrayiny-v-reytyngu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2>

5. Банки не шкодують грошей на саморекламу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://finclub.net/ua/analytics/banki-ne-shkoduyut-groshej-na-samoreklamu.html>

УДК 336.71

ФІНАНСОВІ ІННОВАЦІЇ В БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ: СУЧАСНІ АСПЕКТИ, ПРОБЛЕМАТИКА

Костогриз В. Г., к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів та банківської справи
kostogryzvg@gmail.com

Чуєнко Н. А., здобувач вищої освіти
Черкаський інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

У сучасних умовах загострення конкуренції істотну перевагу отримують ті фінансові установи, які здатні розробляти і запроваджувати нові технології, модернізувати продуктивний ряд, розробляти альтернативні канали обслуговування клієнтів. Фінансові інновації призводять до якісних змін у банківській сфері та сприяють отриманню прибутку, проте в сучасних умовах спостерігається небезпечна тенденція відставання вітчизняних банків від банківських установ розвинених країн у сфері управління інноваційними процесами, що може призвести до серйозних труднощів, пов'язаних з відтоком капіталу, зменшенням обсягу активів та втратою клієнтів.

Основними перевагами запровадження фінансових інновацій у банківській сфері у сучасних умовах є: підвищення прибутковості діяльності банку; генерування нових потоків доходів за рахунок впровадження інноваційних продуктів високої якості; підвищення операційної ефективності; формування сучасного іміджу банківської установи.

Основними фінансовими інноваціями, що запроваджено у світову банківську практику є:

- «багатоканальна діяльність» із поєднанням нових і традиційних технологій і інструментів: самообслуговування, дистанційного обслуговування, використання Інтернету, індивідуальні консультації, телефонні центри;
- віртуальні банківські і фінансові технології: управління банківським рахунком, готівкові розрахунки, електронний підпис, укладення договорів, фінансові організації (біржі, банки);
- розосередження й організаційне розділення банку на три елементи: поширення послуг, виробнича частина і портфельний банк, оптимізація банківської мережі: сегментація, зміни у філіях і філіальній мережі;

- комплексне використання нових інформаційних і комунікаційних технологій для електронного і змішаного (традиційного і нового) маркетингу (клієнт сам вибирає форму обслуговування);
- нові банківські продукти (послуги) на базі нових технологій, нові автомати самообслуговування (моно- і багатофункціональні, інформаційні). [1]

Сучасними прикладами впровадження фінансових інновацій зарубіжним банками може бути «New mBank» – цифровий банк нового покоління від MBank Польщі. Банк інтегрує банківські функції з передовим персональним управлінням фінансами, керуванням відносинами з клієнтами в реальному часі, комерційним фінансуванням, інтеграцією соціальних мереж, платежів «P2P», повнотекстовий пошук, імітацію та відео-банкінг. «Digital Branch» – набір інноваційних банківських інструментів від Bank of East Asia, Limited Китаю, що включає інтерактивний сенсорний екран (i-Counter), який перетворює на відеоінтерфейс (i-Teller), забезпечуючи пряме спілкування з обслуговуючим персоналом віддаленого сайту, інтерактивний помічник для фінансового планування (i-Window), самозастосування кредитної картки (i-Zone), автоматичне заповнення форм за допомогою OCR і цифрових підписів (i-Kit) та браузер для завантаження продуктів і документів (i-Panel) [2].

Цікавим інноваційним фінансовим продуктом є онлайн-іпотека від Nana Bank Південної Кореї. Для отримання даного продукту клієнту не потрібно звертатись до відділення банку, достатньо скористатись е-документом, е-андеррайтингом, е-підписанням, е-документуванням та е-закриттям. DenizBank Туреччини став першим банком, що розробив повністю інтегровану з Facebook платформу для управління банківськими рахунками [3].

Українські банки мають значний потенціал інноваційного розвитку. Це підтверджується значними досягненнями у впровадженні провідних світових банківських інновацій. Вітчизняні комерційні банки надають перевагу інноваціям у сфері інформаційних технологій, а також інноваційним каналам надання послуг клієнтам. Основні фінансові інноваційні послуги, які надають вітчизняні банки: розрахунки за допомогою безконтактних платежів; спрощені грошові перекази і платежі; віртуальні онлайн-консультанти (чат-боти); можливість оформити кредит через термінал та за допомогою SMS запиту тощо.

На сьогодні такі банки як Приватбанк, Ощадбанк, Альфа-банк, Укрсиббанк, ОТП Банк працюють за всіма сучасними напрямками інноваційного розвитку, а саме: наявність Інтернет-банкінгу, мобільних додатків для смартфонів та планшетів, представленість у соціальних мережах та взаємодія через них із клієнтами, наявність автоматизованих відділень, терміналів самообслуговування.

Найбільш інноваційним вітчизняним банком, на нашу думку, є ПриватБанк, який займає лідируючу позицію серед інших банків та відзнаки на міжнародному рівні за свої інновації. Банк став одним із перших у світі, що почав використовувати одноразові динамічні SMS-паролі. Серед останніх нововведень інтернет-банкінгу – можливість входу через QR-код. Також

ПриватБанк належить до найбільших розробників мобільних платіжних додатків в Україні, це: «Приват24», iPay, SendMoney, «ФотоКасса» та ін. У 2016 році ПриватБанк посів перше місце в рейтингу інноваційних компаній України за версією сайту forbes.net.ua. У травні 2018 року спільно з компанією «Apple» запровадив систему NFC оплати «Apple Pay», до того з компанією Google «Google Pay» [1].

Важливим є активне залучення Національного банку України до процесів впровадження фінансових інновацій в банківську систему України. Зокрема, в жовтні 2018 року НБУ та Банк Литви підписали угоду щодо співпраці у галузі фінансових інновацій. Основна мета – обмін досвідом та інформацією щодо: інновацій у сфері фінансових послуг, трендів та тенденцій розвитку ринку, включаючи використання нових технологій та інновації у сфері фінансових послуг на ринках України та Литви. Дана угода передбачає можливість участі в спільних інноваційних проектах із застосуванням ключових технологій, таких як цифрові та мобільні платежі, технологія блокчейн та розподілені реєстри, big data, платформи API та інші сфери нових технологій.

Запровадження фінансових інновацій позитивно впливають на організацію основних бізнес-процесів діяльності банку проте, інноваційна діяльність є високо ризиковою, тому банк має бути готовим до інноваційних змін і мати потужний інноваційний потенціал. Основними проблемами, що стримують активне впровадження фінансових інновацій в банківській системі у вітчизняній практиці є:

- дефіцит власних фінансових ресурсів для впровадження фінансових інновацій;
- ризикованість і незахищеність операцій із вкладення коштів в інноваційні проекти;
- недостатнє використання маркетингових досліджень і маркетингових інструментів;
- відсутність досвіду створення власних унікальних фінансових розробок.

Отже, фінансові інновації є життєво необхідними в банківській сфері, адже переважно спрямовані на наближення банківських послуг до клієнтів та підвищення їх якості, а також підсилення безпеки транзакцій як для банків, так і для споживачів, тому банкам необхідно активно запроваджувати фінансові інновації в своїй діяльності, що дозволить підвищувати їх прибутки та покращувати конкурентні позиції банків на фінансовому ринку.

Список використаних джерел:

1. Трудова М. Є. Інноваційні перспективи розвитку в банківській системі України [Електронний ресурс] // Економіка і суспільство. – 2016. – № 3. – Режим доступу : http://www.economyandsociety.in.ua/journal/3_ukr/83.pdf.
2. Пантелєєва Н. М. Фінансові інновації в умовах цифровізації економіки: тенденції, виклики та загрози [Електронний ресурс] // Приазовський економічний вісник. – 2017. – № 3. – Режим доступу: http://pev.kpu.zp.ua/journals/2017/3_03_uk/17.pdf.
3. Юхименко Т. В. Сучасні вектори розвитку банківського сектору в Україні та світі / Т. В. Юхименко // Економічна наука. – 2015. – № 10. – С. 130–133.

УДК 004.67:005.1

ЦИФРОВІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ПРОЦЕСИ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ

Кочума І. Ю., к.е.н., доцент
завідувач кафедри менеджменту інформаційних технологій
Черкаський інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»
innkoc@i.ua

Термін «цифровізація економіки» використовується для позначення переходу людства від економіки, що базується на матеріальному виробництві, до економіки, основними виробничими факторами якої є знання, зв'язок та інформація [1]. При цьому, основним продуктом, що виробляється в такій економіці є послуга. Процеси цифровізації ґрунтуються на сучасних досягненнях інформаційних технологій та поширюються на усі сторони діяльності сучасного підприємства, призводячи до революційних змін в його управлінні.

Поява мобільних та хмарних сервісів, соціальних мереж та «Big Data» – надає компаніям порівняно дешеві та гнучкі можливості для акумуляції, використання та розподілу ресурсів, що дозволяє підвищити їх ефективність. Сучасні інформаційні технології, системи та алгоритми все більше витісняють людей не лише з виробничих процесів, але й з процесів управління та управлінського контролю, сприяють збільшенню різноманіття матричних структур, появи мереж «віртуальних» та так званих «родинних» організацій, а також тимчасових робочих груп для реалізації проектів.

Цифрові технології впливають на форму, зміст та джерела внутрішньої облікової інформації організації, а також подальшу поведінку та дії її персоналу, у тому числі управлінського [2]. Глобальна конкуренція вимагає підвищення рентабельності допоміжних напрямків її діяльності та створює потребу в вдосконаленні процесів прийняття рішень та контролю, а скорочення витрат та підвищення ефективності бухгалтерських процесів, в умовах цифровізації, дають змогу більш широкого застосування аутсорсингу та виникнення спільних сервісних центрів.

Слід зазначити, що якщо традиційний менеджмент переважно зосереджується на проблемах управління працею та капіталом, то так звана «нова економіка», що виникла на базі широкого впровадження цифрових технологій, зміщує акценти в менеджменті на управління знаннями, комунікацією та інформацією. При цьому, їх носіями є як персонал, так і кібернетичні системи. Це зумовлює необхідність заміни традиційних стратегічних, тактичних та операційних циклів управління фірмою діловими, інформаційними та комунікаційними циклами.

Сучасні інформаційні технології здійснюють значний вплив на управління, надаючи фірмам нові засоби організації прийняття рішень на основі сучасних систем управлінського контролю, які значно полегшують збір та аналіз інформації для цілей управління та підвищують рівень її достовірності та

актуальності. Дані системи все більше впливають на зміст та структуру бізнес-процесів в організації призводячи до все більшої інтеграції процесу прийняття рішень та дій. Це означає, що фірми не відокремлюють свою технологічну та операційну діяльність від процесу прийняття стратегічних рішень, а отже роль акумуляції та обробки даних у процесах стратегічного планування організації зростає.

Організації в сучасних умовах більше орієнтовані на кінцевий результат, що вимагає постійного вдосконалення процедур та методів його досягнення у відповідності з динамічним зовнішнім та внутрішнім середовищем. У цьому зв'язку в організації особливого значення набуває постійний моніторинг та планування економічних ресурсів за допомогою інформаційних технологій. Здатність до такого моніторингу є однією з ключових її компетенцій, а інформація, отримана в його ході, збільшує можливості організації щодо максимально ефективного використання власного потенціалу.

Слід зазначити, що процеси цифровізації призводить до збільшення частки витрат фірми, що пов'язані з роботою великих інформаційних систем та баз даних. Відповідно зусилля менеджменту зміщуються з управління матеріальними витратами та їх мінімізації на створення координаційних структур та механізмів віртуальних потоків інформації і підвищення ефективності їх використання. Особливо це актуально у зв'язку з досить високою вартістю необхідного програмного забезпечення, особливо з огляду на те, що воно переважно фірмами купується, а не розробляється й супроводжується самостійно.

Для прийняття оперативних та адекватних зовнішнім та внутрішнім умовам управлінських рішень фірми використовують системи планування ресурсів у формі модульних інтегрованих пакетів програмного забезпечення, які дозволяють контролювати весь персонал, матеріальні, грошові та інформаційні потоки і які можуть використовуватись різними її підрозділами для інтеграції та координації інформації. Такі системи дають змогу сконцентрувати усі організаційні дані в єдину централізовану базу та зробити її доступною для всіх користувачів, незалежно від посади чи їх ролі в організації.

Наприклад відділ маркетингу та продаж надає інформацію про покупки покупців та їх платежі, замовлення, терміни та стан поставок. Відділ постачання надає інформацію про придбання, інвентаризацію та невиробничі запаси. Відділ управління людськими ресурсами – про працівників, рекрутингові процеси, тренінги та програми заохочення. Відділ бухгалтерського обліку та фінансової діяльності описує всі транзакції та на їх основі формує звіти для менеджменту, на основі яких відбувається прийняття управлінських рішень (рис. 1).

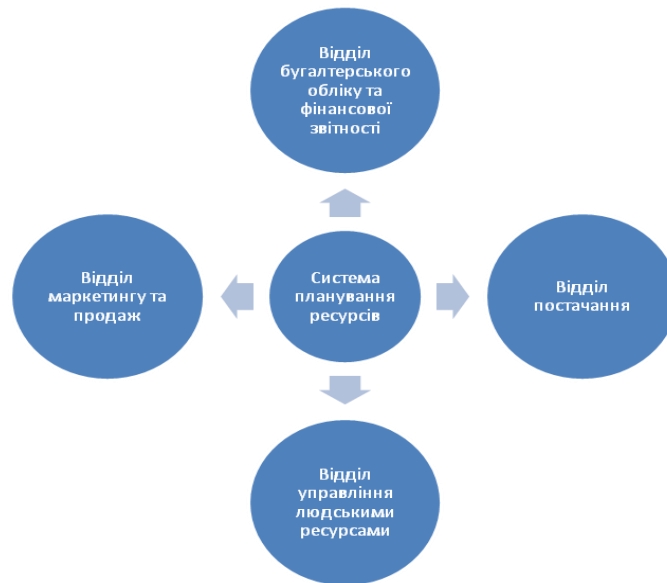


Рис. 1 Система планування ресурсів в організації [3]

Централізована база даних фірми, що утворює систему планування ресурсів, є важливою основою як для стратегічних, так і щоденних рішень, тому що вся необхідна інформація доступна негайно. Вона дає змогу менеджменту організації повною мірою враховувати всі необхідні як зовнішні, так і внутрішні чинники, такі як її поточна ринкова позиція, зміни в цільових сегментах ринку, вимогах клієнтів та їх очікуваннях, у виробничому середовищі, а також нові стратегії продаж та наявні ресурси. Але, враховуючи вартість такої системи, дуже важливо, щоб як менеджмент, так і працівники виявляли безпосередній інтерес до її використання. Функцією менеджменту є мотивація персоналу до її впровадження та ефективного використання.

Список використаних джерел

1. Bhimani A. Management Accounting in a Digital and Global Economy: The Interface of Strategy, Technology and Cost Information / A. Bhimani, M. Bromwich // Accounting, Organizations and Institutions: Essays in Honour of Anthony Hopwood / A. Bhimani, M. Bromwich. – Oxford, UK: Oxford University Press, 2009. – (Oxford University Press). – С. 85–111.
2. Digitization of the Economy of Ukraine: Strategic Challenges and Implementation Technologies / Natalia Pantelieieva ; Sergii Krynysia ; Yulia Zhezherun ; Mykhailo Rebryk ; Liudmyla Potapenko // 2018 IEEE 9th International Conference on Dependable Systems, Services and Technologies (DESSERT), 24-27 May, 2018, P. 508-515.
3. Implications of digitalization on management control [Електронний ресурс] / V. Kilpeläinen, M. Forsman, I. Kolesnikova, S. Leppänen. – 2016. – Режим доступу : https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=2ahUKEwj-gt3yipjeAhXLXSwKHRK9AxcQFjAAegQIABAC&url=https%3A%2F%2Fmycourses.aalto.fi%2Fpluginfile.php%2F396624%2Fmod_folder%2Fcontent%2F0%2FTerm%2520paper%2520group%25205.pdf%3Fforcedownload%3D1&usq=AOvVaw0uLRRcQNvTh3jm6DDy9siv

УДК 336.71

МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ ЦИФРОВИХ ВАЛЮТ У СУЧАСНОМУ СВІТІ

Кукса В. М., к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту та інформаційних технологій
kuksavm15@gmail.com

Тетченко В. В., здобувач вищої освіти
Черкаський інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

На хвилі глобального підвищення інтересу до крипто валют, питання їх законодавчого регулювання набувають все більше актуальності. На сьогодні криптовалюти широко використовуються у якості засобів оплати та інвестиційних інструментів, а тому створили правовий вакуум, який поступово заповнюється певними правилами та розпорядженнями.

Дослідженням цього питання займаються як зарубіжні, так і вітчизняні вчені. Вагомий вклад у розв'язанні цієї проблеми зробили такі фахівці як: Ван Дай, Н. Сабо, О. Галицький, М. Клягін, В. Супян, К. Уїлсон, Ф. Вельд, М. Інгланд, Б. Бернанке. Однак, існує чимало не вирішених раніше проблем щодо визначення сутності криптовалют, оцінки позитивних та негативних ефектів від їх впровадження, правових основ функціонування та регулювання емісії на світових фінансових ринках тощо [1].

Правовий статус криптовалют істотно відрізняється у різних країнах.

Розглянемо більш детально механізм державного регулювання цифрових валют у світовій практиці.

Так, найбільш лояльною до цифрових валют серед усіх країн виявилась Японія. Після краху криптовалютної біржі Mt. Gox у Токіо, влада оголосила про необхідність державного регулювання криптовалютного ринку. Починаючи з квітня 2017 р. у Японії Bitcoin та Ethereum є законними платіжними засобами. Віртуальні валюти розцінюються як активи, подібні до цінностей, які можуть використовуватись при здійсненні платежів та передаватись у цифровому вигляді.

Департамент казначейства США та цінних паперів розглядає криптовалюту як «цифрове втілення цінності», яке може бути використане як засіб обміну, одиниця обліку та засіб накопичення; визнається товаром згідно з Комісією по торгівлі товарними ф'ючерсами. Служба внутрішніх доходів США вважає біткоїн власністю, тому усі трансакції будуть обкладатись податком на майно [2].

Згідно з діючим законодавством Канади, операції з криптовалютою прирівнюються до бартерних угод. Наприкінці серпня 2017 р. Канадське об'єднання регуляторів ринку цінних паперів випустило розпорядчий документ із критеріями, за якими криптовалюта буде відноситись до того чи іншого виду цінних паперів або майна.

У Швейцарії криптовалюту розглядають як іноземну валюту, операції з якою не обкладаються ПДВ. Такі операції не вимагають спеціальних дозволів,

однак купівля-продаж криптовалют здійснюється на комерційній основі і торгових майданчиках можуть підлягати ліцензуванню за наявності відповідних умов.

У Китаї з вересня 2017 р. заборона на публічне розміщення токенів (спричинило обвал криптовалютного ринку приблизно на 30 %), при цьому дозволено зберігання та операції з цифровими валютами для фізичних осіб.

Якщо ж розглядати регулювання криптовалют у ЄС, то Європейський центральний банк класифікує криптовалюту як конвертовану децентралізовану віртуальну валюту [3]. У 2015 році Європейський суд звільнив bitcoin від оподаткування, чим фактично визнав її повноцінною грошовою одиницею.

Сьогодні Bitcoin – це своя власна валюта інтернету. Нею можна розраховуватись, і навіть зберігати як заощадження. Також інтерес до криптовалют створюють інвестиційні можливості. Курс криптовалюти bitcoin є дуже волатильний, що можна побачити на рис. 1 [4].

В Україні до 2017 р. Нацбанк розглядав віртуальну валюту у якості грошового сурогату, що не має реальної вартості. Слід зазначити, що в Україні нагальним є питання розробки нормативно-правового регулювання криптовалютних операцій та відносин. З ціллю подолання правового вакууму вкрай необхідним є доопрацювання та внесення поправок у Закон України №7183 «Про обіг криптовалюти в Україні», що дасть можливість визначити статус криптовалюти та сформулювати положення про систему доцільності (недоцільності) оподаткування операцій з віртуальною цифровою валютою та механізму облікового її відображення. Відсутність правового регулювання операцій з закодованою валютою не дає можливості Національному Банку України й іншим органам здійснювати контроль, гарантування та захист від зловживання таких операцій, хоча, факт здійснення їх в сфері бізнесу – є беззаперечним. Це вимагає внесення змін до Податкового Кодексу України та розробки системи оподаткування даного процесу [5].

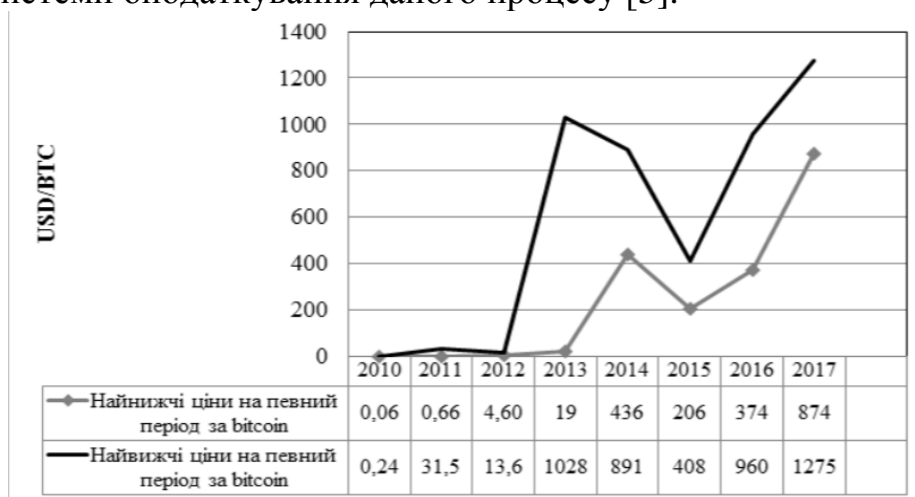


Рис. 1 Динаміка курсу долара до bitcoin протягом 2010–2017 рр. [4].

Перспективними напрямками подальшого розвитку ринку криптовалют у світі є:

- легалізація криптовалют дасть значний імпульс для економічного зростання країн;
- країни зможуть поповнювати свій бюджет за рахунок податку від діяльності майнерів;
- в населення з'явиться можливість вільно купувати та продавати без податків та обмежень з боку держави;
- криптовалюти витіснять долар та євро у країнах зі слабкою економікою;
- законодавче врегулювання ринку криптовалют в Україні.

Отже, на сучасному етапі криптовалюти широко використовуються у якості засобів оплати але розглядаються, головним чином, як інвестиційний актив. Найбільш лояльною до цифрових валют серед усіх країн світу виявилась Японія. З огляду на це, попри усі переваги криптовалют, говорити про те, що вони зможуть витіснити фіатні валюти, поки що рано, принаймні, доки уряди усіх країн офіційно не визнають криптовалюту законним платіжним засобом. Тому, ймовірно, криптовалюти стануть частиною централізованих фінансових систем, з якими вони були покликані боротись.

Список використаних джерел

1. Пантелєєва, Н. М. Нові форми грошей в умовах формування інформаційного суспільства / Н. М. Пантелєєва // Вісник НБУ. – 2015. – № 5 (травень). – С. 25–31.
2. Особливості функціонування криптовалют на світових фінансових ринках [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/5-2015/168.pdf>
3. Обзор законодательного регулирования криптовалют в отдельных государствах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/ru/pdf/2017/11/ru-ru-cryptocurrency-legislative-regulation-worldwide-november-2017-upd.pdf>.
4. Васальчак С. В. Використання криптовалют в сучасних економічних системах України: перспективи та ризики / С. В. Васальчак, М. В. Куницька-Ляш, М. П. Дубина / Науковий вісник ЛНУВМБТ імені С. З. Гжицького. – 2017. – т. 19. – № 76.
5. Механізм управління криптовалютою в обліковій системі підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/5_2018/57.pdf.

УДК 004.67:336.743.4

BITCOIN ЯК ІННОВАЦІЯ РИНКУ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Майстренко С. В., к.філол.н., доцент
доцент кафедри права та соціально-гуманітарних дисциплін
oliviton@bigmir.net

Васенко К. О., здобувач вищої освіти
Черкаський інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

З розвитком цифрової економіки змінюються роль та форми грошей як засобу платежу [1]. Визначальною особливістю розвитку світової економіки двадцять першого століття став розвиток і стрімке поширення інформаційно-комунікаційних технологій, що сприяло формуванню так званої «цифрової

економіки». Разом із тим у науковий обіг надійно ввійшли такі поняття як «цифровізація» або «діджиталізація». Фінансовий сектор зазнав наймасштабнішого впливу від упровадження інноваційних цифрових технологій, зокрема відбулися суттєві зміни в організацію обігу та торгівлі фінансовими інструментами [2]. «Мережеві процеси посилюють популярність електронних валют, які здатні швидко реагувати на зміни віртуального ринку платежів. Криптовалюта у сучасній системі міжнародних валютно-фінансових та кредитних відносин є зручною формою електронних розрахунків, перспективною формою інвестування. Одночасно криптовалюта є викликом для монетарних систем національних економік, оскільки вона носить децентралізований характер обігу і державні інститути не можуть впливати на трансакції учасників» [1].

Криптовалюти працюють на основі технології blockchain. Bitcoin – пірингова (від peer-to-peer, що означає – «рівноправний обмін») електронна платіжна система, що використовує однойменні одиниці для обміну. На власному сайті Bitcoin характеризують як цифрову валюту [1]. Станом на 28 жовтня 2018 року на біржовому ринку ця валюта коштує 6 478 дол. США. В даний момент функціонування криптовалюти визначається капіталізацією віртуального ринку, який на 28 жовтня 2018 р. становив 209,16 млрд дол. США, з яких 58 % належить Bitcoin [6].

Нині доволі очевидним є цифровізація економіки, що насамперед пов'язано з глобалізаційними процесами, необхідністю швидко задовольняти зростаючі запити у різноманітних сферах людської діяльності. Використання цифрових технологій в економічній сфері здебільшого пов'язано з цифруванням інформаційних та фінансових потоків, що в свою чергу сприяє зростанню ефективності економічної діяльності. «Частка паперових носіїв як у фінансових трансакціях, так і у переміщенні будь-яких відомостей експоненційно знижується. Так вже близько 90 % світової торгівлі відбувається в безготівковій формі. Існуюча кредитно-фінансова система, в якій легальними конституційно встановленими валютами визнаються лише паперові гроші – банкноти емісійного центру, вступає в протиріччя з запитом цифрової економіки, програючи іншим в ефективності управління економікою та державотворчими процесами» [3].

З початку свого існування криптовалюта була відома в Україні. З 2009 р. українці активно займалися майнінгом і використовували валюту для оплати послуг, товарів тощо, а також для обміну їх на фіатні гроші. На жаль, лише сьогодні в Україні розглядаються питання щодо цифрових валют, зокрема щодо означення Bitcoin. Чинні законодавчі акти потребують зміни та доопрацювання з урахуванням сучасних вимог розвинених ІТ-технологій. Відповідно до статті 15 Закону України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» «електронні гроші – це одиниці вартості, які зберігаються на електронному пристрої, приймаються як засіб платежу іншими особами, ніж особа, яка їх випускає, і є грошовим зобов'язанням цієї особи, що виконується в готівковій або безготівковій формі» [4]. У офіційному повідомленні Національного банку України «Роз'яснення щодо правомірності використання в Україні «віртуальної

валюти/криптовалюти» Bitcoin» зазначено, що згідно з Конституцією України (стаття 99), Цивільним процесуальним кодексом України (стаття 192), Законом України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» (стаття 3) та Декретом Кабінету Міністрів України № 15-93 від 19.02.93 «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» (стаття 3) інституційно закріплено, що лише гривня як грошова одиниця України є єдиним законним платіжним засобом та приймається усіма фізичними і юридичними особами без будь-яких обмежень на всій території країни для проведення переказів та розрахунків. При цьому НБУ є монополістом з випуску гривні та відноситься до віртуальної валюти як до «сурогату, який не має забезпечення реальною вартістю і не може використовуватися фізичними та юридичними особами на території України як засіб платежу, оскільки це суперечить нормам українського законодавства» [5]. На офіційному рівні криптовалюта є інноваційним продуктом на ринку платежів України, вона не внесена до національного Реєстру платіжних систем [1]. Разом із центральними банками країн ЄС Національний банк України виконує інформаційно-роз'яснювальну функцію щодо ймовірних ризиків та потенційних загроз використання, зокрема зазначаючи, що використання «віртуальної валюти / криптовалюти» Bitcoin є фактором підвищеного ризику, пов'язаного із цією послугою, операцією або каналом постачання, ураховуючи анонімність операції (які можуть включати готівку) та її децентралізованість [5]. Українські правоохоронні органи відносяться до операцій з Bitcoin як до таких, що здійснені в сфері тіньової економіки, через які фінансується тероризм та здійснюється відмивання коштів, отриманих злочинним шляхом. Українськими депутатами та ГО «Українська блокчейн асоціація» розроблено проекти законів «Про обіг криптовалюти в Україні» (№ 7183) та «Про стимулювання ринку криптовалюти та їх похідних в Україні» (№ 7183-1), які внесені до ВРУ на розгляд, але національна комісія з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) пропонує внести ряд змін до даних документів, одне з яких застосовувати поняття «криптоодиниця», замість «криптовалюта», аргументуючи, що криптовалюта є результатом фінансового інжинірингу, а не валютою. Законопроекти визначили, що криптовалюта не є платіжним засобом, а є об'єктом приватної власності. Такі держави як Японія та Австралія надали криптовалюті статусу законного платіжного засобу. За рішенням Європейського суду справедливості Bitcoin визнається засобом платежу на рівні з традиційними валютами, оскільки вони були створені лише «як засіб платежу», то їх слід розглядати як традиційну валюту, а не як товар [7].

Отже, незалежно від того, якого б визначення та статусу не надавали законодавці, фінансисти, економісти та науковці криптовалюті, головна її суть – це фінансова незалежність осіб, які її використовують, від банківських посередників. Саме тому криптовалюта має величезний потенціал в майбутньому, зокрема здатність впливати на платіжні системи, змінювати фінансові ринки та національну економіку в цілому.

Список використаних джерел

1. Желюк Т., Бречко О. Використання криптовалюти на ринку платежів: нові можливості для національних економік // Вісник Тернопільського національного економічного університету. Фінанси і кредит. Тернопіль. – 2016. – № 3. – С. 50–60.
2. Васильєва Т. А. Трансформація обігових фінансових інструментів в умовах цифровізації фінансового сектору економіки. Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». – 2017. – № 3. – С. 15–21.
3. Котляр В. Токен як чинник цифрової економіки. Фінансова система України в умовах економічних перетворень: тези доповідей всеукр. наук.-практ. конф. (Київ, 18-19 квітня 2018 р.). – 2018. – С. 23–25.
4. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні: Закон України від 5.04.2001 № 2346–III із змінами і доповненнями, внесеними Законом України № 569VIII (569–19) від 01.07.2015. Відомості Верховної Ради України. – 2015. – № 33. – С. 327.
5. Про правомірність використання в Україні «віртуальної валюти / криптовалюти»: роз'яснення Національного банку. URL: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish> (дата звернення: 20.10.2018).
6. Курс криптовалют. Фінансовий портал «Мінфін». URL : <https://minfin.com.ua/ua/currency/crypto/>.
7. Australia follows Japan in move to regulate bitcoin. Газета «Financial Times». URL : <https://www.ft.com/content/4cd5cc3c-8309-11e7-a4ce-15b2513cb3ff>.

УДК 004.67:336.743.4

ПОПУЛЯРНІСТЬ BITCOIN: ПЕРЕВАГИ І НЕДОЛІКИ

Майстренко С. В., к.філол.н., доцент
доцент кафедри права та соціально-гуманітарних дисциплін
oliviton@bigmir.net

Пластун Р. І., здобувач вищої освіти
Черкаський інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Прибутковість, безпека, надійність, прозорість – найважливіші критерії фінансових операцій. Підприємець чи пересічний громадянин однаково хочуть бути впевненими у своїй фінансовій безпеці, у валюті, з якою мають справу, і не боятися її раптового знецінення. Оскільки гроші, зокрема, валюта – це головна складова економічних процесів, а сильна економіка – підґрунтя для добробуту громадян, то валюта повинна бути контрольована державою задля забезпечення справедливих і прозорих умов для її використання. Стрімке поширення цифрових технологій в економічній сфері актуалізує питання правомірності і прозорості використання криптовалют.

Метою дослідження є аналіз переваг і недоліків, що пов'язані з активним використанням Bitcoin як платіжного засобу.

Головна причина нинішньої популярності Bitcoin – те, що він є децентралізований і анонімний за своєю природою. Його курс не залежить ні від долара, ні від нафти, ні від виборів у певній країні світу, а лише від довіри до цієї криптовалюти. Оскільки першопочатково в цінність Bitcoin нічого не

закладали, то люди самі контролюють ціну своїм інтересом до неї. Тобто, що більше люди купують криптовалюту, то дорожче вона коштує. Проте серед можливих варіантів розвитку такої: коли причини популярності цієї валюти зникають, то вона знецінюється [2].

Від часу виникнення цієї валюти спостерігаємо різкі стрибки курсу Bitcoin на фінансовому ринку. Наприклад: курс Bitcoin на 12 квітня 2018 року був безпрецедентним: через менш ніж 60 хвилин його цінність зросла більше ніж на 1000 доларів, що було спричинено зростанням попиту на цю валюту. Відповідно протягом однієї години здійснено найбільший обсяг торгівлі Bitcoin на за всю його історію – на суму більше мільярда доларів. Викликає ряд запитань і той факт, що таке стрімкий ріст вартості цієї валюти відбувся на фоні її поступового падіння після пікової позначки у 20000 доларів, що відбувся в кінці 2017 року. Mr Shrier, фахівець з курсу Fintech з бізнес-школи Оксфорд Саїд, вказує на владні повноваження, які мають лише декілька трейдерів, що функціонують на ринку Bitcoin. Саме величезні активи у руках цих торговців призвели до непропорційного і неконтрольованого впливу на ринок Bitcoin. Тобто в цьому випадку децентралізація призводить до неконтрольованості, а відтак і до ненадійності, незахищеності заощаджень [3].

Крім того, Bitcoin на сьогодні має невизначений правовий статус, що не дає можливості владі оподаткувати, наприклад, дохід отриманий підприємцями, які розраховуються Bitcoin. Це в свою чергу сприяє росту незаконних фінансових операцій, а відтак «тіньовим» схемам накопичення капіталу. Справедливо зазначити, що будь-який бізнес повинен сплачувати податки, оскільки без них держава просто не зможе функціонувати. Закономірно, що чим швидше зростає частка Bitcoin в світовій економіці, то тим швидше владі необхідно розробити механізми оподаткування доходів, отриманих від операцій з цією валютою. Це в свою чергу знищить основну причину популярності Bitcoin – анонімність. Уряди держав нині не можуть ігнорувати таке поширення криптовалют. Деякі країни стимулюють розвиток Bitcoin (Австралія, Німеччина, Нідерланди, Нова Зеландія, Сингапур). Інші встановлюють для криптовалют серйозні обмеження (Індонезія, Китай, Росія). В Євросоюзі криптовалюту не вважають електронними грошима [4].

Ще одним фактом, що свідчить на користь традиційних розрахунків є їх захищеність. Сучасні банки використовують найновіші системи шифрування при переказі коштів між електронними гаманцями. Зламати чийсь гаманець чи тим більше банківські сервери майже нереально, оскільки проти злочинців-одинаків працюють величезні корпорації з кібербезпеки. У разі втрати банківської картки чи мобільного телефону разом з паролем до акаунту – працівники банку нададуть допомогу у збереженні грошей клієнта. Тобто банківська установа гарантує безпеку і надійність у зберіганні грошей за умови дотримання правил користування банківськими картками та електронними платіжними засобами. Разом із тим втрата Bitcoin-гаманця призведе до повної втрати грошей.

Крім того, нещодавно в деяких фрагментах блокчейна, який використовується для функціонування криптовалюти Bitcoin, виявлено сотні

посилань на дитячу порнографію. Дослідники з Рейнсько-Вестфальського технічного університету Ахена зазначають, що певний зміст, наприклад, незаконна порнографія, може зробити просте володіння Bitcoin незаконним. «Оскільки всі дані блокового ланцюга завантажуються і постійно зберігаються користувачами, вони несуть відповідальність за будь-який небажаний контент, доданий в блок-ланцюжок іншими. Отже, було б незаконно брати участь у системі на основі блокчейн, як тільки вона буде містити незаконний контент» [1].

Отже, ураховуючи привабливість таких характеристик Bitcoin як анонімність, відносна доступність, децентралізованість, є ряд недоліків у використанні цієї криптовалюти як платіжного засобу. Це: різкі коливання курсу, непропорційний розподіл і неконтрольований вплив окремих торговців на ринок Bitcoin, спряння «тінізації» економіки, а відтак і можливе антисоціальне використання заощаджень (для фінансування тероризму). Привабливість Bitcoin на перший погляд при подальшому аналізі його характеристик дозволяє зробити такий висновок: ця криптовалюта не має тих характеристик, які є необхідними для створення сприятливих умов для функціонування сильної економіки будь-якої країни.

Список використаних джерел

1. У блоках Bitcoin виявили сліди дитячої порнографії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://nv.ua/ukr/techno/it-industry/u-blokakh-bitcoin-vijavili-slidi-ditjachoji-pornohrafiji-2459119.html>.
2. Що таке біткоїн. Все про найчеснішу валюту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ru.espresso.tv/article/2017/06/09/matematycheskaya_valyuta_yly_kollektyvnaya_ylyuz_yya_что_такое_bytkoyn_y_k_chemu_ego_prykladyvat.
3. Why did bitcoin's price spike? Experts explain extreme cryptocurrency value change. URL : <https://www.independent.co.uk/life-style/gadgets-and-tech/news/bitcoin-price-chart-analysis-cryptocurrency-value-why-exchange-a8302106.html>.
4. Bitcoin вне закона: что делать, если вас пришли обыскивать [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dengi.ua/finance/300140-Bitcoin-vne-zakona--что-делат---если-vas-prishli-obyskivat>.

УДК 330.142.222 (100):338.28

МЕЖДУНАРОДНЫЙ БАНКОВСКИЙ БИЗНЕС: ВЫЗОВЫ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Муршудли Ф. Ф.

докторант кафедры «Финансы и финансовые институты»
Азербайджанский Государственный Экономический Университет
fahri_murshudli@yahoo.com

В современных экономических реалиях финансовая глобализация превратилась в определяющий вектор трансформационных процессов в национальных банковских системах. Суть данного феномена заключается в разработке новых финансовых инструментов и продуктов, взаимопроникновении капиталов и цифровых технологий, дерегулировании

внутренних финансовых рынков, развитии международных банков, усилении связей и интеграции между финансовыми секторами национальных экономик, мировыми финансовыми центрами и институтами ФИ. В результате в мировой финансовой архитектуре происходит становление и формирование новой конфигурации международного банковского бизнеса (МББ) [1, с. 29].

Одним из трендовых проявлений процесса финансовой глобализации, ее инновационной составляющей является возрастание роли цифровизации финансовых рынков, в частности, банковского сектора. Она становится важнейшим условием достижения конкурентного преимущества коммерческих банков на мировом финансовом рынке, где отечественные кредитные учреждения в большинстве случаев уступают по конкурентоспособности зарубежным. Следует отметить, что цифровая экономика создает благоприятные условия для инновационного развития МББ. Однако это влияние изучено недостаточно и требует дальнейшего исследования с учетом целевой функции данного вида деятельности, трансформации принципов и моделей стратегии выхода отечественных кредитных учреждений на внешние рынки, их адекватной интерпретации в научных исследованиях в области международных финансов.

Цифровизация экономических процессов становится всеобъемлющей тенденцией, охватывающей все сферы хозяйственной деятельности. Модель цифровой трансформации банковского сектора должна охватывать все взаимосвязанные функциональные блоки его деятельности, в том числе и подблок международного бизнеса. Рост рынка, связанного с международной банковской деятельностью, формирование ее нового облика в соответствии с международными стандартами за последние годы объективно требуют последовательную активизацию её цифровой составляющей. Тесное переплетение последней с финансовой и внешнеэкономической средой считается чертой, раскрывающей феномен «новой экономики». В этой связи процессы цифровизации необходимо рассматривать во взаимосвязи с изменениями, происходящими в международном банковском бизнесе и его регулировании. Основное внимание следует концентрировать на тех из них, которые способствуют повышению его устойчивости и конкурентоспособности в условиях волатильности рыночных процессов. В их числе можно выделить следующие: цифровые платформы, которые создают новые рынки для финансовых транзакций; технология блокчейн, предлагающая поэтапное улучшение эффективности и безопасности транзакций; искусственный интеллект, расширяющий возможности человека при принятии решений по трансграничному финансированию; электронное ведение документарных операций по внешнеэкономической деятельности (ВЭД) и др.

Цифровые решения могут трансформировать глобальные финансы [2, с. 31–43]. Удобные приложения и онлайн-сервисы, предлагаемые цифровыми платформами, начинают нарушать монополию банков на клиентов, и банкам необходимо будет в любой момент отвечать их требованиям на доступ к услугам на любом устройстве, получать персонализированные предложения и принимать мгновенные решения. В предстоящие годы многие из новых

технологій позволят повысить эффективность трансграничных операций, ускорить рост глобальных потоков капитала. Одним из примеров цифровых платформ на финансовых рынках являются кредитные платформы для компаний. Хотя осуществляемые посредством платформ финансовые потоки, составляют сегодня лишь малую долю от общего объема глобальных финансовых потоков, потенциал огромен. Как показывает практика, это значительно выгоднее услуг традиционных корреспондентских банков по цене, скорости и эффективности [3, с. 5].

Цифровизация осуществляемого глобальными банками торгового финансирования отставала от оцифровки в других сегментах МББ. Однако взаимовлияние целого ряда факторов, включая развитие правильных технических возможностей, почти повсеместный сдвиг в торговле на условиях открытого счета и более широкое принятие решений с поддержкой информационных технологий, в настоящее время создали определенный импульс для развития данного вектора цифровизации [4, с. 14–15]. Решения по торговому финансированию все чаще разрабатываются с использованием базовых платформ блокчейн, который очень привлекателен для торгового финансирования, учитывая, что оно традиционно была неэффективной, открыта для мошенничества и отличалась наличием излишне большой документации. Технология блокчейн имеет весомый потенциал для того, чтобы сделать глобальные трансграничные финансовые операции быстрее, дешевле и безопаснее. Например, McKinsey оценивает, что осуществление клиринга и расчетов на базе данной технологии позволит сэкономить 50-60 млрд долл. в расходах на межбанковские транзакции между бизнесом [5, с. 3–4]. Блокчейн также может обеспечить кредитование с карты на карту, как в национальном, так и в международном масштабе. Наряду с этим, применение искусственного интеллекта позволит улучшить иностранные операции и уменьшить распространенные информационные асимметрии при работе в других странах. Все это свидетельствует о растущей роли цифровых технологий в условиях реализации императивов новой волны финансовой глобализации.

Проведение анализа важного направления МББ – банковского обслуживания ВЭД и, в частности, одного из основных его инструментов – документарных аккредитивных операций – позволяет сформулировать предложения по такому их приоритетному инновационному тренду, как электронное представление документов по аккредитиву. ВЭД неуклонно движется к общему использованию электронных документов. По нашему мнению, банки и их клиенты не могут игнорировать преимущества их использования. Так, по оценке ООН, затраты на обработку бумажной документации увеличивают стоимость товаров во внешней торговле на 5–10 %. Сегодня уже существует проект ООН по введению электронных торговых документов (UNeDocs). Общая идея проекта заключается в создании единого решения для хранения данных и обеспечения управления. Дальнейшее распространение модели электронных торговых документов UNeDocs упростит процесс перехода от «бумажной» к «безбумажной» рабочей среде. Существует также ряд специализированных программ для проведения документарных операций.

Однако все они отличаются друг от друга, стоят достаточно дорого и требуют технического сопровождения и получения информационно-консультационных услуг, что приводит к значительным дополнительным затратам. Поэтому лишь появление такого программного продукта, который бы учел все требования к электронной системе, был бы удобным и доступным и обеспечивал бы бесперебойное ее функционирование, позволит банкам и субъектам ВЭД рационально и эффективно сочетать информационные и финансовые ресурсы, а также обеспечить эффективную организацию и успешное выполнение контрактов, предусматривающих расчеты по аккредитивам. В этой связи нами сгруппированы основные препятствия и проблемы, мешающие созданию соответствующей информационной системы.

Список литературы

1. McCauley R., McGuire P., Von Peter G. The Architecture of Global Banking: from International to Multinational? // BIS Quarterly Review. Basel. – 2010. – March. – P. 25–37.
2. Digital Finance for All: Powering Inclusive Growth in Emerging Economies. McKinsey Global Institute. – 2016. – September. – 123 p.
3. Denecker O., Istace F., Masanam P.K., Niederkorn M. Rethinking Correspondent Banking // McKinsey on Payments. – 2016. – Vol. 9. – No. 23. – P. 3–10.
4. Digital trade and trade financing: Embracing and shaping the transformation. SWIFT & OPUS Advisory Services International, information paper, May 2016. – 16 p.
5. Botta A., Digiacomo N., Ritter R. Technology innovations driving change in transaction banking // McKinsey on Payments. Vol. 9, No. 24, September 2016. – P. 3–8.

УДК 368.8

ТРАНСФОРМАЦІЯ СТРАХОВИХ РИЗИКІВ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Нагайчук Н. Г., к.е.н., доцент
декан факультету управління та права
Черкаський інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»
Nagaichuk_n@ukr.net

В умовах цифрової дійсності основним виробничим фактором стають дані у цифровому форматі. Використання Dig Data, штучного інтелекту, технології блокчейну, хмарних обчислень породжує появу новітніх ризиків, генерованих їх використанням, що можуть здійснювати негативний вплив на економічних суб'єктів та результати їхньої діяльності.

Для розуміння природи ризиків, що генеруються цифровізацією економіки, слід, перш за все, з'ясувати зміст, що вкладається в термін «цифрова економіка», виявити характерні ознаки цього явища (табл. 1).

Складність управління такими ризиками обумовлена неможливістю кількісної їх оцінки, відсутністю релевантної інформації про джерела й причини появи, а також розміри потенційних збитків. Одним із найзручніших механізмів захисту від втрат в результаті негативної реалізації ризику є використання грошових фондів страхових компаній. Основною функцією страховиків є

ризикова, тобто прийняття за певну плату на свою відповідальність різноманітних ризиків. На нашу думку, основними ризиками цифрової економіки, що можуть бути прийняті на страхування є інноваційні ризики (страхування інновацій) та кіберризики (кіберстрахування).

Таблиця 1

Теоретико-методичні підходи до змісту цифрова (крипто) економіка

Автор, джерело	Визначення
В. Бутерін [1]	комбінація криптографії (науки про захист інформації), комп'ютерних мереж і теорії ігор, що забезпечують формування надійних систем для економічного стимулювання
С. Тіхоміров [2]	Наукова область, що вивчає економічні взаємодії у ворожому середовищі. Криптекономіка містить: системи мережевої довіри і репутації, криптовалюти і криптографічні токени (цифрові активи), «розумні контракти», системи протидії спаму, відкритий ринок обчислювальних ресурсів
К. Попова, С. Бандурко [1, с. 37]	Альтернативна децентралізована економічна система, призначена для обміну економічною і фінансовою інформацією між користувачами через канали, що забезпечують високу ступінь захисту і анонімності
[3]	Система, що ґрунтується на технології блокчейн (ланцюжку із створюваних блоків транзакцій, побудованим за певними правилами)
А. В. Кешелова, В. Г. Буданов, В. Ю. Румянцев [4]	Господарська діяльність, в якій основним фактором виробництва є дані в цифровому вигляді, обробка великих обсягів і результатів аналізу яких у порівнянні з традиційними формами господарювання дозволяють суттєво підвищити ефективність різних видів виробництв, технологій, обладнання, зберігання, продажів, постачання товарів і послуг
[5]	глобальна мережа економічних та соціальних заходів, реалізованих через такі платформи, як Інтернет, а також мобільні та сенсорні мережі

Основні поняття кіберстрахування та страхування інноваційних ризиків представлено у табл. 2.

Враховуючи сучасний стан страхового ринку України, зокрема, його місткість та капіталізацію вітчизняних страховиків, відсутність національного перестраховика, говорити про широке впровадження страхування ризиків цифровізації економіки ще рано. Крім того, існують певні обмеження серед яких: висока вартість страхового захисту; низька платоспроможність потенційних страхувальників; окремі ризики, пов'язані з використанням обчислювальної техніки та здійсненням інноваційної діяльності носять чітко виражений суб'єктивний характер; складність аналізу цифрових/інноваційних проектів (відсутність фахівців, висока вартість послуг вузькоспеціалізованих експертів).

Провідні світові страховики пропонують послуги зі страхування ризиків, що спричиняють втрати економічних суб'єктів, зумовлені використанням ними обчислювальної техніки та мереж, так зване кіберстрахування – фінансовий механізм відновлення після значних збитків, метою якого є допомога страхувальникам повернутися до нормального функціонування, зберегти стабільність, платоспроможність та знизити витрати, пов'язані з перервами у виробництві, викликаними дією кіберризиків.

Детермінанти кіберстрахування та страхування інновацій

Вид страхування	Опис ризику, що покривається страховиком	Прояв	Страховальники	Переваги для страховальників	Ризики для страховиків
Кіберстрахування	<ul style="list-style-type: none"> – ризики, що виникають при використанні електронних даних та їх передачі, включаючи технологічні інструменти, такі як інтернет та телекомунікаційні мережі; – фізичний збиток, який може бути спричинений випадками порушення кібербезпеки, шахрайством, заподіяним зловживанням даними, будь-якою відповідальністю, що виникає внаслідок зберігання даних; а також доступності, цілісності та конфіденційності електронної інформації щодо приватних осіб, компаній чи урядів 	Хакерські атаки	Банки, фінансові компанії, реєстратори цінних паперів, реєстратори прав власності та ін.	<ul style="list-style-type: none"> – експертиза найбільш суттєвих ризиків; – розробка рекомендацій щодо мінімізації наслідків атаки 	<ul style="list-style-type: none"> – складність доведення кібератаки (можливе внутрішньофірмове шахрайство); – відсутність у страховальника потреби здійснювати витрати на покращення системи безпеки
Страхування інновацій	<ul style="list-style-type: none"> – ризики невикористання або обмеженого використання результатів інноваційного проекту; – ризик недооцінки конкурентів та попиту на інноваційний товар; – ризик невідповідності нового товару чи послуги внаслідок використання старого обладнання; – прорахунки, ризик непередбачених витрат і зниження запланованих доходів; – ризик промислового шпигунства 	Помилки і прорахунки при впровадженні інновацій	Суб'єкти підприємницької діяльності (підприємства реального сектору, емітенти, інвестори)	<ul style="list-style-type: none"> – можливість продовжувати інноваційну діяльність навіть при настанні страхового випадку; – можливість планувати розвиток інноваційного проекту на тривалий період (наявність довгострокових договорів – термін реалізації проекту); – можливість розширення страхового захисту з появою нових (неврахованих) ризиків інноваційного проекту. 	<ul style="list-style-type: none"> – відсутність у страховальника потреби здійснювати ґрунтовні розрахунки проекту, дослідження ринку збуту тощо

Джерело: складено автором за [6, 7, 8]

Страховальниками кіберстрахування розглядається як метод управління ризиками й захист від різноманітних загроз, що виникають при здійсненні ними електронної комерції.

У розпорядженні вітчизняних страховиків є традиційні страхові продукти (види страхування технічних ризиків), які можуть бути модернізовані під потреби цифрової економіки: страхування машин від поломок, страхування від перерв у виробництві, страхування ризику введення технологічних інновацій, страхування електронного обладнання, страхування ризику втрати прибутку внаслідок поломок промислових машин і технологічного обладнання, страхування післяпускових гарантійних зобов'язань тощо.

Причинами, що стримують розвиток кіберстрахування страхування інновацій в Україні є: невизначенність юридичного статусу цифрових активів; не розробленість методичних підходів до класифікації ризиків використання цифрових активів, відсутність методик оцінки кіберризиків та систем ризик-менеджменту адаптованих до потреб цифрової економіки.

Список використаних джерел

1. Попова Е. М, Бандурко С. А. Анализ финансовых рисков в криптоэкономике с учетом информационного влияния // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического Университета. – 2017. – № 6 (108). – С. 36-40.
2. Тихомиров С. Проблемы криптовалют: масштабируемость и метки времени. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https:// bitnovosti.com/2014/11/07/vitalik-buterin-hard-problems-of-cryptocurrency-1/](https://bitnovosti.com/2014/11/07/vitalik-buterin-hard-problems-of-cryptocurrency-1/).
3. Все, что нужно знать про «хардфорю» сети Ethereum. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https:// coinspot.io/news/breaking-news/vse-chto-nuzhno-znat-pro-hardfork-seti-ethereum/](https://coinspot.io/news/breaking-news/vse-chto-nuzhno-znat-pro-hardfork-seti-ethereum/).
4. Введение в «Цифровую» экономику // А. В. Кешелава В. Г. Буданов, В. Ю. Румянцев и др.; под общ. ред. А. В. Кешелава; гл. «цифр.» конс. И. А. Зимненко. – ВНИИГ есосистем, 2017. – 28 с. (На пороге «цифрового будущего». Книга первая).
5. Measuring the Information Society Report [Electronic resource]. – Access mode: http://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/publications/mis2014/MIS2014_without_Annex_4.pdf – Title from the screen.
6. Соляникова Е. Б. Страхование рисков инновационной деятельности // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. – 2016. – № 32. – С. 216-220.
7. Курбанова О. Э., Ларионов В. И. Киберстрахование как способ обеспечения информационной безопасности // Материалы Всероссийской заочной научно-практической конференции: Проблемы развития страхового бизнеса в России. Под общ. ред. Е. А. Нестеренко. 2017. – С. 55-58.
8. CRO Forum. The Cyber Risk Challenge and the Role of Insurance. December 2014. URL : <http://www.thecroforum.org/cyber-resilience-cyber-risk-challenge-role-insurance>.

УДК 336.71:338.465.4(477)

БАНКІВСЬКА СИСТЕМА ТА РЕВОЛЮЦІЯ ФІНТЕХ У КАЗАХСТАНІ

Пантелеева Н.М., д.е.н., доцент,
професор кафедри фінансів та банківської справи
Черкаський інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»
npanteleeva2017@gmail.com

Стратегічні програми проголошують довгостроковий шлях розвитку Казахстану, спрямований на трансформацію країни в одну з найбезпечніших, стабільних, екологічно стійких держав світу, що динамічно розвивається. Основними пріоритетами визначено: «національна безпека; внутрішньополітична стабільність і консолідація суспільства; економічне зростання, що базується на відкритій ринковій економіці з високим рівнем іноземних інвестицій і внутрішніх заощаджень; здоров'я, освіта і благополуччя громадян Казахстану; енергетичні ресурси; інфраструктура, особливо транспорт і зв'язок; професійна держава» [1]. У цьому контексті реалізацію економічної політики країни на засадах експортноорієнтованої індустріалізації реального сектору повинен забезпечити фінансовий сектор, а саме конкурентоспроможна та стабільна банківська система, яка є фінансовим фундаментом економіки Казахстану [2].

Зазначимо, що банківська система Казахстану тривалий час вважалась достатньо передовою і стійкою на постродянському просторі, залучаючи значні зарубіжні запозичення та демонструючи високі темпи зростання. Проте вона, як і багато інших, зазнала негативний вплив останньої фінансової кризи, але завдяки проведенню виваженої антикризової політики її втрати були мінімальними [3]. Протягом останнього десятиріччя можна спостерігати поступове зменшення фінансово-кредитних установ. Зокрема, на початку 2018 р. інституціональну структуру банківської системи формували 32 банки та 6 установ, які виконують окремі види банківських операцій, у т.ч. 2 іпотечні установи.

Незважаючи на тривале зростання показників розвитку, а саме в 2017 р. порівняно з 2005 р. кредитний портфель зріс у 7, активи – 8, вклади клієнтів – 9, а прострочені кредити – в 15 разів, сьогодні для банківської системи Казахстану настав складний період (табл. 1).

Показовою і вкрай важливою подією 2017 р. стала капіталізація державою АО «Казкомерцбанк» на суму 2,64 трлн тенге та викуп портфелю проблемних кредитів АО «Фонд проблемних кредитів». Фінансова стабільність АО «Казкомерцбанк» не витримала придбання в 2014 р. 750 млн євро зобов'язань проблемного ВТА Bank, девальвації національної валюти в 2015 р., внаслідок чого зріс рівень проблемних кредитів, відтік значних депозитаріїв і зниження ліквідності в 2016 р. Після оздоровлення відбулось злиття АО «Казкомерцбанк» із Народним банком, який набув статусу «суперсистемний» і зміцнив власну полумонопольну позицію в банківській

системі Казахстану. Проте процеси злиття та поглинання не сприймаються однозначно, викликають багато запитань і критики [4].

Таблиця 1

Динаміка показників розвитку банківської системи Казахстану (трлн тенге)

Показник	2013	2014	2015	2016	2017	Відхилення 2017/2016
Активи	15,5	18,2	23,8	25,6	24,2	-1,4 (5,5 %)
Кредитний портфель	13,3	14,2	15,6	15,5	13,6	-1,9 (12,4 %)
Зобов'язання банків	13,4	15,9	21,3	22,7	21,1	-1,6 (7,0 %)

Джерело: сформовано за даними [5]

Привертає увагу вихід із ринку в 2017 р. корейської групи Kookmin Bank, який належало 41,93 % акцій АО «Банка ЦентрКредит». Kookmin Bank – зарубіжний інвестор, який увійшов у країну на хвилі банківського буму в 2008 р. до фінансової кризи, купивши 23 % акцій АО «Банка ЦентрКредит» за 0,5 млрд дол. США. Цю подію вважають крапкою у завершенні процесу присутності зарубіжних банківських груп розвинутих країн світу і відкрив можливості нарощування позицій російських банків у Казахстані.

Враховуючи таку ситуацію, Національний банк проводить політику оздоровлення, відзиваючи ліцензії з причини недотримання вимог до резервування капіталу, низьких корпоративних стандартів, якості аудиту і неефективності систем управління ризиками, значних обсягів проблемних кредитів, проблеми транспарентності та навмисне спотворення фінансової звітності.

Відповідно до прийнятої Програми підвищення фінансової стійкості банківського сектору передбачається: 1) виявлення та оперативне вирішення проблем неплатоспроможних банків; 2) надання державної підтримки у вигляді субординованих позик за пільговою ставкою, а також повним списанням накопичених проблемних кредитів протягом чотирьох років за умови прийняття акціонерами банків пропорційних зобов'язань щодо докапіталізації фінансових установ. Зокрема, в 2017 р. на підтримку Топ-5 банків державою було надано 653,7 млрд тенге, у відповідь банки прийняли зобов'язання щодо зменшення простроченої заборгованості на суму майже 1,2 трлн тенге. Поряд із цим держава достатньо жорстко вимагає від банків реальний внесок у розвиток національної економіки; 3) здійснення всебічної оцінки якості активів банків (Asset Quality Review); 4) упровадження механізму запозичень останньої інстанції тільки для платоспроможних банків і розширення видів залогового забезпечення, враховуючи неринкові активи позичальника, тощо [6].

Поряд з означеним, а також недостатній рівень охоплення економічно активного населення мережею банкоматів і pos-терміналів, електронними та дистанційними банківськими послугами (інтернет-банкінг, онлайн-перекази, електронні платежі, он-лайн-кредитування) створює передумови для революційного розвитку фінтех. На сьогодні казахстанський фінтех формують 63 компанії та три майданчика P2P-кредитування. Вони освоюють десять

сегментів ринку, де послуги здійснення електронних платежів становлять 41 %, он-лайн кредитування – 24 %, необанки (BankofAstana, Homebank.kz, Kaspi.kz та інш.) – 9 %, інфраструктурні рішення для банків і міжнародних фінансових організацій – 8 %, від 1 % до 5 % займають краудфандінг, он-лайн бухгалтерія, венчурні фонди, маркетплейси, лояльність [7]. Обсяг інвестицій у розвиток фінтех-проектів у 2016 р. досягнув 30 млрд дол. США, 70 % яких спрямовано на нові технології підвищення якості сервісів. Вивченню фінансових технологій на предмет їх упровадження приділяють увагу Національний банк Казахстану, Міжнародний фінансовий центр «Астана» (МФЦА), Асоціація фінансистів Казахстану, а також окремі організації, створюючи власні фінтех-лабораторії.

Зокрема, Національним банком Казахстану зареєстровано 30 платіжних фінтех-компаній, що розвивають сервіси на мобільних додатках, обсяг операцій яких у 2017 р. становив 538,3 млрд тенге. На ринку он-лайн кредитування працюють 16 компаній, у 2016 р. надано 239 тис он-лайн мікрокредитів «до зарплати» (на строк від 1 до 31 дня на суму від 1000 до 100 000 тенге під 1-2 % в день) для більш ніж 350 тис. осіб загальним обсягом 8,9 млрд тенге (2,5 млрд тенге в 2015 р.) [8, с. 8-9]. Джерелами фондування є акціонерний капітал, банківське кредитування та залучення портфельних інвесторів. Проте зростання ринку обов'язково поставить питання залучення додаткових інвестицій. У свою чергу, дефіцит останніх стане стримуючим фактором надання кредитів і чинником посилення вимог до позичальників.

Драйверами поширення он-лайн кредитування від фінтех можна вважати високий попит на мікрокредити з боку населення, погіршення в 2014-2015 рр. економічної ситуації внаслідок девальвації тенге, зниження реальних доходів населення та встановлення більш жорстких вимог банківського кредитування, поширення інтернету та електронної комерції, відсутність обмежувального регулювання. Он-лайн кредитування вирішує ряд соціально-економічних завдань: 1) підвищує доступність фінансових послуг і фінансову грамотність, адже країна має значну територію, яка не повною мірою охоплена традиційними каналами надання фінансових послуг. Водночас населення набуває інколи перший досвід отримання кредиту, вчиться фінансової дисципліни та формує позитивну кредитну історію, що у подальшому відкриває доступ до інших кредитних продуктів. 2) сприяє витісненню тіньового сектору (400 млн дол. США за неофіційними даними) шляхом виходу на ринок легітимних компаній, що надають безпечний і конкурентоспроможний кредитний продукт. 3) збільшує безготівковий обіг завдяки прозорості та швидкості операції кредитування, можливості моніторингу і регулювання цього процесу. З метою координації створено Казахстанську Асоціацію ФінТех, якою розроблено галузеві стандарти он-лайн кредитування в Казахстані. Важливим є питання регулювання. Зрозуміло, що регуляторний тиск змусить фінтех-компанії звернути діяльність або перевести капітал, технології, персонал у більш лояльні країни.

Отже, регулятором проводиться поступове оздоровлення банківського сектору Казахстану та селективна підтримка банків, зокрема в першу чергу системних, а інші, невеликі банки з найменшою значущістю та високими

ризиками втрати фінансової стійкості, державну підтримку не отримують і потенційно можуть бути або консолідовані, або ліквідовані.

Ураховуючи світові тенденції, в Казахстані фінтех знаходиться на етапі становлення та розвитку. Зокрема, піонерами ринку є фінтех-компанії, що здійснюють он-лайн кредитування та платіжні сервіси. Достатньо перспективним є розвиток маркетплесів для середньострокового кредитування малого і середнього підприємництва. Поряд із цим, увага приділяється вивченню інноваційних можливостей технології блокчейн та її адаптації в реальних проектах. Цьому, безумовно, будуть сприяти створення інформаційного центру блокчейна за підтримки Microsoft, першим результатом якого можна вважати запуск мобільного додатку FundsDLT для розробки блокчейн-проектів, підготовка до залучення інвестицій через Initial Coin Offering (ICO) тощо. Важливою є підтримка Національного банку Казахстану, який також працює над проектом розміщення державних цінних паперів із використанням технології блокчейн, розглядає можливості створення регуляторної пісочниці, фінтех-лабораторій тощо. На нашу думку, Казахстан активно рухається у фавориті світових фінтех-трендів, що трансформує і сприяє інноваційному розвитку фінансової та банківської сфери.

Список використаних джерел

1. Стратегический план развития Республики Казахстан до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://tengrinews.kz/zakon/prezident_respubliki_kazahstan/hozyaystvennaya_deyatelnost/id-U100000922/.
2. Рост благосостояния казахстанцев: повышение доходов и качества жизни. Послание Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана. 5 октября 2018 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://strategy2050.kz/ru/page/message_text20171/.
3. Марченко Г. А. Банковская система Казахстана: уроки кризиса / Г. А. Марченко [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.cbr.ru/content/document/file/27090/marchenko_04_10.pdf.
4. Об уходе из банков «чужих» инвесторов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://kz.expert.ru/materials/analitika/73_ob_uhode_iz_bankov_chughih_investorov.
5. Отчет Национального Банка Республики Казахстан за 2017 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://nationalbank.kz/>.
6. Доклад Председателя Национального Банка Республики Казахстан Д. Акишева на VIII Конгрессе финансистов Казахстана Алматы, 15 ноября 2018 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://nationalbank.kz/>.
7. Финтех: китайский опыт и казахстанские реалии [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://forbes.kz/stats/finteh_kitayskiy_opyit_i_kazahstanskije_realii/.
8. Тенденции развития «финтех» – мировой опыт // Экономическое обозрение Национального Банка Республики Казахстан №3, 2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://nationalbank.kz/cont/EV_2017_3.pdf.

УДК 336.7; 004.04

ВІДКРИТИЙ БАНКІНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ НОВОГО ЕТАПУ ТРАНСФОРМАЦІЇ ФІНАНСОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА

Пантелєєва Н. М., д.е.н., доцент,
професор кафедри фінансів та банківської справи
npanteleeva2017@gmail.com

Писанко В. І., здобувач вищої освіти
Черкаський інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Відкритий банкінг (*Open Banking*) як термін був введений в понятійний обіг фінансових взаємовідносин досить недавно. Існують різні підходи до розкриття його змісту, а саме: 1) використання відкритих API, які уможливають та стимулюють розвиток нетрадиційних фінансових інституцій для розвитку сфери фінансового обслуговування; 2) вищий рівень фінансової прозорості для власників рахунків, починаючи від відкритих даних до приватних даних; 3) використання технології з відкритим кодом для досягнення вищезазначеного. У нашій роботі відкритий банкінг розглядаємо з позиції технологічного рішення, яке дає можливість клієнтам банку відкривати свої банківські дані зовнішнім сервісам, наприклад, платіжним платформам або платформам онлайн-кредитування. Тобто, це спосіб більш якісної взаємодії компаній з банківською системою. Відкритий банкінг дає можливість розробникам та іншим компаніям підключитися до банку. Банк також може користуватися цим сервісом для своїх операцій та бізнесу. Основним результатом, який очікується від активного впровадження *Open Banking* – це підвищення якості обслуговування економічних агентів та зниження вартості фінансових послуг. Також, це сприяє гармонізації взаємовідносин між інституціями фінансового сектору, трансформуючи його у новий тип посередництва.

Зауважимо, що поняття «трансформація» тлумачимо згідно з підходом О. І. Барановського, який виділяє такі наукові напрями:

1) перетворення (структури) складної економічної / соціально-економічної системи, в якій пріоритети зміщуються в бік наукової організації системи освіти і створення економіки знань, спряжене з її докорінним зломом і зміною вектора розвитку;

2) поступальний, якісний рух, без стрибків і катаклізмів єдиної, ієрархічної цілісної системи;

3) період руху, що включає й об'єднує фази кризи, депресії й інноваційного оновлення, докорінно змінює соціально-економічну систему, темп і взаємодію розвитку її елементів;

4) новий кількісний й якісний стан взаємозв'язків підсистем економічної системи [1, с. 359].

У нашому випадку мова йде не про докорінний злам і радикальну зміну вектора розвитку, а про поступальний, якісний рух.

Відмітимо, що новий етап розвитку відкритого банкінгу відбувся з набуттям чинності норм європейської директиви PSD2 у січні 2018 року. Ця директива зобов'язує банки, що знаходяться на території Євросоюзу, відкривати свої дані третім сторонам. Це буде сприяти не тільки появі нових продуктів і послуг, але і створить рівні умови для всіх учасників платіжного ринку. Також PSD2 має таку амбіційну ціль, як створення рівноправних умов на ринку для традиційних фінансових компаній та нових гравців, які з'явилися в результаті диджиталізації. Одна з основних вимог нового законодавства - доступ до аккаунтів клієнтів для сторонніх компаній. Тобто, організація, яка володіє платіжним аккаунтом клієнта (наприклад, банк), дозволить іншій організації (наприклад, фінтех-стартапу) отримати доступ до нього через API та використовувати ці дані з метою створення нових продуктів та управління фінансами за умови погодження клієнта. Сутнісні відмінності подані на рис. 1.

Необхідно зазначити, що директива поширюється не тільки на країни, які входять до складу Євросоюзу. Транзакції, де одна сторона угоди знаходиться в Європі, теж потрапляють під дію PSD2.

Незважаючи на те, що офіційне оформлення Європейської директиви PSD2 мало місце у 2015 році, до сих пір відкритий банкінг викликає занепокоєння у європейській банківській спільноті. На їх думку, сферами загроз і такі:

- питання безпеки – 64,3 %;
- захист інтелектуальної власності – 14,3 %;
- ризик втрати клієнта на користь інших інституцій фінансового посередництва (насамперед, мова про FinTech компанії) – 21,4 %;
- активне впровадження у внутрішні процеси традиційних фінансових посередників та фінансового посередництва як інституту загалом непотестованих технологій – 28,6 %;
- абсолютно новий досвід такої діяльності, щодо управління яким відсутні професійні компетенції (на всіх управлінських рівнях) – 42,9 %.

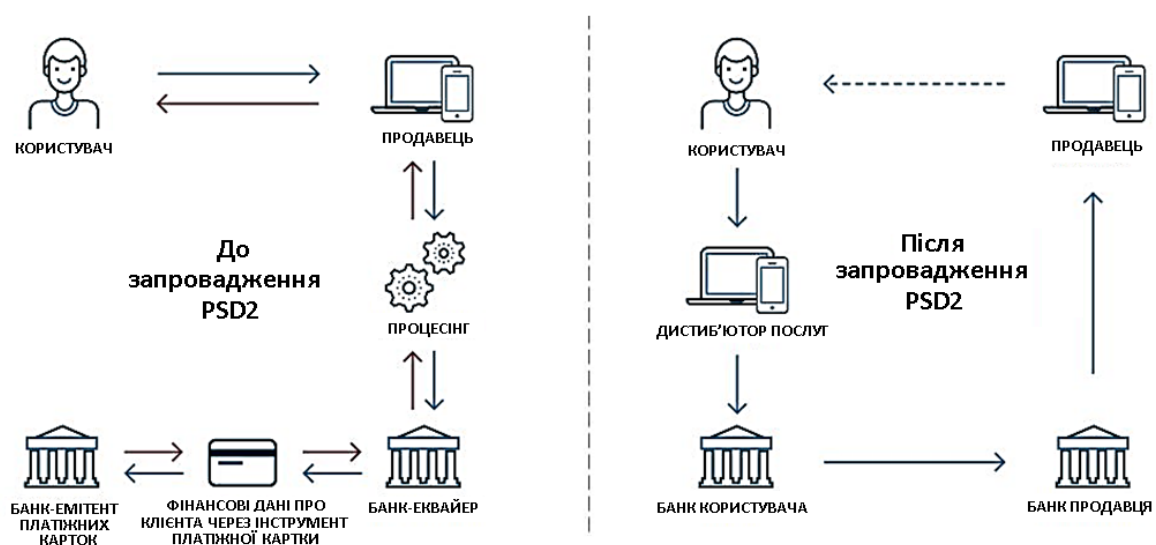


Рис. 1. Схема взаємовідносин між користувачами та надавачами фінансових послуг до та після запровадження PSD2

Щодо України, то варто відмітити активну діяльність Open Data Incubator щодо ініціювання конкурсу стартапів, направлених на створення нових фінансових послуг на основі відкритих даних банків. Проект підтримали Національний банк України та ОТП Банк. Обидві установи надали стартапам власні відкриті дані та API. При цьому банк не розкриває відомості, які відносяться до банківської таємниці. Мета проекту полягає у тому, щоб акумулювати найбільш інноваційні ідеї в п'яти основних fintech-напрямах: банкінг і кредитування, аналітика великих даних, платежі і транзакції, технології інвестування, а також технології розпізнавання клієнтів і протидії відмиванню грошей.

Варто відзначити, що це не єдина ініціатива такого роду в Україні. Раніше в 2017 році Open Data Incubator і компанія Mastercard за підтримки НБУ запустили програму FinTech-Master. У рамках цієї ініціативи технологічні стартапи розробляли інноваційні Фінтех-рішення з використанням відкритих даних фінансових установ та технологічних рішень Mastercard.

Зауважимо, що впровадження другої платіжної директиви в Україні поки тільки на стадії ідеї, хоча Національний банк України висловлює свою зацікавленість у цій ініціативі. Однією з перепон до її імплементації – це невідповідність фінансового сектору європейським нормативам. На нашу думку, першочергових змін у цьому напрямі потребує небанківський фінансовий сектор.

Крім вищезазначеного, запровадження відкритого банкінгу в Україні потребує таких змін:

- 1) удосконалення інфраструктури платіжного ринку;
- 2) оверсайт нових постачальників переказів;
- 3) технічну готовність учасників фінансового ринку відкривати власні API.
- 4) ґрунтовний перегляд фінансового законодавства, зокрема, Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», Закону України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні», що, у свою чергу, зволікатиме необхідність перегляду внутрішніх нормативних актів.

Список використаних джерел

1. Барановський О. І. Якість трансформаційних процесів у фінансовому секторі національної економіки: вектори виміру / О. І. Барановський // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2018. – № 2. – С. 350–367.

УДК: 004.75

ПРАКТИЧНА ЗНАЧУЩІСТЬ БЛОКЧЕЙН-ТЕХНОЛОГІЙ У СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Потапенко Л. В., к.філол.н.

доцент кафедри права і соціально-гуманітарних дисциплін
milavit7@ukr.net

Білик В. Ю., здобувач вищої освіти

Черкаський інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Стрімкий науково-технічний прогрес генерує все більше високоефективних технологій, які знаходять своє застосування у різних сферах діяльності, тим самим здійснюючи революційні трансформації в економіці, піднімаючи останню на якісно новий рівень розвитку [1].

Однією з таких технологій на сьогоднішній день є блокчейн. Поява блокчейну була тісно пов'язана з таким «феноменом» як криптовалюти. Однак, подальший аналіз вищезазначеної технології довів, що блокчейн можливий до застосування і за межами криптовалют як самостійний інструмент.

Концепцію блокчейну (з англ. blockchain – ланцюжок блоків) як систему інформаційних блоків уперше запропонував в 2008 р. Сатоші Накамото, а реалізація відбулася на базі цифрової валюти як системи реєстру операцій з біткоїнами в 2009 р. Ланцюжок блоків представляє собою розподілену між необмеженою кількістю учасників децентралізовану базу даних. Відсутність центрального сервера є ключовою особливістю блокчейну. Всі користувачі є рівноправними учасниками ланцюга блоків, що являють собою мережу комп'ютерів, кожен з яких містить копію верифікованих даних про той чи інший об'єкт, процес чи транзакцію у випадку валютних операцій. Будь-який користувач може відстежити ланцюжок транзакцій та історію дій того чи іншого користувача. Відповідно, у базі даних не можна підробити або ж втратити інформацію. Вона є у всіх контрагентів розподіленої системи і тому надійно захищена, залишаючись відкритою і прозорою [2].

Детальний аналіз та численні експерименти довели, що така технологія має значний потенціал і перспективи застосування у різних сферах діяльності. Завдяки децентралізованій структурі, високій надійності та відмовостійкості, блокчейн може бути застосовано в системах автоматизованого транспортування, логістики, складських системах, хмарних сервісах, в системі Інтернету речей (Internet of Things, IoT), як база для збереження реєстрів, даних, інформації та знань [3].

На сьогоднішній день існує значна кількість прикладів застосування блокчейн на практиці, де вказана технологія підтверджує свою ефективність. Так, компанія IBM здійснює розробку програмного забезпечення на базі блокчейну, за допомогою якого існуватиме змога укладати цифрові договори, які будуть підтверджуватись, що водночас унеможливить ризик їх підробки чи спотворення. Такі компанії як Walmart, IBM, Nestle працюють над спільним проектом на основі блокчейн-технологій, який дозволяє оптимізувати процеси

доставки продукції. Окрім того, пробні тестування вже проводяться в Китаї та США [4]. Британська компанія Provenance, використовуючи блокчейн для підтримки процесу доставки власної продукції кінцевому споживачу, зробила даний процес більш прозорим за рахунок надання повної інформації про власну діяльність, висвітлення всіх операцій, зокрема про місце походження товару, його виробництво тощо. Це дало змогу споживачу бачити кожен крок створення продукту. Такий підхід суттєво впливає на репутацію та імідж компанії.

Логістична компанія Maersk застосовує блокчейн для оптимізації доставки вантажів по всьому світу. Блокчейн дозволив суттєво скоротити час, насамперед необхідний для оформлення документів між відправником та одержувачем [5].

Окрім того, блокчейн знайшов своє «життя» і в фінансовій сфері, зокрема, чимало банків оголошують про проведення власних транзакцій через блокчейн. Це стосується не лише комерційних, але і державних банків. Понад 40 банків по всьому світу інвестують в блокчейн, вважаючи, що саме ця технологія дозволить суттєво скоротити витрати, насамперед, на верифікацію клієнтських даних та створення власних захисних систем, а також раціоналізувати бізнес-процеси та підвищити ефективність платіжних систем. Окрім того, блокчейн дозволить банкам проводити їхню діяльність більш прозоро, що суттєво підвищить довіру клієнтів [6].

У сфері державного управління яскравим прикладом застосування децентралізованих систем є Естонія, де досить успішно було реалізовано проект єдиної державної електронної системи, яка поєднує в собі різноманітні відкриті сервіси та бази даних для громадян. Як результат, майже 95 % населення мають електронні посвідчення, які дозволяють користуватись даною системою, більше 4000 сервісів забезпечуються в електронній формі. Варто зазначити, що річна економія від застосування даної системи становила майже 2 % від ВВП Естонії [7].

Блокчейн відкриває значні можливості в торгівельних процесах, порівняно з традиційними системами, а саме забезпечуючи прозорість даних процесів, їх зручність, швидкість виконання та доступність до необхідної інформації, достовірність даних з мінімальним ризиком шахрайства, а також індивідуальні налаштування за рахунок адаптивності й врахування потреб учасників та економічної ефективності за рахунок відсутності фізичних документів, що унеможливорює дублювання чи втрату інформації [5].

Таким чином, робимо висновок, що блокчейн є досить революційною технологією як в сфері інформаційних технологій так і в економіці. Світовий досвід підтверджує привабливість та ефективність застосування блокчейну на практиці як у виробництві, логістиці, так і в державному управлінні. Можливість здійснювати операції швидко, прозоро та водночас захищено створює своєрідну економічну ергономіку даної технології, що приваблює компанії з різних сфер діяльності. На сьогоднішній день, застосування блокчейну можуть дозволити собі компанії зі значними обсягами капіталу, який

вони здатні інвестувати в таку технологію, проте в найближчому майбутньому блокчейн буде доступний як середньому, так і малому бізнесу.

Список використаних джерел

1. Digitization of the Economy of Ukraine: Strategic Challenges and Implementation Technologies /Natalia Pantelieieva ; Sergii Krynytsia ; Yulia Zhezherun ; Mykhailo Rebyrk ; Liudmyla Potapenko // 2018 IEEE 9th International Conference on Dependable Systems, Services and Technologies (DESSERT), 24-27 May, 2018, P. 508–515.
2. Технология блокчейн (blockchain) – что это такое простыми словами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://real-investment.ru/finansovaja_gramotnost/blokchejn_blockchain_что_ehto_takoe_prostymi_slo_vami.
3. Яцків Н. Г. Перспективи використання технології блокчейн в мережі інтернет речей / Н. Г. Яцків, С. В. Яцків // Науковий вісник НЛТУ України. – 2016. – Вип. 26. – С. 381–387
4. Блокчейн на практике: как крупные компании используют технологию для мониторинга поставок [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://psm7.com/news/blokchejn-na-praktike-kak-krupnye-kompanii-ispolzuyut-technologieyu-dlya-monitoringa-postavok.html>
5. Кудирко О. В. Інновації в логістиці: перспективи використання технології блокчейн у ланцюгах поставок / О. В. Кудирко // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2017. – Вип. 15. – С. 158–163.
6. Чому платіжні системи на базі блокчейн будуть витіснити традиційні банківські [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.imena.ua/blog/blockchain-vs-banks/>.
7. Обзор применения технологии блокчейн в государственном управлении [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://medium.com>.

УДК 336.71:338.465.4(477)

**ТОКЕНІЗОВАНІ ІНВЕСТИЦІЙНІ ФОНДИ – НОВИЙ МЕХАНІЗМ
БІЗНЕС-ФІНАНСУВАННЯ**

Рогова Н. В., к.е.н., доцент
професор кафедри обліку і оподаткування
Черкаський інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»
rogovanv@ukr.net

Проблема обмеженості доступу до фінансових ресурсів уже давно набула системного характеру і потребує нових підходів до її вирішення задля поживлення ділової активності вітчизняного бізнесу, прискорення темпів економічного зростання та надання позитивного сприйняття безперервності та результативності процесів реформування національної економіки. До кола останніх відносяться очікування інфраструктурних змін в економічній системі України, зокрема внаслідок проведення пенсійної реформи, внесення змін у систему оподаткування, очищення банківського сектору, реалізації комплексної програми розвитку ринку страхових послуг, модернізації інфраструктури ринків капіталу відповідно до міжнародних стандартів і практик тощо.

Реалізація процесів реформування, на нашу думку, повинна враховувати таке важливе явище сьогодення як цифровізація, що стає можливою завдяки розвитку інформаційно-комунікаційних і фінансових технологій, охоплює економіку, промисловість, державне управління, освіту та інші сфери суспільного життя [1].

Цифрові трансформації, спрямовані на формування цифрової економіки, потребують розвитку відповідної технологічної та фінансової інфраструктури. З одного боку високотехнологічним компаніям і стартапам потрібні інвестиційні ресурси для формування технологічної інфраструктури цифрової економіки, а з іншого – фінансові установи першими відчувають вплив упровадження інноваційних технологій, а відтак вимушені визначитись з їх прийняттям, адаптуватись і взаємодіяти, але не тільки як спостерігачі або споживачі, а й як партнери щодо вирішення проблеми довгострокових інвестиційних ресурсів для успішної реалізації інноваційних проектів.

У цьому аспекті актуальності набуває питання трансформації традиційних фінансових інститутів, зокрема інвестування. Зарубіжна практика свідчить, що достатньо ефективним способом є інвестиційні фонди. Інвестиційний фонд – інститут інвестування, який утворює майновий комплекс добровільно переданих у довірче управління ресурсів для подальшої акумуляції та інвестування їх на диверсифікованій основі у перелік визначених законом об'єктів для отримання прибутку, з подальшим розподілом вартості чистих активів пропорційно часткам участі інвесторів [2]. Сучасною науковою думкою сформовані теоретико-методологічні засади, напрацьовані організаційно-правові та фінансові механізми інвестиційних фондів. У системі останніх особливе значення та місце займають венчурні фонди, адже вони спрямовані на підтримку швидкозростаючих інноваційних стартапів, які мають потенційно високу дохідність при високому рівні ризику.

Так, у 2017 р. кількість інвестиційних угод з українськими інноваційними компаніями становила 89, що показало зростання на 2,3 % порівняно з 2016 р., а загальна сума склала \$ 259 млн дол. США, що майже у три рази більше, ніж у 2016 р. [3]. На сьогодні в Україні активно діють майже 800 венчурних фондів (табл. 1).

Ураховуючи поширення процесів цифровізації, гостру потребу в значних довгострокових фінансових ресурсах, недостатню ліквідність венчурних фондів і неможливість широкого залучення середнього інвестору, ринок пропонує інноваційні фінансові продукти – токенизовані інвестиційні фонди [6]. У таких фондах об'єктом довгострокових інвестицій є токени. На сьогодні поширення набули токени, які відносно статусу корисності та безпеки, вирішення конкретного завдання ідентифікують, як: 1) монетизація додаткового сервісу для користувачів мережі – засіб доступу до протоколу, мережі або сервісу (токен-утіліти або службові токени); 2) залучення фінансування для побудови мережі й інших розробок – фінансовий актив (токен акції, ПФІ); 3) інвестиції з високою ліквідністю, фіксованим процентним доходом і вільним продажем на біржі (кредитний токен); 4) внутрішній платіжний засіб – аппкоіни [5].

Топ-5 українських венчурних фондів

Назва	A Ventures Capital	Chernovetskyi Investment Group	Dekarta Capital	TA Venture	Vostok Ventures
Дата відкриття	2012	2012	2008	2010	2012
Дата закриття	Вихід з проектів до 2018 р.	–	–	–	–
Стадії фінансування		Seed, A, B	A, B	Seed, A	Seed, A
Розмір капіталу	\$30 млн	\$750 млн	\$100 млн	\$ 50 млн	Не розкривається
Розмір інвестицій на 1 проект	\$0.3-3 млн	від \$100 тис.	A: \$1-3 млн; B: \$2-15 млн	Seed: до \$300 тис. A: до \$1 млн	Seed: \$20- \$300 тис. A: від \$300 тис.
Портфель українських проектів	Divan.tv, AR23D	–	ExpoPromoter	TOPMALL, Hotel Scan, Tripscan	SmartDoc, Vostok Games, Room8studio, BumperApps, Fxup

Джерело: сформовано на підставі [4]

Аналіз поширених інвестиційних фондів, де головним активом є криптоактиви, показав, що вони можуть бути організовані за принципами венчурних фондів для інвестування в інноваційні блокчейн-проекти з виходом або без виходу на ICO (наприклад, Blockchain Capital, SpiceVC, 22XFund), другі – за принципом хедж-фонду, які інвестують у криптовалюту і токени (наприклад, TaaS, BullToken), інші – за принципом пайових фондів (наприклад, Token Fund) [6]. За іншим підходом відрізняють фонди: 1) традиційні, 2) криптовалютні – інвестиції вкладаються в криптовалюту та ICO токени, тобто токенизовано (НТ-Т), 3) токенизовані – інвестиції отримуються за рахунок випуску токенів, інвестування здійснюється не токенизовано в стартапи (Т-НТ), 4) токенизовані криптовалютні – інвестиції отримуються за рахунок випуску токенів, а фонд інвестує в криптовалюту та токени (Т-Т) [7]. Деякі характеристичні особливості токенизованих інвестиційних фондів надано в табл. 2.

Варто зазначити, що поки ще не сформовано чіткої типологізації нових моделей інвестиційних фондів, що є цілком зрозумілим, враховуючи їх появу протягом декількох останніх років і відсутність сталих напрацьованих механізмів.

Характеристичні особливості токенизованих інвестиційних фондів

Характеристична ознака	Токенизований фонд
Технологія	Криптоактив – токени, які випущені на базі блокчейн-платформи.
Продаж	У процесі ICO (Initial coin offering) або на децентралізованих криптовалютних біржах. Кількість токенів може бути обмеженою на визначену суму, деяка їх частка може контролюватись і бути використана фондом на свій розсуд.
Ліквідність	Токени можна купувати, погашати, продавати в будь-який час. Вартість токена значно менше вартості паю традиційного фонду. Емісія токенів дольової участі підвищує ліквідність і дозволяє залучити більше інвесторів.
Прозорість	За рахунок блокчейн-технології всі операції фонду прозорі, захищені. При продажі токенів усі інвестори проходять процедуру KYC (Know Your Client).
Фінансові умови	Може бути визначена мінімальна сума інвестицій, залежно від якої запроваджуються бонусні програми. Наявність винагороди у відсотках на рік від середньорічної вартості інвестиційного портфелю фонду. Може стягуватися комісія при виводі засобів шляхом продажу токенів, враховуючи ринкову ціну паю.
Інвестиційний портфель	Гібридного типу, адже може включати декілька десятків криптовалют із високим обсягом ринкової капіталізації, або токени-акції. Частка окремих складових портфелю може змінюватись залежно від ситуації на криптобіржі, що дозволяє швидко диверсифікувати ризики. Термін інвестування – короткостроковий, середньо і довгостроковий.
Ефективність	Підвищується за рахунок зменшення транзакційних та операційних витрат. Залучення більшої кількості інвесторів позитивно впливає за збільшення обсягу залучення капіталу та, відповідно, доходності фонду.

Джерело: сформовано на підставі опрацювання [8]

Отже, ринок криптоактивів тільки на початку свого формування. Пропозиції нових інвестиційних продуктів і нових моделей інвестиційних фондів, безумовно, є інноваційними, але, водночас, достатньо ризикованими внаслідок волатильності ринку криптоактивів і невизначеності довгострокових перспектив. Подальшого вирішення потребують питання забезпечення регулювання та дотримання цими фондами вимог фінансової безпеки. Вважаємо, що токенизовані інвестиційні фонди як новий механізм бізнес-фінансування завдяки перевагам технології блокчейн роблять процес інвестування більш демократичним, відкритим і прозорим.

Список використаних джерел

1. Digitization of the Economy of Ukraine: Strategic Challenges and Implementation Technologies /Natalia Pantielieieva ;Sergii Krynytsia ;Yulia Zhezherun ; Mykhailo Rebyk ; Liudmyla Potapenko // 2018 IEEE 9th International Conference on Dependable Systems, Services and Technologies (DESSERT), 24-27 May, 2018, Page(s):508-515.

2. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність : навч. посіб. / Т. В. Майорова. – К. : ЦУЛ, 2003. – 376 с.
3. Ukrainian Venture Capital and Private Equity Overview 2017 [Electronic resource]. – Mode of access : <https://inventure.com.ua/analytics/investments/ukrainskij-rynok-venchurnogo-kapitala-i-pryamyh-investicij-2017#>.
4. Украинские венчурные фонды: к кому стартапам стоит идти за деньгами [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://ain.ua/2013/03/18/ukrainskie-venchurnye-fondy-k-komu-startapam-stoit-idti-za-dengami/>.
5. Bitbon Space [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.bitbon.space/ru/zadacha-bitbon>.
6. Популярные криптофонды: чем отличаются и как выбрать правильно [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://cryptonet.biz/ru/populyarnye-kriptofondy-chem-otlichayutsya-i-kak-vybrat-pravilno/>.
7. Новая модель токенизированных криптовалютных фондов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://medium.com/@eikepost_13492/.
8. Обзор популярных токенизированных фондов 2017-2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://bitcryptonews.ru/blogs/investment/obzor-populyarnyix-tokenizirovannyix-fondov-2017-2018>.

УДК 330.46; 519.61:511

PRECURSING OF CRYPTOCURRENCIES CRISES RELYING ON THE THEORY OF COMPLEX SYSTEMS

V. N. Soloviev, professor

Head of the Department of Computer Science and Applied Mathematics
vnsoloviev2016@gmail.com

A. O. Belinskiy, student

Kryvyi Rih State Pedagogical University

Cryptocurrency market is a complex, self-organized system, which in most cases can be considered either as a complex network of market agents, or as an integrated output signal of such a network - a time series, for example, prices of individual cryptocurrency. Bitcoin [1] is electronic and decentralized cash that does not have control from the state, banks or third parties and relies on cryptographic protocols and the distribution of users who collect, store and execute transactions. Many factors determine the unprecedented volatility of price in this market, which leads to considerable losses for people who work in this market. Therefore, the detection of possible trends of cryptocurrencies movement and construction of indicators precursors of possible crashes and critical events is an extremely urgent problem. We will indicate possible crises relying on network, quantum and multiplex measures.

time of time t_a) and y_b (at the time of time t_b) are connected, if for any other value (y_c, t_c) , which is placed between them (ie, $t_a < t_c < t_b$), the condition is satisfied:

$$y_c < y_a + (y_b - y_a) \frac{t_c - t_a}{t_b - t_a}.$$

Quantum econophysics indicators. Heisenberg uncertainty principle. The Heisenberg uncertainty principle is one of the cornerstones of quantum mechanics. The modern version of the uncertainty principle, deals not with the precision of a measurement and the disturbance it introduces, but with the intrinsic uncertainty any quantum state must possess, regardless of what measurement is performed. Heisenberg's uncertainty ratio which is the fundamental consequence of non-relativistic quantum mechanics axioms and appears to be (e.g. [2]):

The reason is that measurements always imply a comparison with something, considered to be a model, while there are no constant standards in economics. Thus, economic measurements are fundamentally relative, are local in time, space and other socio-economic coordinates, and can be carried out via consequent and/or parallel comparisons «here and now», «here and there», «yesterday and today», «a year ago and now» etc. Due to these reasons constant monitoring, analysis, and time series prediction (time series imply data derived from the dynamics of stock indices, exchange rates, cryptocurrencies prices, spot prices and other socio-economic indicators) becomes relevant for evaluation of the state, tendencies, and perspectives of global, regional, and national economies.

Constructing our indicator, we first suppose there is a set of K time series, each of N samples, that corresponds to the single distance T , with an equal minimal time step Δt_{\min} :

$$X_i(t_n), \quad t_n = \Delta t_{\min} n; \quad n = 0, 1, 2, \dots, N-1; \quad i = 1, 2, \dots, K.$$

To bring all series to the unified and non-dimensional representation, accurate to the additive constant, we normalize them, having taken a natural logarithm of each term of the series. Then consider that every new series $x_i(t_n)$ is a one-dimensional trajectory of a certain fictitious or abstract particle numbered i , while its coordinate is registered after every time span Δt_{\min} , and evaluate mean square deviations of its coordinate and speed in some time window $\Delta T = \Delta N \cdot \Delta t_{\min} = \Delta N$, $1 \ll \Delta N \ll N$. The «immediate» speed of i particle at the moment t_n is defined by the ratio:

$$v_i(t_n) = \frac{x_i(t_{n+1}) - x_i(t_n)}{\Delta t_{\min}} = \frac{1}{\Delta t_{\min}} \ln \frac{X_i(t_{n+1})}{X_i(t_n)}$$

with variance D_{v_i} and mean square deviation Δv_i .

Keeping an analogy with an uncertainty after some transformations we can write an uncertainty ratio for this trajectory:

$$\frac{1}{\Delta t_{\min}} \left(\left\langle \ln^2 \frac{X_i(t_{n+1})}{X_i(t_n)} \right\rangle_{n, \Delta N} - \left(\left\langle \ln \frac{X_i(t_{n+1})}{X_i(t_n)} \right\rangle_{n, \Delta N} \right)^2 \right) \sim \frac{h}{m_i},$$

where m_i - economic «mass» of an i series, h - value which comes as an economic Planck's constant.

Random matrix theory. For the stock market problem the precise nature of underlying «interactions» between subunits are not known. Here, we analyze cross correlations between stocks by applying concepts and methods of random matrix theory. Random matrix theory has been applied extensively in studying multiple financial time series. In order to quantify correlations, we calculate the logarithmic return of the i th cryptocurrencies price series over a time scale $\Delta t = 1$ day. We calculate the pairwise cross – correlation coefficients between any two cryptocurrencies returns time series. For the correlation matrix C we calculate its eigenvalues $C = U\Lambda U^T$ where U denotes the eigenvectors, Λ is the eigenvalues of the correlation matrix, whose density $f_c(\lambda)$ is defined as follows, $f_c(\lambda) = (1/N)dn(\lambda)/d\lambda$, where $n(\lambda)$ is the number of eigenvalues of C that are less than λ . In the limit $N \rightarrow \infty, T \rightarrow \infty$ and $Q = T/N \geq 1$ fixed, the probability density function $f_c(\lambda)$ of eigenvalues λ of the random correlation matrix M has a close form:

$$f_c(\lambda) = \frac{Q}{2\pi\sigma^2} \frac{\sqrt{(\lambda_{\max} - \lambda)(\lambda - \lambda_{\min})}}{\lambda}$$

with $\lambda \in [\lambda_{\min}, \lambda_{\max}]$, where λ_{\min}^{\max} is given by $\lambda_{\min}^{\max} = \sigma^2(1 + 1/Q \pm 2\sqrt{1/Q})$, and σ^2 is equal to the variance of the elements of matrix M .

Data. Bitcoin, despite its uncertain future, continues to attract investors, crypto-enthusiasts, and researchers. Different discussions began to lead to different kinds of crashes, crisis events, and bubbles, which professional investors and inexperienced users began to fear. Thus, taking into account the experience of previous our researchers [3], we created our classification of such leaps and falls, and emphasize 14 crashes and critical events that we will predict.

For example, on figures below, there are quantum measures witch behave in a defined way before crash or critical event:

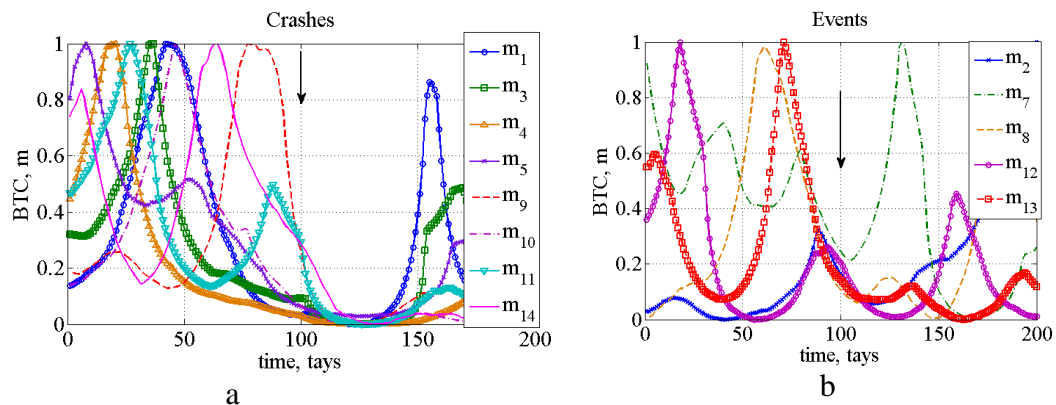


Fig 1. Dynamics of measure m for local crashes (a) and critical events (b)

Conclusions. As it has been shown by us, the monitoring and prediction of possible critical changes is of paramount importance. The theory of complex systems presents a powerful toolkit of methods and models for exploring dynamics of time series different nature and considering similar methods, we can observe a certain behavior in pre-crisis period.

References

1. Nakamoto, S. (2009). Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System. Retrieved from <http://bitcoin.org/bitcoin.pdf>.
2. Sapsin V., Soloviev V. (2009). «Relative quantum econophysics – new paradigms in complex systems modeling». Retrieved from arXiv:0907.1142v1 [physics.soc-ph].
3. Soloviev, V., Belinskiy, A. (2018). Methods of nonlinear dynamics and the construction of cryptocurrency crisis phenomena precursors. Retrieved from arXiv:1807.05837v1 [q-fin.ST].

УДК 336.7; 004.04

CURRENT TRENDS IN FINTECH DEVELOPMENT AND ITS IMPACT ON FINANCIAL STABILITY

Khutorna M. E.,
Associated professor, SHEE «Banking University»
Cherkasy scientific-and-educational institute
Lmiroslava7@gmail.com

This paper represents a short report of the main results of observation how an implementation of the modern infocommunication technologies in financial sphere causes radical changes in the financial intermediation nature. I investigate FinTech and its influence on security, resistance and stability of the financial system thus its impact on economic development as a whole. Here it is a question why this interaction is not obvious and it is important to examine it? In general Fintech is a subsegment of financial innovations.

For now, two concepts of the financial innovations could be revealed:

1) object-oriented concept that deals with new financial products and services. The main goal is to maximize the profit. Global financial crisis 2008 is a bright evidence of this concept great collapse. Many economists are convinced that their rapid development (in quantitative as well as in qualitative aspects) caused deep destructive economic consequences in 2008;

2) process-oriented concept that pertains to advanced technological approaches in financial intermediation. In this case the main goal is to make financial intermediation inclusive, enable to produce useful and affordable financial products and services that meet consumers' needs and delivered in a responsible and sustainable way.

Of course, current stage of financial innovations development differs radically – they are foremost technological-oriented. But it does not mean that it is completely safe and generates no threats to financial system. On our mind, main challenges for active technologicalization of the financial sphere are as follows:

- a) security (we mean information, cyber, data and finance securities);
- b) resistance of the financial system to shocks;
- c) influence of the transformed financial intermediation on the real economy (object-oriented financial innovations caused financial sector moving away from the real economy and its demands. And what about technological financial innovations' influence?)

All FinTech sector could be divided into two groups: 1) those that offer financial services and compete with traditional intermediators; 2) those that develop technology-based infrastructure and services (Table 1). Second-mentioned are those that traditional financial intermediators are to be keen on collaboration with them. On our mind, the level of security directly depends on their functionality.

Table 1

Typology of FinTech companies

Criterion	Specialization	Interaction with TFI*
1 st group - those firms that offer financial services	Payments/Transactions	<i>Alternative to traditional financial intermediators</i>
	Lending	
	Investment Banking/Capital Markets	
	Insurtech	
	Wealth/Investment Management	
2 nd group - those firms that develop technology-driven infrastructure and services	Institutional/B2B	<i>Collaboration with traditional financial intermediators</i>
	Personal Finance	
	Regtech	
	Techfin	

* TFI - traditional financial intermediation

Source: Author's generalization.

Should be mentioned that the first stage in FinTech development took place in 2015, but the first half of 2018 makes us state the beginning of the new epoch in financial intermediation. (*we estimate it by such quantitative indicators: the number of deals arranged by investors and their value in \$B*). The recognized leader is Chinese technological company Ant Financial that works in Institutional and B2B sphere that belongs to the 2nd group mentioned above (Table 2).

Table 2

Top 10 global fintech deals in H1 '18

Ant Financial – \$14B, China (Institutional/B2B)	IRIS Software Group – \$1.8B, UK (Institutional/B2B)
WorldPay – \$12.9B, UK(Payments/transactions)	PowerPlan – \$1.1B, USA (Institutional/B2B)
Nets – \$5.5B, Denmark (Payments/transactions)	Cayan – \$1.05B, USA (Payments/transactions)
Blackhawk Network Holdings – \$3.5B, USA (Payments/transactions)	OpenLink Financial – \$1B, USA (Investment banking/capital markets)
iZettle – \$2.2B, Sweden (Payments/transactions)	Nordax Group – \$788M, Sweden (Institutional/B2B)

Source: Pulse of Fintech 2018, Global analysis of investment in fintech, KPMG International (data provided by PitchBook) 9 July, 2018.

Concerning Ukraine, it should be mentioned that Fintech ecosystem is on the first stages of its development. Though unexpectedly its structure is rather balanced – 26% of FinTech firms belong to the sphere of technology-based infrastructure and services. So, Ukrainian market in its majority reflects global trends of Fintech development, though incomparably smaller.

Should be mentioned that further increasing of Fintech market is strongly expected, especially due to current changes in traditional financial intermediation:

1) adoption of new EU Directive that sets up so-called «open bank». From now in EU bank can give an access to personal client's data (of course if she/he gives agreement for this) to the third-party company. Here of course there is a question of information and data security on all steps of theirs management;

2) complication of all regulative norms, especially for bank and in addition, adoption of new reporting standards. All these complicated document production and document management;

3) everlasting problem of financial intermediation – risk management. The most obvious task for FinTech might be creating of Credit Score System on BigData Technology;

4) we are at the edge of legislation of remote clients' identification – here biometric one can become efficient counteraction to any kinds of fraud.

Another important problem is to determine the features of FinTech's impact on financial stability. We should admit that current state of FinTech does not reveal any significant signs of threats to financial stability.

However, if in future qualitative and quantitative parameters of their development (which is highly expected) are kept, FinTech can become a channel of systemic risks. That is why a special attention should be paid to the understanding of potential threats to financial stability. They require systematic monitoring by financial stability insurers.

Should be mentioned that today, the identified threats are not obvious and have no practical evidence. It is expected that FinTech development will make the financial system more resistant, more secured and stable to a variety of shocks. However, this is precisely the main problem of identifying threats to financial stability – negative impacts become evident only at the moments of their critical accumulation or even inevitability.

For summarizing should be said that the development of FinTech from position of financial intermediation – it is an increase of operation efficiency due to the use of roboadvice, RegTech, machine learning and AI, advanced algorithms to assess creditworthiness due to Big Data use etc.

For financial services users it means useful and affordable financial products and services that meet their needs and, as a result, finance is becoming much more inclusive.

Therefore, it is very important now when FinTech volumes are not yet critical, to be aware of the content of potential threats that may further affect financial stability and security.

The authorities responsible for ensuring financial stability should establish systematic monitoring and reporting on the impact of FinTech on the development of financial intermediation and financial stability.

УДК 336.767

ЦИФРОВІ ТЕХНОЛОГІЇ У РОЗВИТКУ ДІЯЛЬНОСТІ ІНСТИТУТІВ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Чепелюк Г. М., к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів та банківської справи
Черкаський інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»
chepelyk.b@ukr.net

Інвестиційна діяльність в Україні представлена у формі багатоступеневої моделі та здійснюється відповідними інституціями (банки, страхові компанії, недержавні пенсійні фонди, інститути спільного інвестування).

Інститут спільного інвестування – це інвестиційний фонд, в якому кошти інвесторів акумулюються для подальшого отримання прибутку через вкладення їх у цінні папери інших емітентів, корпоративні права та нерухомість.

Діяльність інститутів спільного інвестування регламентується Законом України «Про інститути спільного інвестування» та Рішенням Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку «Про затвердження Положення про особливості здійснення діяльності з управління активами інституційних інвесторів».

В Україні з початку реєстрації за станом 31.08.2018 – 2412 інститутів спільного інвестування, серед них: 1) 595 корпоративних інвестиційних фондів; 2) 1817 пайових інвестиційних фондів [1].

У світі інститути спільного інвестування виникли та набули серйозного розвитку як механізм реалізації запиту приватних інвесторів щодо вкладення вільних коштів з метою отримання прибутків у XIX столітті. Тому створення інвестиційних фондів дозволили активізувати населення до диверсифікації розміщення своїх вільних коштів.

Формування ринку спільного інвестування відбувається під впливом зовнішніх та внутрішніх чинників.

Дослідження статистичних даних щодо об'єктів інвестування свідчить про те, що протягом останніх п'яти років переважну більшість серед емітованих цінних паперів складають акції банків (для виконання вимог НБУ з капіталізації), акції державних підприємств. Також відзначимо, що названі випуски цінних паперів є відкритими формально. Де-факто їх розповсюдження відбувається серед заздалегідь визначеного кола осіб. Тобто, інститути спільного інвестування в Україні не виконують тих функцій, які обумовили їх виникнення та досить успішно працюють у країнах з ринковою економікою.

Г. Терещенко наводить як інші проблеми, які не дають можливості розвиватися ринку спільного інвестування: низький рівень диверсифікації активів, поінформованості населення про переваги ІСІ, недостатня кількість консалтингових та інформаційних центрів, маркетингових фірм, які б надавали консультаційні послуги щодо розвитку фондового ринку загалом та демонстрації позитивних прикладів їхньої діяльності [3].

Оскільки Україна задекларувала інтеграцію з ЄС ще у 2005 році, з того часу було прийнято значну кількість законодавчо-нормативних актів з метою кореляції правових норм з вимогами ЄС, то необхідно впроваджувати відповідні заходи та технології щодо усунення чи мінімізації наведених чинників стримування ефективності діяльності інститутів спільного інвестування.

Вважаємо, що найбільш ефективними у контексті розвитку інститутів спільного інвестування, які є частиною не тільки інституції фінансового посередництва, а й усієї економічної та соціальної системи, будуть заходи з розвитку цифрової економіки та суспільства України. Кабінетом Міністрів України прийнято Концепцію розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації. Нею окреслено основні положення, цілі, принципи, напрями цифрового розвитку [2].

Цифрова економіка максимально ефективно функціонує на ринках з великою кількістю учасників та високим рівнем ІКТ-послуг. Технологічно цифрову економіку визначають такі тренди, як: мобільні технології, бізнес-аналітика, хмарні розрахунки, соціальні медіа.

Слушною є думка, що світове суспільство стрімко входить в епоху цифрової платформенної економіки, в якій інструменти, що використовуються, механізми на базі Інтернету та онлайн-платформ складають фундамент економічного й соціального життя [5].

Цифровий розвиток України полягає у створенні ринкових стимулів, мотивацій, попиту та формуванні потреб щодо використання цифрових технологій, продуктів та послуг серед вітчизняних секторів промисловості, сфер життєдіяльності, бізнесу та суспільства з метою їх ефективності, конкурентоспроможності, національного розвитку [6].

Аналогічну мету переслідує ЄС, розробивши Стратегію цифрового єдиного ринку, що спрямована на відкриття цифрових можливостей для людей і бізнесу, а також посилення позицій Європи як світового лідера в галузі цифрових технологій [4].

Спільна ініціатива Європейської індустрії ІКТ з Європейською комісією на 1,4 мільярда євро, сформована з метою переосмислення інфраструктури та створення мережі, послуг зв'язку наступного покоління, які забезпечать повсюдне надзвичайно швидке підключення та безперебійну доставку послуг за будь-яких обставин.

Хмарні обчислення представляють собою модель для забезпечення зручного доступу до мережі на вимогу до спільного пулу налаштованих обчислювальних ресурсів (мереж, серверів, сховищ, програм і служб). Вони

можуть бути швидко забезпечені та випущені з мінімальними зусиллями керування або взаємодії з постачальниками послуг. Позитивним аспектом є те, що користувачам хмарних сервісів не потрібно вкладати кошти у власну інфраструктуру. Зберігання та обробка відбувається у хмарі, а не в приміщеннях користувача чи на його пристроях. Хмарні сервіси можуть швидко зростати або зменшуватись відповідно до попиту.

Таким чином, наведені цифрові технології дозволять посередництвом діяльності інститутів спільного інвестування мобілізувати та перерозподілити кошти у галузях економіки, покращити інфраструктуру та підвищити рівень суспільного життя. Також Україна зможе отримати вирішальні конкурентні переваги на міжнародному рівні за умови здатності генерувати хвилю цифрових нововведень, що впроваджуються у всіх галузях економіки. Цифрова революція відкриває можливості для великих та малих компаній, адже багатьом учасникам ринку необхідна інформація щодо того, в які технології інвестувати та як забезпечити фінансування цифрових перетворень.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://old.nssmc.gov.ua/fund/analytics>.
2. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.01.2018 № 67-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80>.
3. Терещенко Г. Інститути спільного інвестування для забезпечення інноваційного розвитку [Електронний ресурс] / Г. Терещенко // Незалежний аудитор. – 2013. – № 9. (20). – Режим доступу : https://n-auditor.com.ua/uk/component/na_archive/693.html?view=material.
4. European Commission / 2018 International Digital Economy and Society Index - SMART 2017/0052. – Luxembourg, Publications Office of the European Union: <file:///D:/-User%20Data=-/Downloads/StudyInternationalDigitalEconomyandSocietyIndex2018.pdf>.
5. Parker G. G., Alstyn Marshall W. V., Choudary S.P. «Platform Revolution: How Networked Markets Are Transforming the Economy and How to Make Them Work for You», 2016. – 256 p.
6. Digitization of the Economy of Ukraine: Strategic Challenges and Implementation Technologies / Natalia Pantielieieva ; Sergii Krynytsia ; Yulia Zhezherun ; Mykhailo Rebryk ; Liudmyla Potapenko // 2018 IEEE 9th International Conference on Dependable Systems, Services and Technologies (DESSERT), 24–27 May, 2018, P. 508-515.

УДК : 338.28:(004.08+621.377.6)

ЦИФРОВІЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ АПК

Гмиря В. П., к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів та банківської справи
viktoryagmirya@ukr.net

Ткаченко І. Ю., здобувач вищої освіти
Черкаський інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Світ вже вступив в епоху цифрової глобалізації, яка визначається потоками даних, які містять інформацію, ідеї та інновації. За прогнозними даними експертів, до 2020 року 25 % світової економіки перейде до впровадження технологій цифровізації, що дозволяють державі, бізнесу та суспільству функціонувати ефективно. Розвинені країни, завершивши індустріалізацію, успішно модернізують свою економіку. Вони прискореними темпами розвивають інноваційні технології, де домінує штучний інтелект, автоматизація та цифрові платформи. Глобальні витрати на науково-технологічні розробки сьогодні складають близько 2,0 трлн дол. США з щорічним приростом у середньому 4,0 % [1].

Цифрова технологія в Україні розглядається як основний шлях до диверсифікації національної економіки, її переорієнтації з сировинної на індустріально-сервісну модель. Такі традиційні галузі, як, сільське господарство і, зокрема, селекція в рослинництві та тваринництві, що забезпечують масове виробництво та споживання в збиток навколишньому середовищу, втрачають колишню значимість. На зміну приходять «розумні» агротехнології, які забезпечуються завдяки машинному навчанню і нейромережам, цифровим платформам, 3D друку, робототехніці, біосенсорам і Big Data. Можливості для модернізації галузі величезні.

Сільське господарство у світі перетворюється з традиційної в високотехнологічну галузь, яка здатна створити нові ринки для інноваційних рішень і розробок, що не існували раніше для вирішення великої кількості практичних завдань. Настав час, коли інтелектуальні цифрові рішення повинні допомогти сільському господарству країни впоратися з проблемами підвищення продуктивності праці в галузі та її сталого розвитку.

Сільське господарство найбільш вразлива галузь економіки від природних явищ, багато у чому залежить від кліматичних факторів. Згодом вплив зміни клімату на продовольчу безпеку у світі буде наростати. Інтенсивність, сезонність та кількість опадів стануть все більш непередбачуваними, що значно зменшить можливість адаптації аграрного бізнесу до подібних змін. До цього можна додати величезний збиток, що наноситься економіці країни в результаті посухи або повеней, викликаних кліматичними змінами [2].

Цифровізація в АПК дозволить: знизити ризики, адаптуватися до зміни клімату, підвищити врожайність сільськогосподарських культур і продуктивність тварин, своєчасно планувати польові роботи. Зниження витрат

на виробництво продукції, підвищення її якості та конкурентоспроможності на основі ефективного використання ресурсів і науково-обґрунтованих підходів – це головне завдання цифровізації сільського господарства. Забезпечення необхідною інформацією сільських товаровиробників дозволить знизити транзакційні витрати на купівлю і продаж, спростити ланцюжок поставок продукції від поля до споживача, скоротити дефіцит кваліфікованої робочої сили [3].

Сільським підприємцям необхідно виробляти більше продуктів харчування з меншими ресурсами. Тому потрібен суттєвий прорив у технологіях виробництва сільськогосподарської продукції. Працювати по-старому, «на око», у сільському господарстві без цифровізації – значить програти світову конкуренцію. Фермер для того, щоб залишатися конкурентним на ринку, повинен вміти прогнозувати пропозицію своєї продукції в залежності від попиту і переваг споживачів. Для прийняття правильного або, як зараз прийнято говорити, «розумного» управлінського рішення, фермер повинен володіти цифровими технологіями, такими як супутникові знімки, алгоритми диференційованої обробки поля, високотехнологічні датчики, мобільні додатки і GPS-системи. Це означає, що потрібно змінити систему професійної підготовки фахівців, починаючи від сільської школи, коледжу та університету, які повинні дати можливість фермеру навчитися нових знань. Знання швидко змінюються, і освіта повинна бути безперервною відповідно до сучасних вимог і завдань [4].

Досвід країн із розвиненою аграрною сферою свідчить про те, що впровадження ІТ-технологій у виробництво дозволило їм скоротити не заплановані витрати до 20 %. Фермери, використовуючи доступні мобільні або онлайн-додатки, які при завантаженні даних по своєму полю (координати, площа, тип культур, урожайність за кілька років) отримують точні рекомендації по здійсненню подальших дій із урахуванням аналізу багатьох факторів як на своїй ділянці, так і у зовнішньому оточенні. Ці дані фермер зможе комбінувати з даними, отриманими з техніки, датчиків, дронів, супутника та інших зовнішніх додатків для прийняття рішення. Фермер також може самостійно простежити весь шлях просування продукту від поля до споживача, що гарантує його якість і забезпечує потреби клієнтів.

Сільгосптехніка заводу John Deere вже здатна передавати інформацію про стан врожаю. Зйомки полів, що виконуються цією компанією, дозволяють скоротити витрати на їх обстеження до 90 %.

Цифрові технології дозволяють навчати фермерів, які перебувають у різних країнах, передовим методам роботи, а також дотримуватися єдиних стандартів виробництва.

Список використаних джерел

1. Айзексон В. Інноватори: як група хакерів, геніїв та гіків здійснила цифрову революцію. – Київ. – Видавництво «Наш формат». – 2017. – 488 с.
2. Цифрова адженда України – 2020 («Цифровий порядок денний» – 2020). Концептуальні засади (версія 1.0). Першочергові сфери, ініціативи, проекти «цифровізації» України до 2020 року. [Електронний ресурс] / НІТЕСН office. – грудень 2016. – 90 с. – Режим доступу: <https://uccr.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf>.

3. Гройсман В. Цифрова економіка здатна стрімко підвищити ВВП [Електронний ресурс] / В. Гройсман // Новини економіки. – 8 вересня 2017.
4. Норец Н. К. Цифровая экономика : состояние и перспективы развития / Н. К. Норец, А. А. Станкевич // Инновационные кластеры в цифровой экономике: теория и практика : труды научно-практической конференции с международным участием 17-22 мая 2017 года / под ред. д-ра экон. наук, проф. А. В. Бабкина. – СПб. : Изд-во Политехн. ун-та, 2017. – 592 с. – Режим доступа: <http://inecprom.spbstu.ru/files/inprom-2017/inprom-2017.pdf>. – С. 173-179.
5. Криворучко О. С. Імперативи формування та доміанти розвитку цифрової економіки у сучасному парадигмальному контексті / О. С. Криворучко, Н. М. Краус // Парадигмальні зрушення в економічній теорії ХІХ ст.: зб. наук. пр. за матеріалами ІІІ Міжнар. наук.-практ. конф., 2-3 лист. 2017 р. – Київ : КНУ ім. Т. Шевченка, 2017. – С. 681-685.

УДК 37.015

КІБЕРБУЛІНГ ЯК НАСЛІДОК РОЗВИТКУ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Маренич А.І., к.е.н., доцент
доцент кафедри менеджменту та інформаційних технологій
marenychai@gmail.com

Кабенгеле Г. Т., здобувач вищої освіти
Черкаський інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Зростання темпів цифровізації й інформатизації світового суспільства, а також цифрова трансформація багатьох секторів соціальної взаємодії бізнесу та деяких сфер життєдіяльності (медицина, освіта тощо) – це процес переходу людства до цифрового спілкування, що покликаний створити необхідну інфраструктуру, так зване «сприятливе віртуальне середовище».

У сьогоднішні найактивнішими користувачами мережі Інтернет є діти та підлітки. Статистика подає, що в Україні мережею Інтернет уже користується 200 тис. дітей у віці від 5 до 18 років, і з кожним роком кількість юних користувачів збільшується більш, ніж на 30 %. При цьому тільки 15 % батьків здогадуються про труднощі, з якими зіштовхуються їхні діти в Інтернеті, і менш половини батьків мають уявлення про елементарні засоби безпеки у мережі Інтернет. Інтернет у сьогоднішні став невід'ємною частиною життя сучасних дітей, їхнім найближчим оточенням. Вони швидко орієнтуються у віртуальному світі, відкривають власні способи використання новітніх можливостей інформаційно-комунікаційних технологій, розвивають нові потреби. У своїх природних експериментах із засвоєння навколишнього середовища діти стикаються з небезпеками і у віртуальному просторі, а батьки цього не помічають.

Саме розвиток цифрових комунікацій дав змогу вивільнювати свою агресію в мережі, і став причиною такої загальновідомої проблем, яка охопила майже весь світ – «Кібербулінг».

Кібербулінг – це багатогранна проблема визначення якої відрізняється з точки зору різних наукових поглядів. Проте загальні риси всіх видів Кібербулінга є наступними: образи, агресивні тексти чи зображення які надсилаються безпосередньо жертві через мобільний телефон або публікуються в Інтернеті для того, щоб більше людей могли брати участь у процесі приниження жертви [1, 2].

Розробка теоретико-методологічних засад формування поняття про кібербулінг та шляхів його профілактики є провідною проблемою психолого-педагогічної науки. У світовій практиці питання прояву та профілактики висвітлили у своїх роботах Л. А. Найдьонова, О. Т. Барішпольця, М. Робін, П. Ланган та інші.

Статистичні дані показують зростання залякування в Інтернеті. У дослідженні Pew Research за 2007 рік було встановлено, що 32 % підлітків є жертвами певного типу харасменту в Інтернеті. Майже десять років потому, дослідження в 2016 році, проведене дослідницьким центром Cyberbullying, виявило, що ці цифри майже не змінились. До 2016 року близько 34 відсотків підлітків повідомили, що вони стали жертвами «інтернет знущань». Тим часом, Національна рада з попередження злочинності повідомляє що відсоток підлітків вищий, ніж 43 % [1, 2].

Дані Google Trends вказують на те, що набагато більше уваги зосереджено на покаранні комп'ютерних розповсюджувачів, ніж будь-коли раніше. Обсяг пошуків за «залякування в Інтернеті» зріс утричі з 2004 року. Дослідження, представлені на Нараді педіатричних наукових товариств у 2017 році, показали, що кількість дітей, які потрапили до лікарень після спроб самогубства або вираження думок про самогубство, зросла удвічі в період між 2008 та 2015 роками. Більшість підлітків-самогубців тепер частіше певним чином пов'язані із кібербулінгом, ніж будь-коли раніше. Значна частина зростання пов'язана зі збільшенням залякування в Інтернеті [3]. Javelin Research вважає, що діти, які потерпіли від залякування, в 9 разів частіше стають жертвами шахрайства з ідентифікацією [4].

Для більш наглядного прикладу поширення кібербулінгу наведено результати міжнародного опитування дорослих в Ipsos у 28 країнах, які показують, що все більше батьків вважають, що їх діти зазнали певної форми насилля в Інтернеті (рис. 1). Інтерес представляють Росія та Японія. У обох країнах батьки висловили надзвичайно високий рівень впевненості у тому, що їхні діти не зазнали будь-якого насильства в Інтернеті.

Тим часом індійські батьки залишалися серед найвпевненіших, що їхні діти були піддані комп'ютерному насиллю, принаймні іноді. По всій Європі та Америці також з'являється більше батьків що переймаються проблемою кібербулінгу. Батьки усвідомлюють негативний досвід своїх дітей з залякуванням в Інтернеті тому що їхні діти й справді все частіше відчувають такі напади у соціальних мережах.



Рис. 1. Відсоток батьків, які впевнені що їх діти зазнали кібернасилля [4]

Знищити повністю кібербулінг, як і традиційний булінг в його мінімальній формі, принципово неможливо, але це не значить, що дорослі можуть ігнорувати це явище, відсторонюватись від регулювання підліткових конфліктів. Тож було розроблено шляхи профілактики кібербулінгу у підлітковому середовищі. Профілактична робота дає можливість зменшити страждання та довготривалі негативні психологічні наслідки жертв цькування, запобігти дії терору і непоправних трагедій. Запропонований мінімум теоретичного знання, психологічні характеристики, правила реагування, алгоритм побудови комунікації – матеріал, який можна рекомендувати для практичного використання психологам, педагогам і батькам.

Одним із основних напрямів профілактики кібербулінгу є формування загальної медіакультури у сфері користування інформаційно-комунікаційними технологіями шляхом запровадження спільних правил, створення громадської думки, формування в групі командного духу колективу а в організації – здорової спільноти. Тож не можна забувати, що людина – це соціальна істота і в моменти кібер(інтернет)–харасменту, особа потребує якомога більше підтримки зі сторони близьких і рідних, а також, якщо потрібно, психолога.

Список використаних джерел

1. Медіакультура населення України: Інформ. бюл. Черв. '2008 / За ред. Л. А. Найдюнової, О. Т. Баришпольця. – К., 2008. – 51 с.
2. Медіакультура особистості: соціально-психологічний підхід. Навчально-методичний посібник / За ред. Л. А. Найдюнової, О. Т. Баришпольця. – К. : Міленіум, 2009. – 440 с.
3. [Електронний ресурс] – <https://trends.google.com.ua/trends/explore?q=%D0%BA%D1%96%D0%B1%D0%B5%D1%80%D0%B1%D1%83%D0%BB%D1%96%D0%BD%D0%B3>.
4. Факты и статистика киберзапугивания за 2016-2018 гг. [Електронний ресурс] – <https://www.comparitech.com/internet-providers/cyberbullying-statistics/>.

УДК 338.28:330.5

ВИКЛИКИ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ДЛЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Руденко М. В., к.е.н., доцент
доцент кафедри менеджменту та ІТ
mykola_rudenko@ukr.net

Лащ А. І., здобувач вищої освіти
Черкаський інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

У сучасному світі стрімке зростання цифрового сектору відкриває унікальні можливості для розвитку інформаційно-мережевої економіки країн. Світ вступив в нову епоху цифрової глобалізації, яка визначається безперервними потоками даних, які містять інформацію, знання, ідеї та інновації. За прогнозними даними експертів BCG (The Boston Consulting Group) до 2020 року приблизно 25 % світової економіки перейде до впровадження технологій цифровізації, які дозволяють державі, бізнесу та суспільству функціонувати більш ефективно. Розвинені країни, завершивши індустріалізацію, успішно цифровізують економіки, прискореними темпами розвиваючи інноваційні технології, де домінує штучний інтелект, автоматизація та цифрові платформи [1, с. 61].

Реалізація інформаційно-комунікаційних можливостей та переваг новітніх технологій, необхідність набуття лідируючих позицій і зміцнення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств у глобалізованому цифровому світі вимагають від уряду зваженої політики щодо цифровізації.

Першим «цифровим стрибком» для України став ухвалений КМУ проект «Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 рр. та затвердження плану заходів щодо її реалізації». Таким чином передбачається виконання комплексу заходів щодо розвитку комунікаційних та інформаційних мереж, впровадження новітніх цифрових інфраструктур, імплементації відповідних стимулів для цифровізації економіки, використання та споживання цифрових технологій [2].

Під цифровізацією розуміється насичення фізичного світу електронно-цифровими пристроями, засобами, системами та налагодження електронно-комунікаційного обміну між ними [2]. Сьогодні цифровізація економіки є рушійною силою, що спонукає до впровадження інформаційно-комунікаційних та цифрових технологій в усі види економічної діяльності та сфери життєдіяльності суспільства. Її стрімкий розвиток істотно впливає та видозмінює традиційну економіку, трансформуючи її від такої, що споживає ресурси, до економіки, що породжує нові невичерпні інформаційні ресурси.

Україна – чи не єдина країна у Європі, яка до останнього часу не мала власного «цифрового» бачення. Так як цифрова інфраструктура в Україні знаходиться на досить низькому рівні розвитку, запровадження цифрової економіки фактично звужується до розвитку комунікаційних та інформаційних мереж. Створення сучасного цифрового простору та відповідної інфраструктури є не лише необхідністю, а й певною вигодою для підприємств

та суспільства. Очікується здійснення низки заходів щодо трансформації інформаційно-комунікаційних та цифрових технологій в існуючі та створення нових, більш ефективних та сучасних галузей економіки. Задля успішного впровадження та розвитку цифровізації країни уряд повинен переглянути та за необхідності ліквідувати законодавчі, інституційні, фіскально-податкові та інші бар'єри, що заважають розвитку цифрової економіки.

Не менш важливим залишається формування стимулу для цифровізації підприємств, що буде реалізовуватися у вигляді створення умов у різних сферах життєдіяльності для формування потреб споживачів у використанні нових цифрових засобів. Технологічна та цифрова модернізація промисловості призведе до трансформації існуючих та створення нових високотехнологічних і конкурентоспроможних виробництв. Модернізовані цифровими технологіями сфери життєдіяльності стануть ефективнішими та матимуть нову цінність і якість.

В умовах цифрової економіки робочі місця будуть «цифровими», віртуальними, мобільними, тобто такими, що не потребують постійного перебування працівника на робочому місці. Розвиток цифровізації призведе до інтеграції вітчизняних підприємств у глобальну економіку відкривши перед ними нові можливості. Цифровізація виробничих чи управлінських процесів не обмежується звичайною автоматизацією внутрішніх процесів підприємства, оскільки передбачає переведення частини роботи персоналу на програмне забезпечення. За рахунок цифровізації робочих процесів підприємства зменшують кількість дій, необхідних для виконання завдань, скорочується паперова робота, значно зменшується кількість помилок та підвищується продуктивність праці персоналу. Збереження звичайних алгоритмів роботи в незмінному вигляді може призвести до відставання від конкурентів, яке ліквідувати у подальшому буде дуже проблематичним.

На сьогодні цифрова економіка є одним з найважливіших чинників економічного зростання та формування нової якості життя. Цифровізацію можна розглядати як напрямок інноваційного розвитку виробничо-економічних систем різних рівнів та інструмент забезпечення конкурентних переваг вітчизняних підприємств у довгостроковій перспективі. Для України розвиток процесів цифровізації набуває додаткового значення, оскільки надає реальні перспективи для модернізації підприємств, покращення їх виробничо-технологічної структури, забезпечення участі у новій глобальній економіці та подолання на цій основі сучасного технологічного розриву.

Таким чином, цифровізація вітчизняних підприємств є напрямом нових надзвичайних можливостей, які водночас вимагають застосування нових підходів до її організації та управління. За рахунок цифровізації стає можливим прискорено розвивати інновації, підтримувати стартапи, навчати всіх бажаючих основам програмування, впроваджувати цифрові технології у галузі економіки. Реалізація всіх вищеперелічених умов дозволить підвищити продуктивність функціонування підприємств та отримати додаткові конкурентні переваги у глобалізованому цифровому світі.

Список використаних джерел

1. Руденко М. В. Цифровізація економіки: нові можливості та перспективи / М. В. Руденко // Економіка та держава. – 2018. – № 11 – С. 61–65. – Режим доступу: http://www.economy.in.ua/pdf/11_2018/13.pdf.
2. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації : Розпорядження КМУ від 17 січня 2018 р. № 67-р. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80>.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ ТА УПРАВЛІННЯ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

DIRECTIONS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF AGRARIAN INDUSTRY COMPLEX

Abdibekov S.

Kalmanova N.

The Republic of Kazakhstan, Almaty

From the economic and philosophical point of view to the notion of «sustainable development» many definitions are given by domestic and foreign scientists.

Sustainable development (sustainable development in English) is the process of economic and social change that is at the stage of natural resources utilization, investments and trends in science and technology development, individual development and coordination with institutional changes, and strengthening the future with the present stage [1].

Sustainable development in the geographical dictionary means that the needs of today's people are satisfied and the development of the environment and society in which this situation is maintained for future generations.

In addition, in 1987 the International Commission for the Protection and Development of Nature was commissioned and described as follows: «Sustainable development is not a threat to the today's needs and the ability of future generations to meet their own needs.»

The main meaning of these definitions is to meet the needs of the current population and to ensure that the future generations are satisfied.

One of the main directions of sustainable development of the country's economy, first of all, depends on food security, job security, rural development.

As the provision of food is directly related to agro-industrial complex, agro-industrial complex of the country is one of the sectors of the economy.

Therefore, ensuring sustainable development of the agro-industrial complex is a serious problem. For this purpose, a number of programs were adopted in the Republic of Kazakhstan and its regions, one of which was the State Program «Agribusiness 2020», adopted in 2013. These developed and implemented programs are the state regulation of the agro-industrial complex, as well as the documents ensuring the sustainable development of the agro-industrial complex.

The natural climatic conditions of Kazakhstan make it possible to organize different agrarian production.

The goal. Analyzing its key performance indicators, defining the concept of sustainable development and considering ways to sustain its sustainability.

Kazakhstan is an agrarian country and, depending on the peculiarities of the weather, agricultural products are produced in the regions, and the share of the rural population currently makes up 43%. The development of agriculture is dependent not

only on the people living there, but on all the related industries. Therefore, it is important to analyze the indicators of sustainable development of agriculture and identify the appropriate directions.

The agricultural output, which is shown in Table 1, shows that the volume of agricultural production in the Republic of Kazakhstan has been steadily growing over the past three years (table 1).

Table 1

General Production and Structure of Agricultural Products (Services)
actual prices, mln. tenge

	2015	2016	2017	2015 share%	2016 share%	2017 share%
Republic of Kazakhstan	3 321 718,5	3 701 415,4	4 092 333,0	100	100	100
Akmola	292 130,6	349 984,2	381 490,4	8,8	9,4	9,3
Aktobe	165 747,8	184 436,9	201 352,1	4,9	5,0	4,9
Almaty	552 769,5	599 408,1	633 385,7	16,6	16,2	15,5
Atyrau	60 236,8	62 986,3	62 601,2	1,8	1,7	1,52
West Kazakhstan	106 612,2	131 190,3	140 137,6	3,2	3,5	3,4
Zhambyl	219 323,6	237 820,3	252 607,2	6,6	6,4	6,2
Karaganda	197 673,9	229 748,3	251 599,7	5,9	6,2	6,1
Kostanai	295 059,2	319 490,8	368 664,5	8,9	8,6	9,0
Kyzylorda	79 892,0	81 581,2	89 759,5	2,4	2,2	2,2
Mangistau	12 286,6	13 042,9	14 429,8	0,37	0,35	0,35
South Kazakhstan	428 322,9	481 965,2	506 900,2	12,9	13,0	12,4
Pavlodar	152 719,1	172 047,5	205 063,3	4,6	4,6	5,0
North Kazakhstan	382 772,9	413 164,7	500 218,0	11,5	11,16	12,2
East Kazakhstan	368 396,5	417 104,4	474 422,3	11,0	11,3	11,5
Astana city	4 103,6	3 005,2	3 381,3	0,12	0,8	0,7
Almaty city	3 671,3	4 439,0	6 320,0	0,1	0,11	0,15
Agriculture, forestry and fishery in the Republic of Kazakhstan, Astana 2018						

Structure of production by regions shows that agricultural production is high in Almaty, South Kazakhstan, North Kazakhstan and East Kazakhstan regions.

Depending on the structure of production, regions can be divided into the following groups:

- 1 group - share of agricultural production in the range of 10-17% (Almaty, South Kazakhstan, North Kazakhstan, East Kazakhstan);

- 2 units - share of agricultural production in the range of 5-10% (Karaganda, Kostanai, Akmola, Zhambyl);

- 3 groups - the share of agricultural production is less than 5% (Aktobe Atyrau, West Kazakhstan, Kyzylorda, Mangistau, Pavlodar, Astana, city of Almaty);

The share of production in the calculated product has been stabilizing over the last three years in each region. That is, the groups have a stable potential for their agricultural production.

Labor productivity is one of the key indicators of agribusiness sustainable development (table 2). The task of the Head of State is to increase labor productivity

in agriculture, to ensure the population with quality and domestic food, and to realize export potential.

Table 2

Labor Productivity of Agriculture in the Republic of Kazakhstan,
mln.KZT / person

Indicators	2015	2016	2017	2017to 2015, %	2017 to 2016, %
Republic of Kazakhstan, million tenge	3 321 718,5	3 701 415,4	4 092 333,0	111,4	110,5
Number of workers in agriculture, thousand people	1362,9	1385,5	1319,0	101,6	95,2
Laborproductivity, thousandtenge	2437,24	2671,5	3102,6	109,6	116,13

Labor productivity has increased over the past three years in Kazakhstan, which is the result of the increasing in production and the reduction of the number of workers. The volume of production in 2017 increased by 10 % in comparison with 2015, the number of employees in this period decreased by 4.8 %. This is due to the increased productivity of some types of agricultural products.

All this reflects the level of development and the current level of development for sustainable development of South-Kazakhstan agro-industrial complex.

Increase 1.5 times the volume of physical production of agricultural products through implementation of the State program Agribusiness 2020; Increase 3 times the labor productivity of the person working in agriculture; Increase of export income from sale of products of the agro-industrial complex by 20%; provision of food security on basic foodstuffs at the level of 80% of the domestic market; 10 trillion. It is expected to receive macroeconomic results, such as the attraction of own funds to the economy of the Republic of Kazakhstan [3].

Therefore, for sustainable development of the agrarian sector of the region it is possible to offer a number of directions:

- employment of rural population for further development and promotion of entrepreneurship (successful implementation of regional program for small and medium business development);
- the use of potential private farms (taking measures to increase the production of agribusiness products using private farms);
- ensuring timely and effective utilization of budgetary funds;
- improving the productivity and quality of livestock products through the development of breeding livestock;
- optimal use of agricultural lands and increase of responsibility of its users and incentives for rational use of land resources, ie maintenance of transitional crop in accordance with the approved plan of sown on the basis of the decision of scientific organizations in the cultivation of agricultural crops.

References

1. Vobylev S. N., Гирусов Э. В., Perelet R. A. Economics of steady development. Учебное пособие. Search-by-Stupeni, Moscow, 2004.

2. Agriculture, forestry and fisheries in the Republic of Kazakhstan, Astana 2018.
3. Agrobusiness-2020.

УДК 338.51

ЦЕНОВЫЕ ФАКТОРЫ ПОДАВЛЕНИЯ ИНФЛЯЦИИ

Алиева С. С., к.э.н., ст.преподаватель
Самаркандский институт экономики и сервиса
susanna2003@rambler.ru

Экономические истоки инфляции хорошо известны, они широко и поныне освещаются в печати [1]. Это длительное разбалансирование сферы экономики, огромные инвестиционные вложения, не дающие долгое время конечных результатов, убыточность хозяйствующих субъектов, большой дефицит государственного бюджета, недостатки кредитного и финансового механизма мобилизации средств хозяйствующих субъектов и населения. Инфляция является результатом того состояния экономики, которое характеризовало состояние экономики, которое характеризуется в начале реформирования, как предреформенное. Особенностью инфляции в Узбекистане является то, что она развивается в условиях фактического отсутствия рыночных механизмов регулирования экономики и острого недостатка, буквально всех товаров, притока инвестиций и др.

Инфляция проявляется на стыке товаров и денег и внешне выражается в росте цен сначала медленно, затем все убыстряющемся, становясь неуправляемой и грозя тяжелым финансовым кризисом в стране. Этот процесс сопровождается целым рядом негативных явлений: коррупция, повышенный спрос на любой товар в количествах, превышающих нормальные текущие потребности.

Причины инфляции можно несколько условно разделить на лежащие: на стороне товаров и производства; на стороне денег и их выпуска в обращение. Мы не ставим перед собой задачи анализировать основные экономические причины инфляции, кроющиеся в недостатках производства в целом. Остановимся лишь на тех из них, которые не только скрыты в механизме эмиссии денег, но и в контексте их решения проблемы подавления инфляции.

Известно, что мир уже давно живет в эпоху кредитных денег. Во всех странах с развитым товарно-денежным хозяйством деньги создаются и обращаются на основе кредитных операций банков. Это относится ко всем видам денег, как к наличным, так и к безналичным, существующим в виде вкладов на счетах и в расчетах кредитных учреждений. Вклады легко превращаются по требованию вкладчика в наличные деньги, а также легко снова возвращаются в сферу безналичного оборота при взносе наличных денег в банк (или сберкассу). Поэтому в дальнейшем, говоря о деньгах, мы имеем в виду в банках и сберегательных кассах. Под денежным оборотом – безналичные расчеты по счетам банков и налично-денежное обращение. По

мере необхідности последнее будет выделяться, поскольку оно имеет существенные отличия от безналичных расчетов и касается непосредственно интересов населения. Точно также под эмиссией денег в широком смысле слова понимается создание банком нового (дополнительного) количества денег в совокупном денежном обороте как наличном, так и безналичном. Отсюда следует, что понятие «инфляция» означает появление излишка денег в совокупном денежном обороте против потребностей реального товарного оборота во всех его сферах – средств производства и предметов потребления.

Если на современном этапе экономической основой выпуска денег в обращение и увеличения их количества, является рост производства и обращения товаров, то непосредственной, так сказать организационной, или техноэкономической основой эмиссии служит кредит. Выдача банковских ссуд дает первый импульс к появлению денег, новых платежных средств. Поэтому нельзя говорить об инфляции, не разобравшись сначала в вопросах кредитной эмиссии и цен.

Механизм кредитной эмиссии технически предельно прост: выдавая ссуду, банк записывает долг клиента на его ссудный счет, ибо в актив, и одновременно на расчетный счет, сумма выданной банком клиента ссуды перечисляется и становится якобы его вкладом (пассив банка).

Ведущую роль в стабилизации экономики и формировании новой кредитной системы признанно играют механизмы, могущие противодействовать международному финансовому кризису путем подавления инфляции. В этих условиях движение цен перестает отражать (частично или даже полностью) реальное обесценение денег в контексте ограничений, как эмиссии денег, так и кредитной эмиссии, тогда дисбаланс между массой обращающихся денег и вступивших в обращение товаров и услуг, обретают иную, нежели общее повышение цен, форму своего проявления.

Нередко, в отдельных проявлениях приходится сталкиваться с подавленной инфляцией на начальном этапе ее появления. Нам известно, что цены до переходного периода на протяжении длительных промежутков времени отличались стабильностью. В таких условиях при возникновении дисбаланса между денежной и выраженной в ценах товарной массой (когда первая превышала вторую) он, не находя своего адекватного выражения в уровне цен, проявлялся в товарном дефиците. В ходе же нынешней сложившейся ситуации, особенно, когда усиливается вся масштабность угрозы международного финансового кризиса, мы, по-видимому, имеем дело с новой формой предотвращения кризиса и подавления инфляции. Речь, в частности, идет о ситуации достижения стабильности цен посредством неоплаты государством им же заказанных изделий и услуг. В данном случае продукция производится и переходит к потребителям, но денег за нее производители не получают. В итоге возникает положение, внешне противоположное наблюдавшемуся – при ослабленном кризисе и подавленной инфляции в условиях замораживания товарных цен. Тогда спутники стабильности цен выступали за нарастание «денежного навеса», с одной стороны, и товарного

дефицита – с другой. Теперь же картина противоположная. Стабилизация цен стала сопутствовать, с одной стороны, нарастанию дефицита денег, с другой – затовариванию. Но, важно осознать, что кризисные и инфлятогенные факторы в данном случае вовсе не перестают действовать. Результатов же их действия – возникновения избытка денег в обращении, и роста общего уровня цен – удается избежать лишь потому, что денежные средства, идущие на удовлетворение потребностей финансового кризиса инфляционных запросов отдельных производителей или государств, не эмитируются последним, а принудительно изымаются из кругооборота средств функционирующих предприятий или из средств граждан, оказывающих услуги обществу.

Иными словами, кризисный и инфляционный по своим тенденциям денежный спрос одних хозяйственных субъектов, при обычном течении хозяйственного процесса обуславливает инфляцию. При этом эти феномены компенсируются искусственным устранением нормального спроса других хозяйствующих субъектов. Отрицательные последствия этой угрозы кризиса и подавления инфляции трудно переоценить. Применение этого метода в течение продолжительного времени способно парализовать или разрушить предприятия или целые отрасли. Не подлежит одномоментному прекращению практика искусственного подавления инфляции, ибо это обернется мощным ценовым всплеском.

Список использованных источников

1. Зайналов Ж. Р., Расулов З. Ж., Ходжимамедов А. Усиление роли государственного торможения роста инфляции в условиях глобализации. Институційний розвиток соціально-економічних систем: національна економіка у глобальному середовищі : зб. наук. пр. VI Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (м. Полтава, 22-23 квітня 2014 року). – Полтава: ПУЕТ, 2014. – С. 114–117.
2. Зайналов Ж. Р. Проблемы снижения инфляции и обеспечения стабильности экономики. Институційний розвиток соціально-економічних систем: національна економіка у глобальному середовищі : зб. наук. пр. за матеріалами VII Міжнародної науково-практичної конференції. – Полтава : ПУЕТ, 2015. – С. 88–90.

УДК 336.66

**ДИНАМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ОПТИМИЗАЦИИ ФИНАНСОВЫХ
РЕСУРСОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СУБЪЕКТОВ**

Ахмедова А. Т., преподаватель
Самаркандский институт экономики и сервиса
dz50@mail.ru

В условиях рыночной экономики конкурентоспособность и экономическую стабильность любому предпринимательскому субъекту может обеспечить только эффективное управление движением его финансовых ресурсов (притоком и оттоком). Важную роль для повышения эффективности их функционирования имеет использование модели, которая в наглядной и

простой форме отражала бы положительные и отрицательные стороны его финансово-хозяйственной деятельности, представляла бы эту деятельность в динамике и течение достаточно длительных промежутков времени, позволила бы выявить скрытые финансовые и другие экономические резервы.

Предпринимательские субъекты – сложная динамическая система, взаимодействующая с внешней средой, поэтому наибольшую ценность для изучения и оптимизации хозяйственной деятельности субъектов имеют комплексные динамические модели, отражающие существенные стороны этой деятельности, учитывающие влияние внешней среды. Одним из эффективных методов создания таких моделей является метод системной динамики.

Предметом исследования в моделях системной динамики являются не отдельные задачи регулирования, а в процесс регулирования в целом. Такие модели отражают всю цепь активностей принятия решений, из которых состоит процесс регулирования выбранной системы, и дают комплексное представление о поведении системы во времени в зависимости от выбранной стратегии регулирования и развития. Если рассматривать все многообразие рабочих процессов, включенных в финансовую и хозяйственную деятельность субъектов, то все их можно разбить на две большие группы по скорости их протекания: процессы изменения состава кадров и оборудования происходят значительно медленнее, чем процессы образования, перемещения и распределения продукции и товаров, движения заказов, изменения состояния финансов. При разработке динамической модели финансово-хозяйственной деятельности субъектов можно ограничиться рассмотрением процессов второй группы. Значения параметров состояния медленно протекающих процессов будем считать постоянными, и задавать один раз как начальные условия моделирования. Динамическое моделирование экономических систем включает изучение различных взаимосвязанных сетей, например, материалов, товаров, продукции, денежных средств и так далее, соединенных воедино с помощью сети информации. Одним из важных понятий модели системной динамики является уровень той или иной переменной. Уровни характеризуют возникающие накопления внутри системы.

Уровни представляют собой значения переменных в момент времени, которые они имеют в результате накопления из-за разности между притоками и оттоками денежных средств. Для характеристики интенсивности притока денежных средств в экономической системе используется понятие темпа.

Темп определяет существующие мгновенные потоки денежных средств между уровнями в системе. Темп отражает активность процесса, в то время как уровень измеряет состояние, которое является результатом активности в системе. Для описания динамики изменения уровней используют уравнения уровней, которые показывают, как изменяются значения уровней, начиная от некоторых заданных начальных значений при определенных значениях темпов изменения уровней. Основу модели системной динамики составляют уравнения темпов, отражающие функции принятия решений в системе, поскольку именно эти функции определяют степень активности финансово-

хозяйственных процессов в экономической системе. Функции решений (уравнения темпов) представляют собой формулировку линии поведения, определяющей, каким образом имеющаяся информация об уровнях приводит к выбору решений, связанных с величинами текущих темпов.

Процесс реализации модели системной динамики носит итерационный характер. Начальные значения уровней и темпов, определены на текущий момент времени, позволяют оценить их значения в следующий момент времени. Зная уровни и темпы в предыдущий момент времени, используя уравнения уровней, связанные с ними вспомогательные переменные и уравнения темпов, характеризующие поведение системы на последующих временных интервалах.

Динамическая модель экономической системы не будет полной и адекватной происходящим в ней процессам, если в этой модели не учтены запаздывания, присущие рассматриваемым процессам.

Приведем уравнения уровней модели системной динамики финансово-хозяйственной деятельности предпринимательских субъектов. В контексте этого следует отметить, что на притоке и оттоке денежных средств, сказывается состояние запросов реализуемых товаров (материалов, сырья), поступления материалов (сырья, товаров) для нужд производства, выпуска и отпуска продукции:

Уровень остатков финансовых ресурсов:

$$\Delta Z_i(I) = Z_i(I - \Delta I) + \Delta I \left[\sum_{n=1}^i \overline{TP}_{ин} (I - \Delta I, I) - \sum_{ИП=1}^{ИП} TI_c(I - \Delta I, I) \right] \quad (1)$$

где:

- $\Delta Z_i(I)$ – уровень остатков финансовых ресурсов i – го ресурса в момент I , $\overline{TP}_{ин}$ ресурсов i – го ресурса от $П$ –го поставщика, $- TI_c(I - \Delta I, I)$ темп использования финансовых ресурсов i – го ресурса для производства и реализации товара (продукции, услуг) - i – го вида финансовых ресурсов на интервале $(I - \Delta I, I)$.

$$\Delta ФР = \Delta ФР_{лфр}(I - \Delta I) + \Delta I [TR_{лфр}(I - \Delta I, I) - \sum_{i=1}^i \overline{O}_T ЛФР_{ин}(I - \Delta I, I)] \quad (2)$$

где:

$\Delta ФР_{лфр}(I)$ – уровень финансовых ресурсов $лфр$ –го вида ликвидных финансовых ресурсов в момент I , $TR_{лфр}(I - \Delta I, I)$ – темп оттока ликвидных финансовых ресурсов $лфр$ –го вида на интервале $(I - \Delta I, I)$, $\overline{O}_T ЛФР_{ин}(I - \Delta I, I)$, средний отток финансовых ресурсов $лфр$ –го вида ликвидных финансовых ресурсов i -му потребителю.

Уровень денежных средств:

$$\Delta ДС(I) = \Delta ДС(I - \Delta I) + \Delta I \left[\sum_{n=1}^{\Phi} TP_{дс}(I - \Delta I, I) - \sum_{к=1}^{\circ} TP_{дск}(I - \Delta I, I) \right] \quad (3)$$

где:

- $\Delta DC(I)$ – уровень денежных средств в момент I ;
- TP_{dc}^i в интервале $(I - \Delta I, I)$, TP_{dc} на количество цен.

Все уравнения уровней взаимосвязаны между собой через темпы потоков и уравнение уровня денежных средств. Главной целью моделирования является максимизация значения уровня денежных средств и непременно поддержание его на положительном уровне. Разработанная модель применяется для исследования функционирования предпринимательских субъектов. В силу необходимости выполнения большого объема расчетов, поведение системы имитируется на компьютере при различных стратегиях финансово-хозяйственной деятельности. Для реализации модели можно использовать специальное программное обеспечение. Вследствие сложности и нелинейных связей, присутствующих в экономических системах, динамичного характера основных процессов, характеризующих финансово-экономическую деятельность, сложной и нелинейной формы правил принятия решений, обычно не удается исследовать модель системной динамики аналитическими методами. Итак, имитационные численные эксперименты с динамической моделью экономической системы, позволяют не только получить числовые показатели ее основных процессов за ряд временных периодов, но и исследовать сложные взаимодействия в системе, изучить воздействия на поведение системы изменения различных факторов – организационных, информационных, внешних и других, проверить имеющиеся и выработать новые, более эффективные стратегии управления и правила принятия решений.

Следует отметить, что принцип управления по отклонениям является одним из направлений в совершенствовании управленческой работы. Сущность этого принципа заключается в том, что нормальная производственная деятельность должна протекать в заранее определенных рамках и часто основное внимание руководства должно обращаться именно на отклонения от установленных параметров.

Одним из путей дальнейшего развития этого направления, на наш взгляд, является прогнозирование издержек на основе выявленных факторов, влияющих на поведение производственных расходов.

УДК 336.25

ПРОБЛЕМЫ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ДИНАМИЧНО РАЗВИВАЮЩЕЙСЯ ЭКОНОМИКИ

Ахроров З. О., преподаватель
dz50@mail.ru

Аманов Б., студент магистратуры
Самаркандский институт экономики и сервиса

Налог на прибыль предприятий является важной статьей доходной части государственного бюджета Республики Узбекистан (рис. 1). Это основной

инструмент налогового регулирования, поскольку конечной целью любой деятельности предприятий, является получение чистой прибыли, т.е. совокупного общественного продукта за минусом всех вычетов и налогов в бюджет.

В переходный период Республика Узбекистан использовала три схемы налогообложения доходов (прибыли). До февраля 1994 г. было использовано налогообложение прибыли (дохода). С 1 июля 1995 г. до конца 1997 г. в качестве объекта обложения был введен налог на прибыль, принят с учетом роста рентабельности, а с 1 января 2000 г. действует налог на прибыль без особого режима регулирования.

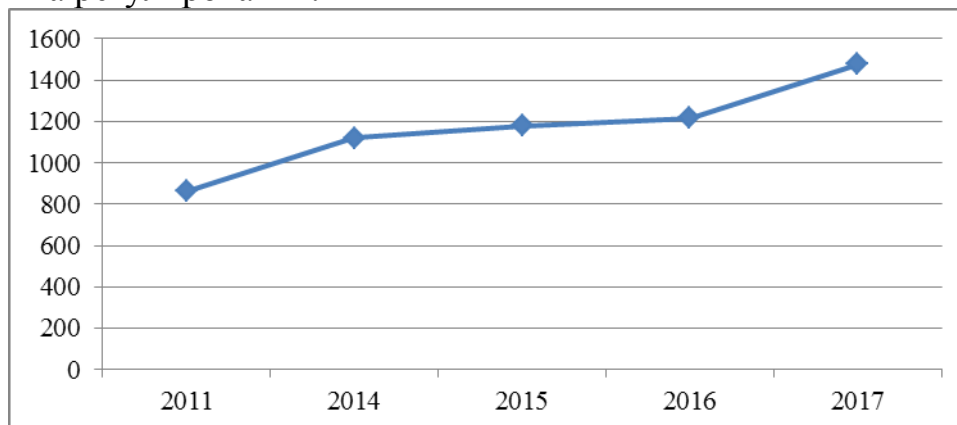


Рис. 1. Динаміка податку на прибуль в доходах державного бюджету РУз, млрд сум (по даним Міністерства Фінансов РУз)

Таким образом, с учетом роста прибыли кредитных субъектов в системе налогообложения появилась новая категория налог на прибыль, проверенный практикой экономически развитых стран.

Объектами обложения данного налога являются: налогооблагаемая прибыль; прибыль, облагаемая у источника выплаты, чистая прибыль определяемая в соответствии с Положением «О составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг) и о порядке формирования финансовых результатов» № 54 от 5 февраля 1999 г.

Плательщиками данного налога являются юридические лица: резиденты Республики Узбекистан, за исключением Центрального банка и государственных учреждений, а также юридические лица-нерезиденты, осуществляющие деятельность в республике через постоянное учреждение, уплату налога на прибыль по месту нахождения постоянного учреждения. Юридические лица, применяющие специальный налоговый режим, уплачивают этот налог в общей сумме разового платежа. Здесь наше внимание будет направлено на юридические лица, выплачивающие налог на прибыль.

Достоверное исчисление налога напрямую зависит от правильного определения совокупного годового дохода за минусом вычетов – расходов.

С переходом на рыночную экономику всем предприятиям дано право заниматься любыми видами деятельности, не запрещенными

законодательством Республики Узбекистан и за ее пределами в течение налогового периода. Получение дохода создает финансовую базу для самофинансирования и является обязательным условием успешной финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Принцип самофинансирования базируется на полной окупаемости затрат по производству продукции.

В соответствии с Налоговым Кодексом к совокупному годовому доходу относятся текущие: доход от реализации товаров (работ, услуг); доход от прироста стоимости при реализации зданий, сооружений, а также активов, не подлежащих амортизации; доход в форме вознаграждения (интереса); дивиденды, выигрыши, безвозмездно полученное имущество; доходы от сдачи в аренду имущества; субсидии, полученные юридическими лицами, кроме субсидий, полученных из государственного бюджета; доходы, полученные за согласие ограничить предпринимательскую деятельность или закрыть предприятие; доходы от списания обязательств, доходы от снижения размеров провизии банковских и страховых организаций и другие доходы.

В широком смысле этого слова это означает уменьшение активов, либо увеличение обязательств в отчетном периоде. Расходы являются важным элементом налоговой отчетности, они непосредственно влияют на изменение финансовых показателей предприятия, так как они связаны с управлением собственностью, производством и реализацией товарно-материальных запасов, выполнением работ и оказанием услуг. При определении расходов, подлежащих вычету, принимаются затраты, предусмотренные действующим законодательством, а также некоторые расходы для налоговых целей корректируются с учетом требований Налогового Кодекса Республики Узбекистан.

При этом следует отметить, что к вычетам из совокупного годового дохода относятся: вычеты по вознаграждению; вычеты по фиксированным активам, основные средства и нематериальные активы, используемые для получателя валового дохода, учитываемые в бухгалтерском балансе предприятия, т.е. налогоплательщика; вычеты, связанные с расходами на научно-исследовательские, проектные и опытно-конструкторские работы, связанные с получением дохода; вычеты по отрицательной курсовой разнице; вычеты по расходам на геологическое изучение и подготовительные работы к добыче полезных ископаемых; вычеты по расходам на страховые премии. Страховые премии, уплачиваемые по договору страхования, относятся на вычеты за исключением страховых премий по договорам накопительного и возвратного характера; вычеты расходов на социальные выплаты, подлежат списанию в размере, определяемом законодательством РУз, вычеты по уплаченным налогам, штрафам и компенсационным расходам, кроме налогов, исключаемых до определения совокупного годового дохода, а также подоходного налога, уплаченного на территории РУз и в других государствах; вычеты, на материальные запасы с учетом индекса инфляции; вычеты по оплате труда.

При предоставлении отчета, отдельные налогоплательщики имеют большое желание снизить совокупный годовой доход за счет увеличения

расходов, относимых на вычеты, используя фиктивную документацию. Наличие фиктивных документов позволяет отнести «желаемую» сумму на вычеты, способствуя тем самым снижению совокупного годового дохода, а значит, и уменьшению суммы налога на прибыль. Подобные действия, т.е. использование фиктивных документов для снижения налогооблагаемого дохода, являются обычными для предприятий. Поэтому ежегодно до 10% налогоплательщиков, из общего их количества, вынуждены платить штрафы за нарушение налогового законодательства, хотя для пресечения нечистоплотности подготовки налоговой отчетности по налогу на прибыль, налоговым законодательством предусмотрены наказания в виде штрафных санкций в размере, установленном налоговым законодательством (полная уплата исчисленного налога после выявления дополнительных источников обложения, плюс штраф за неуплаченный налог, плюс пеня за несвоевременную уплату налога в размере, установленном законодательством).

Отчет по установленной форме представляется в налоговые органы не позднее срока, установленного Налоговым Кодексом. Налоговая отчетность сдается в налоговые органы в электронной форме и аналогичным способом заполняется в соответствующем программном обеспечении.

УДК 336.717.18:336.71

АНАЛІТИЧНІ АСПЕКТИ РИНКОВИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ, РІШЕНЬ НБУ ТА ЇХ ВПЛИВУ НА РИНОК ПОХІДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ

Діденко С. В., старший викладач
кафедри фінансів та банківської справи, аспірант
Черкаський інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»
didenkoserhii@gmail.com

Реалії України обумовлюють неабиякі дискусії щодо парадигми економічного розвитку. Та перш ніж робити наголоси щодо здійснення стратегічних та тактичних кроків у сфері реалізації економічної політики держави, потрібно оцінити економічний потенціал країни та можливостей її розвитку. Оцінку варто робити через призму основних показників, зокрема рівня доданої вартості в структурі виробництва, можливості структурних перетворень, модернізації реального сектору економіки, підвищення конкурентоспроможності, оцінки ендогенних та екзогенних факторів впливу на економічне життя країни, схильність до нагромадження макроекономічних дисбалансів та умов забезпечення позитивної динаміки економічного зростання.

Характеризуючи потенціал розвитку, варто зазначити наступне, що українська економіка є відкритою та малою економікою, а валютний ринок є

досить чутливим до внутрішніх та зовнішніх змін. Наразі валютні курси, хоча і розраховуються базуючись на різниці процентних ставок, все ж формуються в більшій мірі спекулятивними фінансовими потоками на валютному ринку, а не торгівельним балансом. У сучасних умовах процентні ставки вказують на розподіл грошей між позичальниками і кредиторами. І вочевидь, невідомим залишається те, який саме буде ефект зміни процентних ставок та її впливу в контексті споживання. Закореніла проблема України у тому, що парадигма економічної політики породжує періодичні глибокі девальваційні процеси. Так, після чергового падіння курсу гривні продукція вітчизняних виробників отримує конкурентні переваги цінового характеру в порівнянні з імпортною продукцією. Однак, в силу глибокої технологічної відсталості української економіки, скористатися цією перевагою українські підприємства не можуть, і в міру адаптації до нових цін, знову зростає попит на імпортну продукцію. Це, у свою чергу, формує підвищений попит на іноземну валюту. У результаті системно і масштабно наростає дефіцит зовнішньоторговельного балансу, яка не зовсім завжди і далеко не в повній мірі компенсується профіцитом за рахунком операцій з капіталом і фінансовими інструментами. Варто підкреслити, що в Україні ситуація щодо експорту та імпорту є складною, і становить близько 50 % ВВП. Відношення держборгу до ВВП становить в Україні наближається до 80 %.

Природа поточних рішень Національного банку у відповідних умовах, обумовлена чинниками, які мають негативний вплив на досягнення стратегічної траєкторії задекларованих цілей в умовах нового монетарного дизайну. Це призводить до перегляду досяжності цільових інфляційних орієнтирів та відповідної реакції та коригування рівня облікової ставки. Варто зазначити, що нині для забезпечення цілей монетарної політики Національним банком застосовується середньострокова концепція рівноважної відсоткової ставки, що визначається як короткострокова безризикова реальна відсоткова ставка, яка відповідає ВВП на потенційному рівні й інфляції на цільовому рівні після вичерпання ефектів усіх циклічних шоків. НБУ пояснює свою позицію кроками націлених на реалізацію поставлених стратегічних цілей [2]. У цьому контексті необхідною метою Національного банку є отримання довіри до його цілей з інфляції, а проведення більш жорсткої монетарної політики доцільне для зниження інфляційних очікувань.

Наслідки останньої глобальної кризи так і не були подолані, до того ж є цілком реальною загроза нових потрясінь, розвиток яких може порушити стабільність фінансової системи України. Адже відбувається стрімкий відтік капіталів, що є наслідком інтересу інвесторів до активів країн, ринки яких розвиваються. І втрата інтересу обумовлюється світовою тенденцією переходу до більш жорсткої монетарної політики провідними центральними банками в умовах посилення невизначеності на фоні торгівельних війн США та Китаю, глибокої економічної кризи Туреччини, та стрімкого зростання цін на ринку нафти. Реакція Центральних банків країн, ринки яких розвиваються, полягала в підвищенні своїх процентних ставок, або ж в призупиненні їх зниження. Не

виключенням стала і Україна, що виводить об'єктивну реальність за межі траєкторії прогнозних очікувань на поточну перспективу. Необхідно узагальнити, що ніколи в сучасній економічній історії не було прикладів, щоб країна з низьким рівнем диверсифікації народного господарства демонструвала стабільні економічні досягнення протягом тривалого часу. Історія демонструє приклади, коли довгострокові економічні успіхи обов'язково були пов'язані з реалізацією політики по організації виробництва високотехнологічної продукції, випуску товарів з високою доданою вартістю. Держави, економіка яких залежить від зовнішніх ринків, схильні до серйозних ризиків взагалі, та в періоди кризових явищ глобальної економіки особливо.

Окрім прагматичних монетарних рішень, Національний банк оприлюднив проект структури валютного регулювання, яке набуде чинності разом із введенням у дію Закону України «Про валюту та валютні операції» 7 лютого 2019 року. Вона буде складатися з семи нових ключових нормативно-правових актів у сфері валютного регулювання, які визначатимуть структуру валютного ринку та правила торгівлі іноземною валютою та банківськими металами, що передбачає розвиток напрямку використання валютних деривативів.

НБУ ініціює здійснення реформи у сфері інфраструктури ринків капіталу і товарів, що покликані наблизити їх функціонування до кращих європейських стандартів, підвищити їхню ефективність. Зокрема, Рада фінансової стабільності розглянула майбутню реформу, щоб оцінити її вплив на фінансову стабільність. Відповідний проект реформ викладено у Звіті про діяльність Ради з фінансової стабільності [1]. У цій сфері НКЦПФР підготувала проект Закону «Про ринки капіталу та регульовані ринки» (реєстр. № 7055), спрямований на імплементацію в Україні норми щодо фінансових інструментів і регульованих ринків європейських директив. Для підвищення ефективності ринків капіталу НКЦПФР запропоновано зміни до законодавства у частині розбудови ринку деривативів. Крім того, законопроектом № 7055 передбачається імплементація в Україні норм MiFID II 12, MiFIR 13, EMIR, а також принципів IOSCO стосовно центральних контрагентів (PFMI). Це сприятиме розвитку ринку деривативів та його нової інфраструктури (у т. ч. торгового репозиторію, центрального контрагента), стимулюватиме підвищення якості управління ризиками, дасть змогу запровадити інститут кваліфікованих інвесторів та категорії базового активу деривативів, забезпечить додатковий захист прав некваліфікованих інвесторів та власників облігацій.

Повна валютна лібералізація для бізнесу стане можливою лише після запровадження в Україні ефективного і прозорого оподаткування. І таким є План BEPS. В контексті реалізації Плану дій для боротьби з розмиванням бази оподаткування і переміщенням прибутків за кордон (BEPS), було здійснено важливий крок законодавчий крок. Міністерство фінансів України та Національний банк України оприлюднили проект Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України з метою імплементації Плану протидії розмиванню бази оподаткування та виведенню прибутку з-під оподаткування», який покликаний підтримати фінансову стабільність в країні в

умовах переходу до вільного руху капіталу, підвищити ефективність податкового регулювання та запровадити єдині вимоги до прозорості ведення бізнесу в Україні за міжнародними стандартами.

Список використаних джерел

1. Звіт про діяльність Ради з фінансової стабільності (червень 2017 – липень 2018). Режим доступу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document;jsessionid=E7E260EB6AAD9EF635533AC62115ACDC?id=77402341>.
2. Шуршин В. О., Гмиря В. П., Полях С. С. Національний банк України та Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку як основні регулятори функціонування фінансового ринку країни / В. Шуршин, В. Гмиря, С. Полях // Вестник Национальной академии наук Республики Казахстан. – 2018. – № 4. – С. 85–89.

УДК 336.76

**УДОСКОНАЛЕННЯ РЕГУЛЮВАННЯ І НАГЛЯДУ ЗА ДІЯЛЬНІСТЮ
НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ В УМОВАХ
ІННОВАЦІЙНИХ ЗМІН**

Дорофеев Д. А., аспірант
ДВНЗ «Університет банківської справи»
dmytrodorofeiev@gmail.com

Небанківський фінансовий сектор є важливою складовою фінансової системи України. Його роль пов'язана з наданням суб'єктам ринку особливих фінансових послуг і акумуляції вільних коштів та їх спрямуванні на інвестиційні потреби економіки [2, с. 43; 5, с. 7]. За даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг), станом на 01.01.2018 р. в Україні функціонувало 1993 небанківські фінансові установи. Активи цих установ склали 185,8 млрд грн. і збільшилися порівняно з 2013 р. на 51,8 %. Таким чином, питома вага небанківських установ у структурі активів фінансового сектору зросла з 8,8 % до 12,2 %, тобто на 3,4 п. п. Відношення активів установ небанківського фінансового сектору до валового внутрішнього продукту в 2017 р. складало 6,2 %, що є одним із найвищих показників за роки незалежності України.

Небанківські фінансові установи у структурі фінансового сектору виконують важливу функцію, що пов'язана з поглибленням фінансового посередництва, забезпеченням фінансової стабільності та підтримкою економічного зростання [1, с. 31; 4, с. 35]. До основних небанківських фінансових інститутів належать: кредитні спілки, ломбарди, лізингові компанії, довірчі товариства, страхові компанії, установи накопичувального пенсійного забезпечення, інвестиційні фонди і компанії та інші юридичні особи, виключним видом діяльності яких є надання фінансових послуг, а у випадках, прямо визначених законом, – інші послуги (операції), пов'язані з наданням фінансових послуг [3, с. 22].

Державне регулювання діяльності небанківських фінансових установ здійснює Нацкомфінпослуг, місія якої полягає у створенні умов для належного та ефективного функціонування ринків небанківських фінансових послуг, поліпшенні інвестиційного та кредитного клімату відповідно до вимог і стандартів ЄС, підтримці економічного розвитку, забезпеченні захисту прав споживачів фінансових послуг, а також у інтеграції ринків небанківських фінансових послуг у світовий фінансовий простір.

Головними завданнями діяльності Нацкомфінпослуг є:

- формування та забезпечення реалізації політики державного регулювання у сфері ринків небанківських фінансових послуг;
- розроблення та реалізація стратегії розвитку ринків небанківських фінансових послуг і вирішення системних питань їх функціонування;
- запровадження міжнародно визнаних правил розвитку ринків небанківських фінансових послуг;
- здійснення в межах своїх повноважень державного регулювання та нагляду за наданням фінансових послуг і дотриманням законодавства у цій сфері;
- захист прав споживачів фінансових послуг шляхом застосування у межах своїх повноважень заходів впливу з метою запобігання і припинення порушень законодавства на ринку небанківських фінансових послуг;
- розроблення і затвердження обов'язкових до виконання нормативно-правових актів з питань, що належать до її компетенції;
- сприяння інтеграції небанківського фінансового сектору в європейський та світовий ринки фінансових послуг.

З метою реалізації завдань щодо вдосконалення регулювання діяльності небанківських фінансових установ в умовах інноваційних змін Нацкомфінпослуг провадить свою діяльність щодо забезпечення розвитку ринку небанківських фінансових послуг, виходячи із завдань, визначених Угодою про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, і Стратегією сталого розвитку «Україна – 2020», керуючись необхідністю забезпечення фінансової стабільності та розвитку фінансового сектору, а також продовження лібералізації фінансових ринків та одержання режиму внутрішнього ринку з ЄС у сфері фінансових послуг.

Головними напрямками подальшого розвитку регулювання та нагляду за діяльністю небанківських фінансових установ і створення сприятливих умов для їх ефективного функціонування на ринку фінансових послуг є:

- дерегуляція ринків небанківських фінансових послуг і спрощення регуляторного середовища шляхом наближення до європейських та міжнародних стандартів;
- запровадження нагляду за діяльністю небанківських фінансових установ на основі системи оцінки ризиків;
- підвищення ефективності механізмів регулювання та нагляду за діяльністю небанківських фінансових установ;
- удосконалення механізмів виведення з ринку проблемних небанківських фінансових установ;

- підвищення інституційної спроможності та забезпечення політичної, операційної та фінансової незалежності регулятора;
- підвищення ефективності взаємодії регуляторів з учасниками ринку фінансових послуг;
- захист прав та інтересів споживачів небанківських фінансових послуг і відновлення довіри до діяльності небанківських фінансових установ.

Важливе значення для розвитку небанківського фінансового сектору має розширення Міжнародного співробітництва та інтеграція в європейський та світовий ринки фінансових послуг на основі ефективного використання міжнародної технічної допомоги.

У 2017 р. Нацкомфінпослуг брала активну участь у реалізації двох компонентів Проекту ЄС «Технічна допомога за пріоритетними напрямками фінансового сектору» EU – FINSTAR щодо нормативних засад фінансової звітності для всіх регуляторів фінансового сектору в Україні шляхом запровадження МСФЗ і таксономії FINREP-XBRL. Впровадження в 2019 р. системи фінансової звітності дозволить здійснювати прийом, оброблення, перевірку та розкриття фінансової звітності небанківських фінансових установ у єдиному форматі на основі стандарту XBRL. У 2017 р. Нацкомфінпослуг розпочала важливе співробітництво з новим проектом міжнародної технічної допомоги ЄС «Посилення регулювання та нагляду за небанківським фінансовим сектором».

Найближчим часом буде вирішене питання щодо набуття членства України в Міжнародній асоціації органів страхового нагляду (IAIS) та Міжнародній організації нагляду за пенсійними фондами (IOPS).

Головними завданнями діяльності небанківських фінансових установ на ринку фінансових послуг, на наш погляд, повинні бути:

- підтримка конкуренції на ринку фінансових послуг;
- розширення спектру фінансових послуг і підвищення їх якості;
- запровадження нових фінансових інструментів і фінансових технологій;
- підвищення рівня капіталізації, платоспроможності та ліквідності фінансових установ;
- удосконалення методів оцінки, моніторингу та управління фінансовими ризиками;
- удосконалення систем корпоративного управління у фінансових установах;
- забезпечення прозорості діяльності та розкриття інформації всіма учасниками небанківського фінансового ринку;
- захист прав та інтересів споживачів фінансових послуг та інвесторів.

Список використаних джерел

1. Міщенко В. І. Проблеми вдосконалення управління державними корпоративними правами / В. І. Міщенко, С. В. Науменкова // Економіка України. – 2002. – № 5. – С. 29–36.
2. Міщенко С. В. Проблеми оцінки впливу стабільності функціонування грошово-кредитної сфери на економічну безпеку країни / С. В. Міщенко // Фінанси України. – 2010. – № 7. – С. 35–49.

3. Науменкова С. В. Підвищення доступності фінансових послуг: актуальні питання регуляторної практики / С. В. Науменкова // *Фінанси України*. – 2013. – № 10. – С. 20–33.
4. Науменкова С. Фінансова інклюзивність та проблеми забезпечення доступу населення до базових фінансових послуг в Україні / С. Науменкова // *Вісник Національного банку України*. – 2014. – № 11. – С. 31–37.
5. Шумило І. Теоретичні і практичні аспекти аналізу стану фінансової системи економіки / І. Шумило, Р. Лисенко // *Вісник Національного банку України*. – 2006. – № 3. – С. 6–11.

УДК 631.11:330.341.1.001.57

МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ АПК

Думанська І. Ю., к.е.н., доцент
Хмельницький національний університету
dumanskaiy@gmail.com

Один із ключових аспектів створення ефективного механізму, який стимулюватиме успішне впровадження інноваційних процесів в АПК, має стати вибір найбільш обґрунтованої моделі фінансування даних процесів.

Як свідчать дослідження у переважній більшості випадків саме відсутність необхідного обсягу та якості фінансування (передусім, стабільність, вартість і терміни одержання фінансових ресурсів) стають ключовою перешкодою на шляху впровадження інноваційних процесів в АПК [1].

Характерною рисою сучасного етапу функціонування агроструктур і є розроблення принципово нових моделей фінансового забезпечення впровадження інноваційних процесів в АПК, що ґрунтуються на гармонійному поєднанні процесу фінансування з потенційними можливостями майбутнього економічного розвитку на базі використання прогресивної техніки і технологій, впровадженні новітніх систем управління підприємством, комплексному підході до розроблення та впровадження нововведень, забезпечення прогресивних інноваційних змін та переорієнтації на інноваційний тип розвитку.

Інноваційний процес в АПК повинен здійснюватися з огляду на певну перспективу, маючи в основі формування системи довгострокових цілей і обґрунтування вибору найбільш ефективних шляхів їх досягнення.

Формування інноваційної моделі розвитку АПК ґрунтується на пошуку та оцінці альтернативних варіантів інноваційних рішень, що найбільш повно відповідають іміджу аграрного сектора та задачам його розвитку [2, 3]. При цьому інноваційний процес є динамічною системою, яка потребує періодичного коригування з урахуванням можливих змін зовнішніх умов і нових можливостей росту галузі.

Для ефективного фінансування інноваційних процесів велике значення має вибір його моделі. У суб'єктів АПК існує можливість використання декількох

типів інноваційних процесів, що зумовлюється специфікою різних моделей, особливостями галузі, неоднорідністю науково-технічного потенціалу підприємств, їх територіальним розташуванням та географією збуту продукції, характером реагування на потреби і умови суспільного розвитку та залежить від конкретних проблем, що стоять перед підприємствами. Тому одним із найголовніших пріоритетів економічного розвитку інноваційних процесів в АПК нині є розроблення моделі його фінансування, адекватної сучасному стану зовнішнього середовища [4, с. 43].

Найпростішою є схема фінансування впровадження інноваційних процесів в агропродовольчому виробництві, яка передбачає орієнтацію агроструктур на часовий горизонт та відповідний метод фінансування (рис. 1).

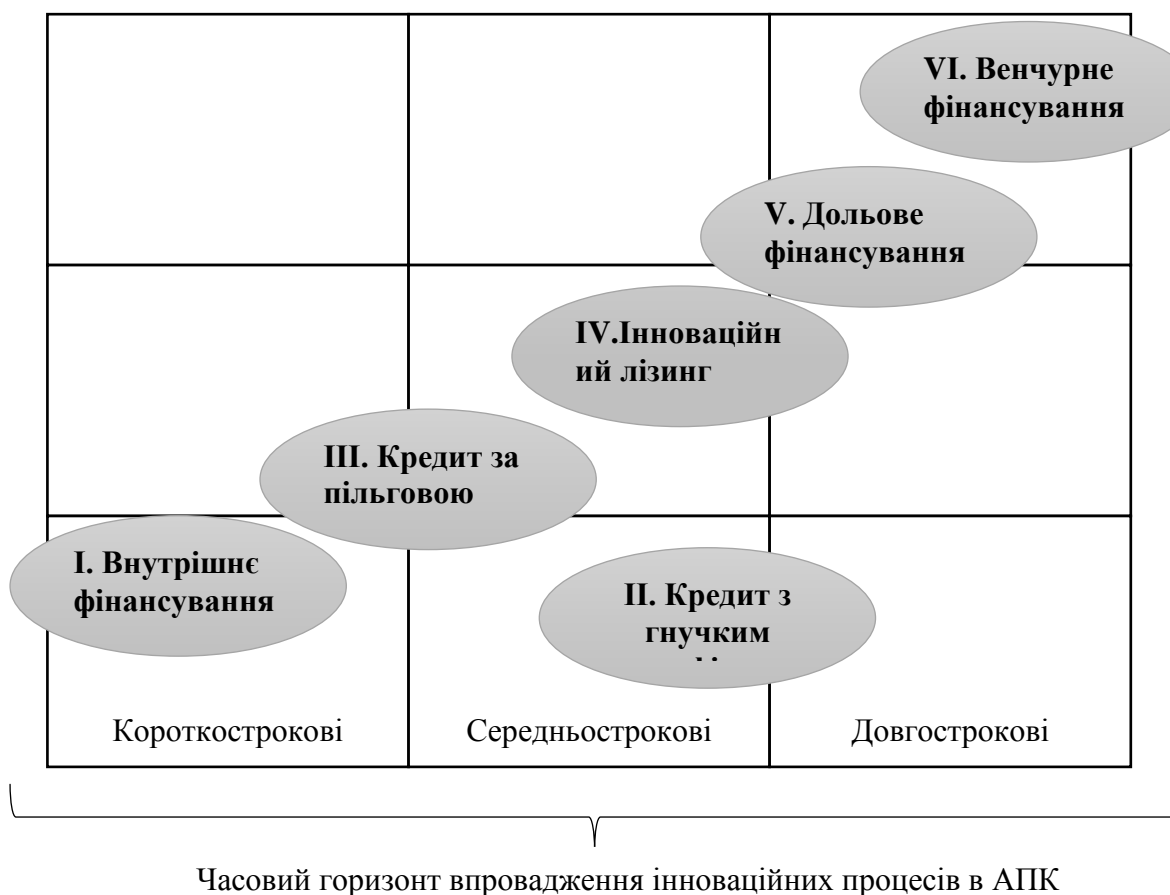


Рис. 1. Модель фінансування впровадження інноваційних процесів в АПК

Однак, її застосування обмежується, по-перше, процесами переважно із незначною інвестиційною потребою та помірними ризиками самих інновацій; по-друге, переважно процесами із нетривалими термінами впровадження; по-третє, в сучасних умовах функціонування агропромислової сфери України, у якій значна частина суб'єктів представлена господарствами населення або малими фермерськими господарствами, схема фінансування впровадження інноваційних технологій за рахунок власних джерел недоступна більшості аграрних формувань.

Наявна модель є вкрай примітивною щодо розуміння ризиків фінансування агроструктур на кожному з етапів інноваційних процесів. Поряд із тим, саме питання етапу інноваційних процесів, який має бути профінансований лягає в основу системи фінансування інноваційних процесів з огляду на ризики галузі та інноваційної сфери.

Обрання певної моделі фінансування інноваційних процесів залежить і від стратегічних цілей розвитку реципієнта фінансових ресурсів, його розміру, продукції, що виробляється, та багатьох інших чинників.

Серед усього різноманіття наявних форм інновацій, у АПК варто виділити у якості провідних форм забезпечення результативних інноваційних процесів формування на рівні галузі інноваційних структур у вигляді кластерів, які б поєднали дослідження, розробку і виробництво у єдиний інноваційний ланцюг на мезорівні. Створення і забезпечення функціонування таких спеціалізованих комплексів можна розглядати як найбільш оптимальну форму поєднання науки з промисловим виробництвом, оскільки при цьому враховуються галузеві особливості та створюється можливість відслідковування прогресивних зрушень у світовій та вітчизняній практиці саме даної галузі. Ефективна діяльність таких внутрішньогалузевих кластерів дозволить зорієнтувати інноваційні процеси на створення нових продуктів і технологій, додаткових робочих місць, розроблення та впровадження енергозберігаючих технологій, покращення екологічних параметрів виробництва тощо. Крім того такі інноваційні структури отримають змогу залучати вітчизняні та іноземні інвестиції на кращих умовах.

Через галузеві інноваційні структури окремі агроструктури поступово інтегруються шляхом спеціалізації виробництва на певних видах продукції, встановлення стабільних економічних зв'язків, посилення гнучкості виробництва, обміну науково-технічними досягненнями та інформацією.

Таким чином, вибір моделі фінансування інноваційних процесів в АПК залежить від багатьох параметрів. Разом з тим основні цілі є загальними для всіх типів моделей: формування умов, сприятливих для впровадження інноваційних процесів; забезпечення реальних джерел її фінансування; селекція і підтримка перспективних науково-технічних проектів; створення умов для ефективного обміну інформацією; успішна комерціалізація науково-технічних розробок і дифузія нововведень; якісно нові підходи до розв'язання проблем енергозбереження і т. ін.

Список використаних джерел

1. Покотилова В. І. Інноваційний розвиток аграрного сектору в умовах НТР [Електронний ресурс] / В. І. Покотилова // Інвестиційні пріоритети епохи глобалізації: вплив на національну економіку та окремих бізнес: матеріали міжнародної науково-практичної конференції. – Режим доступу : http://www.confcontact.com/2009_03_05/1_pokotilova.htm.
2. Стецюк П. А. Модернізація механізмів фінансового забезпечення аграрного виробництва [Електронний ресурс] / П. А. Стецюк // Облік і фінанси. – 2016. – № 1. – С. 132–136. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif_apk_2016_1_19.

3. Могильна Л. М. Агроінновації як фактор розвитку сільськогосподарських підприємств / Могильна Л. М. // Вісник Харк. нац. техн. ун-ту сільського господарства імені Петра Василенка : Економічні науки. Випуск 99. – Х.: ХНТУСГ, 2010. – С. 170–177.
4. Кантаєва О. Удосконалення методики аналізу інноваційної діяльності для прийняття управлінських рішень / О. Кантаєва, Є. Галушко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 7. – С. 35–46.

УДК 336.1

ПРОБЛЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ РАБОТЫ ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ И ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИХ ПОДДЕРЖКИ

Зайналов Ж. Р., д.э.н., профессор
Самаркандский институт экономики и сервиса
dz50@mail.ru

В целях дальнейшего развития агроформирований, действия правительства должны быть ориентированы на решение задач, которые на сегодняшний день наиболее остро стоят перед Узбекистаном. Во-первых, актуальность обеспечения продовольственной безопасности в условиях глобализации. При этом в земледелии основная ставка должна быть сделана на диверсификацию сельского хозяйства, ее широкую химизацию с применением влагоресурсосберегающих технологий за счет реализации программы широкомасштабной селекции. В сфере переработки сельхозпродукции главным ориентиром должна оставаться техническая и технологическая модернизация, внедрение в производство международных стандартов качества, что приведет к сохранению и укреплению стабильности внутреннего продовольственного рынка, и продвинет отечественные товары на внешние просторы. Меры государственной поддержки субъектов сельского хозяйства играют стимулирующую роль. В республике действуют дифференцированные размеры субсидий в зерновом хозяйстве и животноводстве, что даст возможность субъектам, применяющим в производстве влагосберегающие технологии и приоритетные породы животных, получать субсидии в повышенных нормативах. Кроме того, одним из главных условий получения субсидий в животноводстве должна стать обязательность переработки произведенного мяса и молока на специализированных сельхозпредприятиях, для максимальной загрузки сельхозпредприятий при переработке, и повышении качества, а также обеспечения безопасности продукции.

Также в условиях развития экспортно-ориентированных производств и диверсификация экспорта, основное внимание должно быть сосредоточено на реализации инвестиционных проектов по развитию экспортного потенциала, которые могут включать глубокую переработку зерна и плодоовощной продукции, финансирование строительства крупных молочно-товарных ферм;

строительство птицефабрик мясного направления; организацию сети тепличных хозяйств и финансирование строительства овощехранилищ.

В этой связи важную роль в стимулировании внутреннего производства сельхозпродукции должно занимать государственное субсидирование. Правительством страны ежегодно должны выделяться средства для стимулирования возделывания приоритетных культур путем субсидирования стоимости товарно-материальных ценностей. Также должна быть введена как новая бюджетная программа по удешевлению до 50 процентов стоимости приобретаемых сельхозтоваропроизводителями минеральных удобрений, так и средств из республиканского бюджета для поддержки развития семеноводства. Помимо того, в рамках программы Стратегии развития страны правительство должно обеспечить льготное кредитование фермерских хозяйств, в том числе и на проведение весенне-полевых и уборочных работ.

Для развития новой технологии и отхода от сырьевой направленности экономики государство также должно установить налоговые льготы отечественному производству и отечественной науке, т.е. освободить от НДС их научно-исследовательские работы, способствующие развитию производства, предусмотреть полное освобождение налогоплательщиков от создания новых производств, необходимых для страны. Эти меры позволят повысить конкурентоспособность отечественной сельхозпродукции, формировать новые кластерные агроформирования. Все это будет стимулировать внутренний спрос на импортозамещающую сельхозпродукцию и обеспечение устойчивого роста производства и экспорта продукции с собственными добавленными стоимостями.

В целях стимулирования работы субъектов фермерских хозяйств в системе агроформирования проводится политика государственного регулирования и поддержки. К инструментам государственного регулирования внутреннего спроса на импортозамещающую сельхозпродукцию и экспортоориентацию, относятся внешнеторговое регулирование, стимулирование внутреннего потребительского спроса, государственный заказ, повышение конкурентоспособности импортозамещающей сельхозпродукции.

Налоговые льготы, применяемые в отношении активно и реально осуществляемых импортозамещающих процессов в фермерских хозяйствах агроформирований, инвестирование и кредитование их импортозамещающих проектов позволяют добиться действительных результатов и ускоряют процесс частичного вытеснения импорта с внутреннего рынка. Необходимость в государственной финансовой поддержке, в целях формирования мощной сырьевой базы, обуславливается и присутствием серьезных научных разработок в области повышения и конкурентоспособности используемого сельхозсырья и выпускаемой сельхозпродукции.

Необходимо отметить, что одним из основных направлений привлечения инвестиций в новые наукоемкие и высокотехнологичные сельхозпроизводства, является стимулирование обновления устаревших фиксированных активов, предусмотренных законодательством республики по государственной

финансовой поддержке инвестиций. Однако, для усиления этой работы необходимо стимулирование обновления устаревших активов (основных фондов), которое надо производить путем предоставления инвестиционных налоговых преференций в виде права на дополнительные вычеты из совокупного годового дохода налогоплательщиков, а также освобождения их от уплаты налога на имущество по вновь введенным фиксированным активам и земельного налога на участки, приобретенные и используемые для реализации конкретного инновационного проекта.

Введение еще в 2008 году в действие Налогового Кодекса значительно снизило ставки. В целях стимулирования эффективного использования сельскохозяйственных площадей введена прогрессивная шкала ставок единого земельного налога в зависимости от площадей земельных участков. При этом сохранены другие режимы для производителей сельскохозяйственной продукции: уменьшение налогов для юридических лиц, экспортирующих сельскохозяйственную продукцию, но при этом было целесообразным уменьшить НДС для переработчиков сельхозпродукции.

Следовательно, стимулирующим фактором инвестиционной деятельности являются налоговые преференции, ускоренная амортизация, государственное регулирование и поддержка путем субсидирования внутреннего потребительского спроса, государственного заказа и т.д.

Таким образом, предпринимаемые правительством Узбекистана меры должны создавать необходимые условия для развития эффективного конкурентоспособного фермерского хозяйства, расширения их экспортных возможностей и повышения уровня жизни и благосостояния сельского населения. Безусловно, рост сельскохозяйственного производства фермерских хозяйств также будет обеспечен путем увеличения объемов сельхозпроизводства и продаж на внутреннем и внешнем рынках конкурентоспособной сельхозпродукции.

УДК 330.322

ПОВЫШЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ – КАК ДВИЖУЩАЯ СИЛА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Зайналов Ж. Р., д.э.н., профессор
dz50@mail.ru

Алиева С. С., к.э.н., ст. преподаватель
susanna2003@rambler.ru

Самаркандский институт экономики и сервиса

Приток инвестиционного капитала после мирового финансово-экономического кризиса (2008 г.) был определен как один из важнейших направлений государственной инвестиционной политики в области финансово-кредитных отношений. Ибо финансовый потенциал инновационного развития предприятий в большей степени определяется эффективностью

государственной финансовой политики, реализуется через функции и задачи государственной инновационной политики.

В современных условиях стратегическим является поиск основных направлений повышения конкурентоспособности инновационной продукции, определяемый программой долгосрочного социально-экономического развития Республики Узбекистан до 2021 г., в соответствии с которой финансовая политика инновационного развития предприятия – это экономическая политика, определяющая конкретное финансовое отношение к инновационной деятельности предприятий.

Следовательно, основными целями финансовой политики инновационного развития предприятий являются: создание экономических условий для финансового обеспечения инновационной деятельности; формирование финансовых механизмов стимулирования, повышающих конкурентоспособность предприятий; расширение финансовых источников финансирования и поддержки конкретной инновационной деятельности; повышение эффективности использования финансовых ресурсов, направляемых на инновационное развитие предприятий.

Обеспечение макроэкономической стабильности путем создания основ повышения инновационно-инвестиционной активности, развитие экономического регулирования, проведение целенаправленной денежно-кредитной, бюджетно-налоговой и ценовой политики должно способствовать формированию инновационно-инвестиционного потенциала страны, а также условий для значительного развития производственной и социальной инфраструктуры [1].

Бесспорно, инновационная инфраструктура – это комплекс взаимосвязанных производственных, консалтинговых, образовательных и информационных структур, обеспечивающих условия для реализации инновационной деятельности с учетом конкретной территории.

В целях решения вопросов, связанных с формированием и развитием инновационной инфраструктуры конкретной территории, предусматриваются меры по доведению ее до многоуровневой, что должно включать:

- образовательно-инновационный комплекс и зоны, представляющие собой сеть взаимодействия, состоящую из ВУЗов, НИИ, научных центров, консалтинговых и обучающих комплексов, ориентированных на подготовку квалифицированной рабочей силы и генерацию новых идей и разработок;

- бизнес-технологические комплексы, которые включают в себя технологические парки и бизнес-инкубаторы, ориентированные на коммерциализацию и материализацию научных идей и разработок в товары;

- комплексная поддержка, ориентированная на поддержку инновационной деятельности и включающая в себя структуру, занимающуюся вопросами финансирования, маркетинга, рекламно-выставочной деятельностью, патентно-лицензионной работой и защитой интеллектуальной собственности.

Обязательным условием формирования и развития инновационной инфраструктуры является наличие всех вышеизложенных комплексов и их

тесное взаимодействие между собой, что в совокупности образует территориальную инновационную систему. Территориальная инновационная система – это совокупность взаимосвязанных структур, занятых производством и реализацией научных знаний и технологий в пределах экономической границы конкретной территории (область, город, район, малые или крупные компании, университеты, технопарки и др.).

Справедливости ради, следует отметить, что инновационная инфраструктура многих территорий и их субъектов является не прозрачной в контексте инновационного развития, а именно отсутствие взаимодействия субъектов инновационной инфраструктуры с пользователями инновационных идей и технологий – хозяйствующими субъектами, что требует проведения соответствующих научных исследований в этой сфере, недоведенных разработанных инновационных технологий до стадии массового внедрения и использования. В большинстве своем – это результаты фундаментальных и прикладных исследований без должной апробации результатов исследований, не подкрепленных соответствующим финансовым, материальным и кадровым обеспечением.

В соответствии со Стратегией социально-экономического развития до 2021г., финансовая политика инновационного развития предприятий должна определяться в контексте комплекса основных функций в инновационной деятельности, в частности:

- эффективное использование финансовых ресурсов, выражающееся в инновационной модели развития, основанной на применении инновационных технологий при эффективном использовании финансовых ресурсов путем не только оптимального распределения финансовых ресурсов, но и путем применения финансовых инструментов, могущих стимулировать инновационные процессы хозяйственной деятельности субъектов;

- реализация контрольная функции, которая подразумевает действие работников финансово-экономической службы предприятий, направленное на развитие инновационной инфраструктуры путем установления контроля за движением финансовых потоков в инновационном направлении.

Выше выделенные функции финансовой политики инновационного развития предприятий позволяют определять ее основные задачи, в т.ч.:

- разработка инновационной политики и финансовое обеспечение модернизации предприятий;

- развитие инновационной инфраструктуры;

- реализация мер по продвижению на международные рынки инновационной продукции, созданной отечественными производителями;

- укрепление взаимодействия производственных структур с финансово-кредитными субъектами в целях финансово-кредитного обеспечения инновационного развития предприятий.

Иными словами, финансовая политика предприятий в области инновационного развития должна ставить задачу более расширенной финансово-кредитной поддержки в целом благоприятного инвестиционного

климата не только на уровне предприятия, но и на уровне конкретных направлений стратегических предприятий.

Финансовая политика инновационного развития предприятий в контексте стратегического развития страны на 2018-2021гг. и последующие годы должна включать два основных направления: снятие ограничений в рамках инвестиционных режимов и стимулирование иностранных инвестиций; регулирование и управление инвестиционными потоками для достижения целей на уровне ключевых инновационных направлений предприятий.

При этом характерно повышение роли инвестиций в качестве основной движущей силы инновационного развития предприятий; финансовое обеспечение стабильности инновационного развития предприятий на основе расширения внутренних финансовых источников финансирования и стимулирования экспорта инновационной продукции (товаров).

Эти направления финансовой поддержки предприятий могут дать новый импульс для решения проблем, связанных с недостатками обеспечения финансовыми ресурсами, которые препятствовали эффективному финансированию рискованных проектов. Описанные в дальнейшем аспекты могут трансформироваться в конкретные инвестиционные стратегии предприятий.

Следовательно, данная инвестиционная политика предприятий может включать активные целевые ориентиры, такие как направление инвестиций в ключевые инновационные области экономического развития – на рост, поддержание и улучшение финансового потенциала и конкурентоспособности инновационного развития предприятий.

Список использованных источников

1. Зайналов Ж. Р., Алиева С. С. Инновационная модель развития рынка ценных бумаг. Глобальные проблемы модернизации национальной экономики: материалы VI Международной научно-практической конференции. Тамбов: Издательский дом ТГУ им. Г. Р. Державина, 2017. – С. 341–351.

УДК 336.14

ПРОБЛЕМЫ КОМПЛЕКСНОГО ИЗУЧЕНИЯ ОБОСНОВАННОСТИ БЮДЖЕТА И ВЛИЯНИЯ ОТДЕЛЬНЫХ ФАКТОРОВ НА НЕГО

Зайналов Ж. Р., д.э.н., профессор
dz50@mail.ru

Латипова Ш., ассистент

Узакова К., студент магистратуры

Самаркандский институт экономики и сервиса

Система управления бюджетными средствами характеризуется не только серьёзными изъянами бюджетного регулирования, но и недостаточно эффективными механизмами анализа исполнения бюджета. Безусловно, в условиях отсутствия достаточного количества собственных доходов проблема совершенствования методологии и методики анализа исполнения бюджета

имеет важное значение. Это ставит вопрос о целесообразности решения возникшей проблемы на основе целого ряда наук: анализа хозяйственной деятельности, философии, математики, финансов, менеджмента, статистики и др. Анализ бюджета необходим для определения одного из важных элементов процесса управления ресурсами бюджетов всех уровней.

Анализ на всех этапах бюджетного процесса осуществляют различные органы финансового контроля: налоговые органы, финансовые управления и др., например, ГНК Республики Узбекистан проводит анализ: собираемости налогов в бюджеты различных уровней, структуры налоговых поступлений, поступлений доходов по уровням бюджетной системы задолженности в бюджетную систему по налоговым платежам и др.

Справедливости ради следует сказать, что проводимый анализ структуры поступлений налогов и сборов в бюджетную систему показал относительный их рост. Так, доля в государственном бюджете налоговых доходов и других обязательных платежей составили за 2016 г. – 88,4 %, в 2017 г. – 92,5 %, за 6 месяцев 2018 г. – 93,2 %. Это свидетельствует о сокращении использования на местах различных форм зачетов, отсрочек при зачислении налогов и сборов в бюджет.

Аналитическая работа Нижней Палаты Олий Мажлиса РУз является принципиально новым направлением его деятельности. Включает в себя ежегодное проведение экспертизы и анализа технико-экономических обоснований текущих расходов бюджета, порядка и условий финансирования целевых программ, законодательных актов, международных договоров, информационно-аналитических материалов и т.д. Особое внимание при этом уделяется обоснованности доходных, расходных статей проекта бюджета, размеров государственного внутреннего и внешнего долга и профицита (дефицита) бюджета. Разрабатываются предложения по результатам проведенной экспертно-аналитической работы по устранению нарушений и отклонений в бюджетном процессе, совершенствованию законодательной и нормативной базы и др.

Содержание анализа статей доходов и расходов бюджета можно определить, как системное, комплексное изучение обоснованности составления и исполнения бюджета и обобщение влияния отдельных факторов на эти результаты с помощью различных приемов и методов. Методика анализа бюджетных средств зависит от стоящих перед ним задач и определяется его предметом и содержанием. Связь анализа бюджетных статей с анализом динамики и структуры баланса финансовых ресурсов покажет, насколько последние, кроме бюджетных ресурсов, включают денежные средства населения, кредитные, внебюджетные и другие финансовые ресурсы.

Следует отметить, что анализ исполнения местных бюджетов имеет свою специфику, обусловленную особенностями и основными задачами, стоящими перед ним.

Анализ бюджетных статей предусматривает системность изучения влияющих на них факторов. Нет единых критериев классификации анализа

бюджетных статей по их видам, поскольку данный вопрос представляется базовым при определении достаточного и необходимого объема информации и результативности, объективности данных анализа и аудита бюджетных статей.

Также может проводиться анализ бюджетных статей, их влияния на эффективность управления финансовыми ресурсами. Детальный анализ штатов, контингентов и т.п. осуществляется в рамках ведомственного анализа. Различия в задачах, объектах и формах контроля, осуществляемых работниками ГНК РУз предполагают их систематизацию в целях обеспечения достоверности, взаимосвязанности, объективности, действительности анализа бюджетных статей.

При формировании бюджетных прогнозов в зависимости от этапов бюджетного процесса проводится анализ ожидаемых результатов исполнения бюджетов за отчетный и предшествующий периоды, позволяющий выявить отклонения в аналитических показателях и предусмотреть изменение их при утверждении проекта бюджета на прогнозируемый год.

Итак, комплексный анализ охватывает все источники доходных поступлений и направления расходования средств, их распределение между бюджетными уровнями позволяет определить влияние различных факторов (организационных, правовых, финансово-экономических, социально-значимых) на уровень исполнения бюджета.

Комплексным анализом в одной группе стоит анализ тематический, который широко применяется в налоговых, финансовых органах, поскольку позволяет изучить вопросы полноты формирования и исполнения доходных источников, целевого использования средств, соблюдения норм и др.

Ибо назначение анализа бюджетных статей в системе управления бюджетными ресурсами, классификация видов анализа исходя из его целей, задач, институциональной организации, этапов бюджетного процесса позволили аргументировать необходимость унификации системы аналитических таблиц для бюджетов всех уровней.

Процесс совершенствования управления бюджетными ресурсами предполагает:

- закрепление законодательных актов Бюджетного Кодекса, Налогового кодекса за финансовыми институтами, обязательного проведения анализа бюджетных статей по системе унифицированных аналитических таблиц, установление жестких сроков проведения анализа;

- систематизацию видов анализа бюджетных статей, как в сумме, так и в динамике;

- проведение анализа бюджетных статей наряду с их внешним аудитом.

Проведение анализа исполнения бюджета за отчетный период может включать характеристику:

- выполнения по доходам и расходам бюджетных показателей, а также причин, повлиявших на дефицит и профицит, недофинансирование расходов и недоимки;

- дефицита и причин его возникновения, влияния недофинансирования расходов и прироста доходов на размер дефицита;
- причин прироста (снижения) поступлений доходов в доходы бюджета, определение влияния различных факторов;
- причин, не позволивших направить дополнительно полученные доходы на погашение обязательств по государственному долгу;
- финансирования защищенных статей расходов бюджета;
- рост или снижение поступлений лицензионных и регистрационных сборов и порядка зачисления их в доход бюджета;
- реализации законодательства в части финансирования защищенных статей бюджета;
- объем инвестиций, направляемых в основные фонды (бюджет развития) и темпов ее роста (снижения) по сравнению с прогнозными;
- задолженности местных бюджетов по ссудам из республиканского бюджета;
- задолженности республиканского и местного бюджета по кредитам коммерческим банкам;
- расходов по обслуживанию государственного долга и определении его удельного веса в общем объеме расходов, в объеме расходов без учета вне бюджетных целевых фондов;
- соблюдение лимита предоставления поручительств органами управления субъектов Республики Узбекистан и др.

Следовательно, только при комплексном, оперативном, действенном изучении обоснованности факторов и анализе бюджетных статей, можно добиться реальных, качественно новых изменений как в структуре, так и в порядке их формирования и использования, выработки приоритетов эффективности управления ресурсами статей бюджетов всех уровней.

УДК 330.322

**ФИНАНСОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРИТОКА
ИНВЕСТИЦИЙ В ФЕРМЕРСКИЕ ХОЗЯЙСТВА
АГРОФОРМИРОВАНИЯ: ОПЫТ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН**

Зайналов Ж. Р., д.э.н., профессор
dz50@mail.ru

Самаркандский институт экономики и сервиса

Пулатова М., к.э.н., преподаватель

Ташкентский финансовый институт

Имомкулов Т., преподаватель

Самаркандский институт экономики и сервиса

В условиях глобализации большинство стран современного мира, сталкиваются с дефицитом продовольствия, что приводит к повышению цен на продукты питания. В этой связи перед нашей республикой встала задача

повышения конкурентоспособности субъектов агроформирования для расширения экспортного потенциала страны. Но решение подобного глобального вопроса во многом связано с притоком в страну иностранного инвестиционного капитала, именно в те сферы агроформирований, которые могут поднять экономический потенциал субъектов агроформирования.

Сейчас правительство Узбекистана активно осуществляет реализацию территориальных инвестиционных проектов аграрного сектора, ориентированных на создание экспортного производства. Причем приоритетное значение будет отдаваться проектам по выпуску продукции с высокой добавленной стоимостью. Необходимо заметить, что субъекты агроформирования, обеспечивая продовольственную безопасность страны, заслуживают особого внимания как сфера с наибольшей долей в ВВП из сферы реального сектора и с наибольшим числом занятых в экономике.

В этих условиях развитие фермерских хозяйств и либерализация цен на сельхозпродукцию, производимые ими процессы, являются основным фундаментом для быстрого и устойчивого роста республики. Именно в аграрной сфере сконцентрирован огромный потенциал, способный повысить производительность за счет возрастания заинтересованности в результатах труда. Развивающееся фермерское хозяйство обеспечивает поставку более дешевого продовольствия, а проводимые реформы позволят высвободить большую долю сельского населения, обеспечивающую рабочую силу для дальнейшей быстрой индустриализации. Рост же сбережений сельского населения является предпосылкой для развития внутренних частных инвестиций, а значит, и банковского сектора, что сказывается на развитии урбанизационных процессов.

В настоящее время общими факторами, негативно влияющими на урбанизационный процесс, являются рост экспорта на уровне производства и продвижение экспортной продукции. Отсюда следует решение проблемы, связанной с урбанизационными процессами:

- устаревшие технологии производства большинства видов готовой продукции, которые требуют больших капитальных затрат;
- сохранение монополии на производство отдельных видов продукции и услуг позволяет предприятиям – производителям диктовать цены и реализовать продукцию на внутреннем рынке по сниженным ценам;
- невозможность инвестирования инновационно ориентированных проектов за счет внутренних финансовых ресурсов обрабатывающих предприятий, в том числе и сельского хозяйства, у которых финансовое положение не совсем благополучное;
- отсутствие налаженной системы организации тароупаковочного производства, а также слабая организация маркетинговых исследований и рекламной работы;
- финансовое злоупотребление, возникающее из-за бессистемности и сложности оформления таможенных и внешнеторговых документов и т. д.

Актуальность проблемы регулирования урбанизационного процесса особенно возрастает в связи с изменением структуры спроса на мировых рынках, что в свою очередь приводит к необходимости изменения структуры экспорта развивающихся стран и сокращение рабочих мест. Последнее может усилить миграцию трудовых ресурсов. При этом успешная экспортная ориентация создаст основу для восстановления равновесия в экономике. Тем самым, укрепляя платежный баланс, поддержит национальную валюту, и обслужит внешний долг. Политика по улучшению накопления капитала в секторах, вовлеченных в экспортную активность должна способствовать обеспечению легкого доступа к кредитам и предоставлению других льгот (например, ускоренная амортизация) и всем без исключения эффективно работающим фирмам-производителям экспортной продукции, для стимулирования импорта капитальных товаров.

Механизм стимулирования повышения восприимчивости к научно-техническим нововведениям с учетом цифровизации фермерских хозяйств системы агроформирования будет действенным лишь в том случае, если цифровизация его реализации станет возможной для достижения главной цели любого фермерского хозяйства – получение максимальной прибыли. Достичь этого возможно только в случае, когда государство, не только через косвенные инструменты регулирования, сможет поставить размер оставляемого в распоряжении предприятий дохода в зависимость от размеров средств, направленных на разработку или внедрение инновационных технологий, при обеспечении государством текущего благосостояния предприятия взамен на его инновационную инициативу, но и путем активизации роли цифровизации сложившихся рынков сельхозпродукции, услуг и труда, а также принципа функционирования благоприятных условий для практического использования цифровой технологии сбора и передачи информации. Все это достигается за счет налоговых льгот.

Если в нашей республике эффективность налоговых льгот определяется строгой целевой направленностью, то налоговая скидка в рыночно развитых странах, применяется к затратам, т.е. на разработку скидка дается только после фактического вложения инвестиций на разработку или ввод в производственный процесс нового оборудования. В настоящее время в мировой практике используются два вида налоговых скидок: налоговая скидка объемного принципа и налоговая скидка приростного принципа. Объемный принцип предполагает исключение из налогооблагаемой прибыли доли затрат текущего года на инновационные разработки. В этом случае при скидке 30 %, предприятие получит возможность вычесть из общей суммы налогооблагаемого дохода 30 сум из каждых 100 сум, затраченных на инновационные разработки. В ряде стран подобная скидка достигает 100-120 %.

Стимулирующим фактором инвестиционной деятельности хозяйствующих субъектов, включая фермерские хозяйства, является принцип ускоренной амортизации, основывающийся на сокращении сроков амортизации и

повышении темпов обновления основных фондов. Данный доход позволяет сократить налогооблагаемую прибыль, увеличить внутренние накопления, укрепляя финансовую стабильность, снижая риск, связанный с вводом в действие новой техники, оборудования и др. По расчетам специалистов, метод ускоренной амортизации позволяет увеличить доход от реализации инновационного проекта на 5-6 %. В Узбекистане в этом направлении проводится определенная работа. Мировой опыт показывает, что структурная модернизация фермерских хозяйств агроформирований невозможна без проведения целенаправленной государственной научно-технической, промышленной и инвестиционной политики, стимулирующей развитие высокотехнологичных и наукоемких производств. Узбекистан имеет все предпосылки к тому, чтобы занять прозрачную позицию в качестве основного поставщика сельхозпродукции и продовольственных товаров в странах Центральной Азии.

Важным аспектом развития инновационной деятельности фермерских хозяйств системы агроформирований является финансово-экономическое обоснование реализации продукции собственного производства по поэтапному доведению показателей обеспечения до показателей, определенных программой «цифровая экономика». Поэтапность реализации программы «цифровая экономика» предполагает для фермерских хозяйств технологическое решение: первый этап реализации программы должен быть безопасен. Второй этап предполагает организацию новых моделей управления и бизнес-моделей с использованием «инновационных решений» с их институциональным обеспечением, в соответствии с нормативно-правовой базой финансово-экономических отношений фермерских хозяйств. Третий этап – производственный, включающий в себя бизнес-приложения, соответствующие требованиям второго этапа, т.е. моделей управления и институционального обеспечения, безусловно, основывающихся на техническом обеспечении инфраструктуры первого этапа.

УДК 336.66

МОДЕРНИЗАЦИЯ МЕХАНИЗМОВ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ В ЦЕЛЯХ ОЗДОРОВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКИ

Зайналов Ж. Р., д.э.н., профессор
dz50@mail.ru

Алиева С. С., к.э.н., ст. преподаватель
susanna2003@mail.ru

Саттаров Ш., студент магистратуры I курса
Самаркандский институт экономики и сервиса

Поддержание экономического равновесия или точнее равновесного экономического роста служит разумной целью финансовой системы. Эта цель

не определяет однозначно вектор состояния экономики, которое существенно зависит от принятой схемы распределения прибыли, выбора нормы накопления, налоговой системы и т.п. Еще в меньшей степени модель равновесия детерминирует процесс регулирования ценностных переменных и ресурсных потоков. Имеются десятки вариантов их конкретной организации. Однако наличие таких процессов в той или иной форме – необходимое условие функционирования равновесной системы. В ней должен присутствовать механизм выявления вальросовского спроса – результатов выбора потребителей, ограниченных лишь собственным бюджетом, и вальросовского предложения, т.е. результатов выбора производителей, максимизирующих прибыль и ограниченных лишь возможностями технологии.

При возникновении дисбалансов цены, ставки зарплаты, кредитные ставки, равно как и объемы соответствующих ресурсов должны изменяться так, чтобы система достаточно быстро возвращалась к равновесию.

В сложившихся к настоящему времени условиях, самой неотложной и единственно разумной мерой является безотлагательный переход к осуществлению долговременных мер по оздоровлению и эффективному функционированию производства, последовательному устранению всех коренных недостатков структуры и организации основных производственных комплексов.

Не менее важным комплексом неотложных мер модернизации является ликвидация огромных «черных дыр», существующих в местных бюджетах, которые без всякой отдачи косвенно поглощают большую часть денежных ресурсов, как республиканского бюджета, так и населения.

В настоящее время значительная часть предприятий различных отраслей не имеет возможности нормально, с полной загрузкой работать. Поэтому надо сделать все, чтобы начать расширение производства товарной массы. Это главное и основное, чему должны быть подчинены все усилия. Это должно стать тем импульсом, который запустит весь финансовый механизм для оздоровления и оживления экономики. Прежде всего, мы имеем ввиду фиксацию тех наиболее рациональных методов и импульсов, которые объективно необходимы для «запуска» производства на путь модернизации.

В течение последних двадцати лет стремились мы найти решающие критерии и, опираясь на которые можно было бы найти пути входа на уровень развитых стран. По мере того, как мы имитировали западные достижения, в них создавались еще принципиально новые инновационные технологии, порождавшие новые отрасли, меняли облик экономики, что дело не в достижении тех или иных конкретных показателей, а в структуре экономического и финансового механизма. В этом отношении за последние годы экономическая жизнь вошла в нормальное русло.

В результате была создана более изощренная система стимулирования, завоевала признание стратегия социально-экономического развития страны на 2017–2021 гг. Постепенно выдвигалась в качестве одного из главных критериев деятельность инновационного предприятия. Постепенно сужаются границы

контроля за фінансово-економічними показателями. Однак, в умовах негнучких цін і дефіциту ресурсів, фінансування діяльності неминуче може мати обмежений характер, і то розподіл фінансових засобів, структура витрат і виплат, що відповідають інтересам підприємства, виходять в узгодженість з цілями місцевих органів управління. Це ключове обставина стало умовою усунення багаточисельних декретів. Були скасовані обмеження з фінансового потоку. Десятки «перегородок» по шляху ефективного руху грошового потоку були скасовані.

«Перегородки» в значительній мірі створювалися для того, щоб не допустити 100 %-ної виплати готівковими грошима зарплатної плати, завойовувала визнання ідея ретельного бюджетування витрат, поступово висувається в якість одного з головних критеріїв інноваційного розвитку діяльності підприємств.

Приведене вище бегле описання особливостей існуючого нині механізму, показує, наскільки глибоко він не відрізняється від рівноважної моделі. Однак, незважаючи на це, споживач і нині відчуває крім бюджетних обмежень дефіцит притоку грошових ресурсів. Підприємству також доводиться враховувати неможливість покупки багатьох ресурсів за межами країни в бажаній кількості. Його вибір частково обмежений економічними обмеженнями, а цільова функція залежить від прийнятої системи стимулювання і, як правило, від розміру прибутку (доходу).

Однак, при відсутності теоретично обґрунтованої програми виведення економіки з нестабільного розвитку, нині обрали метод проб і помилок. Приступили до реформування податкової системи в 2007–2008 гг., але отрималося, навпаки, уповільнення. Далі, за цей період була висунута програма реформування банківської системи (2000–2013 роки), бюджетної системи. І тут під виглядом розвитку малого бізнесу і приватного підприємництва почався етап уповільнення їх діяльності за допомогою податкового тягару. Прийнятність тієї чи іншої програми дійств визначалася не її суттю і можливими наслідками, а настроєм ринкових структур по територіям країни, конкуренція суб'єктів протікала на фоні інфляції, дефіциту бюджету, зростання цін і податкового навантаження.

Дефіцит і інфляція відзначалися деякими економістами і раніше, але якщо перше вважалося тимчасовим і подолимим явищем, т.е. привнесеними, об'єктивними умовами розвитку країни, то на друге був встановлений на рівні місцевих бюджетів своєрідний заборот. Відокремлені прояви інфляції на деяких попередніх етапах розвитку економіки, ніби були породжені не ринковими відносинами, базуючими на різноманітності форм власності, а зовнішніми обставинами. Нині, дійсно на шляху згаданих потенційно і реально виникаючих негативних явищ діяли фактори, які в певній мірі пом'якшували прояви інфляції.

У перших, 1993–2003 гг., коли загальнодержавні податки надходили в державний бюджет, економічному центру в якійсь мірі вдавалося

путем перераспределения устанавливать без дефицита финансовую сбалансированность местных бюджетов.

Во-вторых, в условиях менее устойчивого обновления экономики экономическому центру удавалось довольно удовлетворительно перераспределять бюджетные расходы как производственного, так и социального назначения.

В-третьих, опять же за счет централизации большей части налоговых поступлений, в основном удавалось поддерживать сложившийся уровень жизни населения через общественные фонды потребления или строгое нормирование цены социально-значимых потребительских товаров. Более того, после ограничения в 2004–2005 гг. административного принуждения к труду при неразвитости механизмов экономического стимулирования за эффективное ведение хозяйства стала «явочным порядком» снижаться в соответствии с незначительной и все увеличивающейся долей занятости населения.

Либерализация и модернизация социально-экономической жизни с 2004 г. стала переломной в динамике и характере инфляции для нашей экономики. С этого времени все большая часть общегосударственных налогов стала поступать в распоряжение местных бюджетов. Экономический центр, начиная с 2005 г. стал исполнять государственный бюджет с профицитом.

Очевидно, что существующие налоговые отношения по поводу определения налогооблагаемой базы хозяйствующих субъектов ставят их в неблагоприятные экономические условия. Вероятно, это и есть одна из основных причин того, что хозяйствующие субъекты стали влачить жалкое существование. Но из сказанного совершенно не вытекает, что при переводе всех субъектов на единую систему налогообложения возникает возможность смягчить налоговую нагрузку. Просто подчеркивается, что как внедряемый сейчас, так и действовавший механизм налогообложения оставляют трудовым коллективам только нормативную заработную плату и им позволительно только мечтать о фонде экономического стимулирования за высококачественное выполнение своих услуг населению.

УДК 336.61

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ РОСТА СТАВКИ РЕФИНАНСИРОВАНИЯ И УРОВНЯ ИНФЛЯЦИИ

Зайналов Ж. Р., д.э.н., профессор
Хусанов Б. Ш., к.э.н., ст. преподаватель
Самаркандский институт экономики и сервиса
dz50@mail.ru

Сегодня мы сталкиваемся с множеством сложных социально-экономических проблем. И едва ли не первое место среди них занимает тяжелейшее состояние финансов: увеличивается внутренний государственный

долг (при большом внешнем долге), имеет место снижение покупательной способности национальной валюты. При таком положении «финансистами» становятся все, и, казалось бы, сугубо профессиональные и «скучные» вопросы финансов захватывают внимание самых широких слоев общественности.

Массовыми стали и прогнозы дальнейшего развития событий на «финансовой площадке» стран с переходной экономикой, причем и специалисты-любители предлагают все более мрачные предсказания по поводу роста ставки рефинансирования, роста уровня инфляции и снижения платежеспособности национальной валюты. И эти инфляционные элементы обесценения национальной валюты и должна быть учтена в расчетах. В расчетах при помощи информационного обеспечения должна быть учтена и величина дополнительного повышения цен или увеличения эмиссии (при стабильности цен). Это необходимо в связи с тем, что сокращение доходности от реализации товаров лишает государство экономически закономерного источника средств для финансирования социального обеспечения населения в условиях роста инфляции и роста ставки рефинансирования.

В нынешних условиях анализ инфляционных процессов нужно начинать с вопроса ценообразования, так как цена превратилась в один из источников инфляции с учетом эффективного использования элементов цифровой экономики (т.е. практическим использованием цифровой технологии сбора, обработки, и передачи информации во всех сферах человеческой деятельности). Потому, что изменения, происходящие вокруг инфляции и рефинансирования, можно выявить более точно, путем создания инфраструктуры, обеспечивающей взаимодействие субъектов в цифровом пространстве. Ибо образование устойчивых цифровых экосистем для хозяйствующих субъектов приводит к снижению лишних затрат.

В нынешних условиях вопросы инфляционного финансирования социального роста на протяжении всего периода становления и развития рыночных отношений находится в центре напряженных дискуссий ученых и практиков. В содержательную трактовку некоторых этих вопросов должны быть внесены существенные дополнения, корректировки и уточнения, в том числе сопряженные с задачами по предотвращению угрозы международного финансового кризиса. В этом контексте приходится в первую очередь внести полную ясность в определение самого понятия инфляция. На фоне финансово-экономического кризиса оно было встречено неоднозначно, породило массу неясностей и вопросов, что вызвало горячие споры, не утратившие своей остроты и поныне. Поэтому, в нынешнем плюрализме, в его трактовке многое неясно, проблематично, спорно в теоретическом и практическом смыслах. Все-таки, что следует понимать под инфляцией? Представляется, что под инфляцией следует понимать обусловленный переполнением сферы обращения денежными знаками процесс их обесценения, выражающийся, как правило, в росте цен. Такая трактовка весьма упрощает подлинное определение понятия инфляции. Отсюда можно заключить, что инфляция – сложный процесс, причинным основанием второго выступает превышение количества

находящихся в обращении денежных знаков над суммой товарных цен. Непосредственное следствие, или собственно сущность данного процесса – обесценение денег, типичная форма проявления этой сущности – рост товарных цен. Отсюда вытекает вывод, что при отсутствии в сфере обращения избытка денег, даже в условиях нестабильности, применять понятие инфляции бессмысленно.

Безусловно, избыток денег в обращении в качестве приоритетного фактора инфляционного процесса позволяет выявить как единство, так и различия в формировании двух известных его видов: инфляции спроса и инфляции издержек. Тем не менее, хотелось бы в порядке суждения высказать некоторые идеи относительно более строгого единства и различий в них, что на наш взгляд, позволило бы более корректно проводить сравнительный анализ. Итак, общим для них выступает – образование избытка денег в обращении. Что касается различий, то они связаны с особенностями его проявления. Применительно к инфляции спроса первичным фактором, профицирующим избыток денег в обращении, обычно выступает односторонний эмиссионный рост денежной массы, в результате которого возникает устойчивое превышение номинального спроса на товары над предложением товаров в старых ценах. Образовавшийся «инфляционный разрыв» (табл. 1) покрывается соответствующим ростом товарных цен, что чревато для социального роста. Проявление данного вида инфляции требует проведения мер по дополнительному финансированию социальной защиты.

Таблица 1

Изменение уровня инфляции в РУз за 2007–2018 гг. [2]

Показатели	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Темп прироста ВВП, %	9,5	9,0	8,1	8,5	8,3	8,2	8,0	8,1	8,0	7,8	5,3	5,1-5,2 прогноз
Уровень инфляции, %	6,8	7,8	7,4	7,3	7,6	7,0	6,8	6,1	5,6	5,7	14,4	16-17 прогноз

При инфляции издержек значительно более сложным путем образуется избыток денег в обращении. Формирующийся здесь избыток роста денежной массы – непосредственная реакция на поднятие отдельными субъектами хозяйственной деятельности цен на свою продукцию (услуги) выше уровня, приемлемого в настоящий момент для рынка, т.е. установившихся на нем цен равновесия [1].

Таким повышением обычно располагают компании, причем крупные по причинам, связанным с высоким уровнем концентрации капитала. Однако, рост уровня концентрации во многом находится под воздействием ставки рефинансирования. Как ни странно, ставки рефинансирования за последние годы имеют неравномерную тенденцию (рис.1), что сказывается как на концентрации капитала, так и на денежном предложении. Поэтому в

сложившейся ситуации государство оказывается перед необходимостью увеличения денежного предложения. В противном случае продавцы, инициировавшие повышение цен на свои товары, полностью получили бы незаслуженные доходы за счет покупателей. Последние терпели бы убытки ввиду возросших затрат, а при определенном уровне таких затрат оказались бы перед необходимостью остановки своих производств. В этих условиях увеличение денежного предложения дает возможность не только компенсационного повышения цен на продукцию других производителей, но и помогает избежать кризисных ситуаций и тем самым обеспечивает достижение ценового равновесия на более высоком уровне.

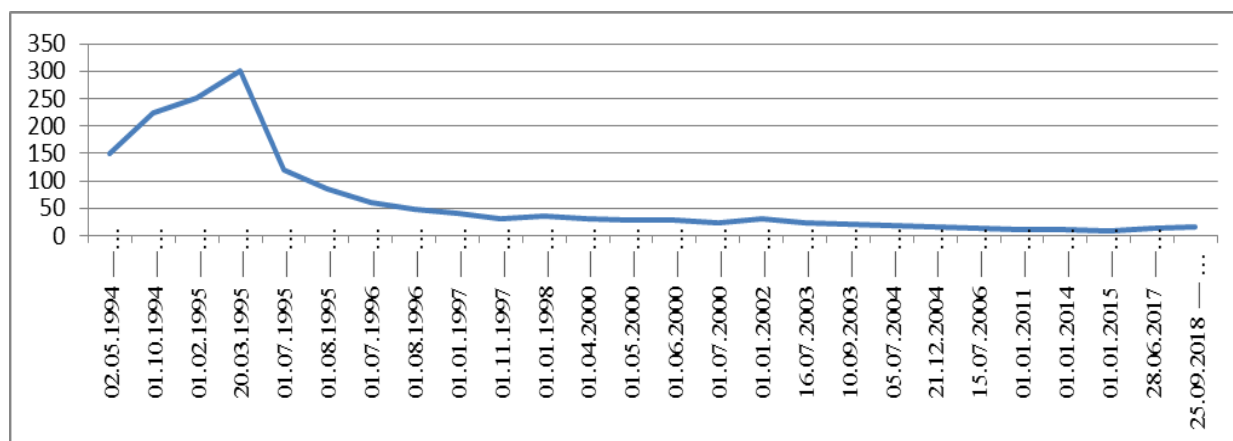


Рис. 1 Изменение ставки рефинансирования за 1994-2018 годы [3]

Следовательно, различие инфляции спроса и инфляции издержек по способу образования денежного избытка в обращении чрезвычайно важно для выработки адекватных мер противодействия международному инфляционному кризису. Очевидно, что если в случае инфляции спроса основное внимание должно быть уделено уменьшению совокупного денежного спроса, то в случае инфляции издержек – блокированию инициатив по повышению отдельными производителями цен относительно приемлемого для рынка уровня в нашей республике пока такое повышение не состоялось. Особенно важную роль в предотвращении угрозы международного финансового кризиса призван, в частности, сыграть контроль над ценовой активностью тех предприятий. Равно как и других владельцев производственных факторов, располагающих широкими возможностями манипулирования ценами.

Список использованных источников

1. Зайналов Ж. Р., Алиева С. С. Усиление роли действующих механизмов борьбы с инфляцией. Институційний розвиток соціально-економічних систем: національна економіка у глобальному середовищі : зб. наук. пр. за матеріалами VII Міжнародної науково-практичної конференції. – Полтава : ПУЕТ, 2015. – С. 90–92.
2. Данные Государственного комитета РУз по статистике [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.stat.uz.
3. Данные ЦБ РУз [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.cbu.uz.

УДК: 39.16.012.23

МЕТОДИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ОБГРУНТУВАННЯ БАЗОВИХ СТАТИСТИЧНИХ ФУНКЦІЙ

Засядько А. А., д.е.н., професор
професор кафедри менеджменту
та інформаційних технологій
sagitta@bigmir.net

Касярум О. П., к.ф.-м.н., доцент
доцент кафедри менеджменту
та інформаційних технологій
kasyaroleg@gmail.com

Касярум Я. О., к.пед.н.
доцент кафедри менеджменту
та інформаційних технологій
kasyayar@gmail.com

Черкаський інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Широке впровадження математико-статистичних методів в економічний аналіз, автоматизація процесів збору, зберігання і систематизації, передачі й обробки інформації зумовлюють нові підходи щодо визначення предмета, змісту і структури статистичної теорії. Відсутність у випускників-економістів глибоких знань із питань прийомів і способів пізнання та комплексного використання методів дослідження, які викладаються в навчальних курсах статистики (особливо питання математичної статистики), слід вважати суттєвим недоліком освітнього процесу, оскільки в системі економічної освіти важливу роль відіграють статистичні дисципліни. Лише їх знання можуть сприяти поглибленому розкриттю та поясненню складних економічних процесів і явищ.

Озброєння майбутніх фахівців у галузі економіки цими методами дозволяє розкрити її глибинні процеси та перейти до більш досконалих моделей управління нею.

Зрозуміло, що трансформація економіки орієнтує на нові завдання, які потребують перебудови економічного мислення у напрямку поглиблення знань статистичної методології. Тому освітній процес повинен забезпечити можливість одержання здобувачам знань методології та методики поглибленого економічного аналізу з комплексним використанням традиційних статистичних і сучасних математико-статистичних методів [1, 3, 4].

Вищій школі потрібні високоякісні знання з статистичних дисциплін, які б озброювали здобувачів глибокими знаннями сучасної статистики як необхідного елемента й однієї з найважливіших функцій управління. Це зумовлено специфікою навчального матеріалу, який містить велику кількість понять, фактів, задач різних типів тощо [2, 6]. Вміння узагальнювати і систематизувати не тільки сприяють кращому засвоєнню навчального

матеріалу, але й виховують у майбутніх фахівців розуміння необхідності встановлення зв'язків між поняттями, пошуку загальних підходів, вміння використовувати загальні правила у конкретних випадках.

Слід звернути увагу на складність засвоєння статистичних дисциплін внаслідок багатьох причин. Від об'єктивних – не завжди абітурієнти володіють достатнім рівнем математичної підготовки. До суб'єктивних – не встановлений необхідний контакт викладач – здобувач. Але методика, що застосовується викладачем, повинна враховувати чинники, що можуть впливати на якість засвоєння матеріалу.

Викладач повинен орієнтуватися на набутті здобувачами таких знань і вмінь, що є головними завданням дисциплін з математичної статистики:

- вирізняти задачі певних типів;
- засвоїти основні статистичні терміни та методи;
- застосовувати статистичний апарат з використанням прикладних програм аналізу даних;
- розуміти загальні алгоритми та методи розв'язування статистичних задач різних типів;
- використовувати загальні алгоритми для розв'язування конкретних статистичних задач, зокрема прикладного змісту.
- побудувати модель, що адекватно відображає дійсність і застосувати результати статистичного аналізу в управлінні економічними і фінансовими процесами і об'єктами [5].

Тому перед викладачем вищої школи стає питання щодо організації навчальної діяльності здобувача, яка сприяє більш ефективному засвоєнню знань, розвитку мислення та формуванню загальних прийомів навчальної роботи. Вибір методичних прийомів, форм та засобів навчання залежать, зокрема, від специфіки навчального курсу. На нашу думку, подальшої розробки потребують методичні аспекти формування у здобувачів умінь узагальнювати та систематизувати знання на різних етапах засвоєння навчального матеріалу з використанням узагальнюючих алгоритмів отримання базових статистичних функцій.

Нами були досліджені алгоритми розв'язання наступних задач з курсу «математична статистика»: задачі знаходження щільності та функції розподілу функції випадкової величини, задачі знаходження щільності та функції розподілу функції суми або частки двох випадкових величин. Ці задачі ґрунтуються на відомих для здобувачів правилах диференціювання та інтегрування неперервних функцій. Було встановлено, що відомі алгоритми розв'язання перелічених задач потребують спрощення і вдосконалення, оскільки, використовуючи відомий здобувачем базовий математичний апарат, нескладно показати алгоритми отримання виразів цих статистичних функцій у ряді простих випадків для невеликих ступенів вільності та порівняти результати цих обчислень із результатами, отриманими від загальних виразів на прикладі задачі знаходження розподілів χ^2 та Ст'юдента для довільних ступенів вільностей. Основна ідея спрощення цих алгоритмів полягає у послідовному

знаходженні результатів від довільних ступенів вільності за допомогою отримання рекурентних залежностей. Тому були отримані прості і зручні алгоритми розрахунку базових статистичних функцій, крім того, використання запропонованих алгоритмів розширює список вправ та задач для розділу математичної статистики «Функції випадкового аргументу», які можна застосувати у навчальному процесі.

Таким чином, нами було доведено, що використавши базові поняття функції випадкового аргументу та згортки двох розподілів таких функцій, можна послідовно обчислювати значення основних статистичних функцій для довільних значень ступенів вільності. Це заповнює прогалину у освітньому процесі між базовими початковими означеннями та складними формулами статистичних функцій пов'язаних с гамма-функцією Ейлера.

Висновки. У роботі розглянуто питання узагальнення знань здобувачів при вивченні математико-статистичних методів. Автори пропонують ознайомити здобувачів із узагальнюючими алгоритмами отримання базових статистичних функцій розподілу випадкових величин, які вибирає дослідник відповідно до виду альтернативної гіпотези. Це сприятиме кращому розумінню здобувачами математичного апарату статистики.

Список використаних джерел

1. Акопян К. А., Оганесян А. М. Современные проблемы статистического образования // Системное управление. – 2016. – № 1 (30). – Режим доступа : <http://sisupr.mrsu.ru/2016-2/PDF/Hakobyan.pdf>.
2. Омеляненко В. А. Використання інноваційних технологій в процесі вивчення економіко-статистичних дисциплін // ТРАЕКТОРИЯ НАУКИ. Международный электронный научный журнал. – 2017. – Т. 3. – № 1. – С. 2.1-2.11. www.pathofscience.org.
3. Опря А. Т. Наукові та освітньо-організаційні проблемні аспекти статистики // ВІСНИК Полтавської державної аграрної академії. – № 4. – 2008. – С. 177–180.
4. Gordon S. Understanding students' experiences of statistics in a service course. *Statistics Education Research Journal*. – 2004. – № 3 (1). – P. 40–59. URL : [http://iaseweb.org/documents/SERJ/SERJ3\(1\)_gordon.pdf](http://iaseweb.org/documents/SERJ/SERJ3(1)_gordon.pdf).
5. Gordon S., Petocz P., Reid A. Teachers' Conceptions of Teaching Service Statistics Courses. *International Journal for the Scholarship of Teaching and Learning*. – 2007. – Vol. 1. – № 1. – P. 1–15. URL : [10.20429/ijstl.2007.010110](https://doi.org/10.20429/ijstl.2007.010110).
6. Sowe E. R. Letting students understand why statistics is worth studying. *Proceedings of ICOTS-7, Seventh International Conference on Teaching Statistics* / eds. A. Rossman, B. Chance. 2006. URL : http://www.stat.auckland.ac.nz/~iase/publications/17/3A1_SOWE.pdf.

УДК 336.61

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СОЦИАЛЬНОГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Имомкулов Т., преподаватель
Самаркандский институт экономики и сервиса
dz50@mail.ru

Политика финансового обеспечения инновационного развития предприятия должна характеризоваться высокой отдачей. Для реализации инвестиционной политики на уровне предприятий и динамичного управления принятой финансовой стратегией было актуально усовершенствовать с учетом имеющихся проблем направления развития финансовых и инвестиционных условий для субъектов, активно-инновационно развивающих инновационную сферу. При этом основными направлениями могут быть:

- интеграция финансовых предприятий с финансовой политикой территорий (область, город, район) и их инновационное развитие с последующим включением в себя направлений инвестиций в ключевые области для наращивания производственного потенциала, способствующего росту дохода (прибыли) конкуренции и финансового обеспечения инвестиционных проектов;

- выделение приоритетных целей стабильного развития в программу инвестиционно-инновационного развития предприятий. Это означает доведение максимум до положительного максимального предотвращения отрицательных факторов, могущих воздействовать на инвестиции и стимулирование отечественных инвесторов;

- обеспечение эффективной инвестиционной политики предприятий. Безусловно, это предполагает создание сильных институтов для реализации инвестиционной политики в целях инновационного развития предприятий и достижение стабильного развития эффективности инвестиций.

На международном уровне изменение среды финансового обеспечения политики инновационного развития предприятий порождает ряд глобальных проблем, среди них:

- финансовые соглашения могут чрезмерно сдерживать отечественные приоритеты инвестиционно-инновационного развития;

- финансовые соглашения должны быть сосредоточены на защите интересов инвесторов на формировании достаточной правовой базы для привлечения инвестиций в целях развития отдельных приоритетных направлений деятельности предприятий.

При регулировании прав и обязанностей инвесторов необходимо принять стандарты, регулирующие условия финансового обеспечения инновационного развития предприятий. При этом следует отметить, что есть предприятия, в которых эти права и обязанности учитываются, и они отвечают требованиям, которые предъявляются к предприятиям. Основными приоритетами

фінансового забезпечення інноваційного розвитку підприємств в цілях стабільного розвитку на різних рівнях функціонування являються:

- стимулювання інвестицій для всеоб'ємного росту і стабільного розвитку підприємств;

- політика стратегічного розвитку підприємств повинна встраюватися в загальну стратегію розвитку окремих сфер економіки.

Слідовательно, політика стимулювання фінансового забезпечення інноваційного розвитку підприємств повинна бути направлена на зведення до мінімуму фінансових ризиків.

Розробка і впровадження соціально значимих інноваційних продуктів на початковому етапі, на нашому думанні, повинні контролюватися уповноваженими органами. Даний контроль необхідно здійснювати на основі поєднання інтересів держави і підприємств.

При цьому фінансове забезпечення розвитку соціально-інноваційного напрямку повинно охопити підприємства, функціонуючі в межах програми державної підтримки, організації, розвиваючі стратегічно важливі напрямки економіки. Такими підприємствами можуть бути великі компанії, концерни, великі господарські структури корпоративного типу. Саме ці структури з урахуванням наявності достатнього обсягу фінансових ресурсів і капіталізації здатні в більшій ступені дати початок ефективній активізації радикальної програми інноваційного розвитку.

В цій зв'язі, вивчення понять соціальної інновації важливо і в теоретичному, і в практичному плані. С однієї сторони, дану зв'язь явно або неявно використовують в багатьох макроекономічних конструкціях. Виходячи з цього, можна сказати, що радикальні зміни являються підвищенням поняття інноваційності, і часто його отождествляють з поняттям підприємчості – пристально науковий підхід, т.е. увага до новим можливостям покращення роботи, випуску більш якісного виду продукції (товару, послуг).

Справедливості ради, слід зауважити, що поняття «інновація» відноситься до радикальним змінам в продуктах, процесах і стратегії організації. Інновація – це результат підвищеної ефективності, економічності продукції (товарів, послуг), якості задоволеності клієнтів. Інновація створює умови для покращення роботи, як господарюючих суб'єктів, так і фізичних осіб, що стосуються до своєї роботі більш творчо.

Зміст поняття інновації тісно пов'язаний з такими поняттями як новштво, винаходи, відкриття з творчістю. Напр., якщо під творчістю розуміється політика просування нових ідей, то відмінною ознакою інновації є втілення їх на практиці.

Касаючись цього, проф. Ж. Р. Зайналов і С. С. Алієва відзначають: «З урахуванням ступеня радикальності інновації можна класифікувати по трьох групах: т.е. радикальні, нові, модифіковані» [1].

Развитие инфраструктуры инновационного развития, а также модернизация и структурные преобразования и локализация производства на базе местных ресурсов, позволили создать благоприятные условия для развития эффективных институтов взаимодействия государства и бизнеса во всем мире, что выступает приоритетным условием формирования эффективной экономической политики, повышения их инновационной активности и роста конкурентоспособности [1]. Все это сказывается на степени надежности и поддержке инновационно развивающихся хозяйствующих субъектов, в том числе малого бизнеса и частного предпринимательства.

Отсюда следует, что государственная инновационная политика должна реализовать комплекс взаимосвязанных целей и мероприятий по обеспечению необходимого уровня и структуры принципиально новых технологий и видов продукции (товаров, услуг). Для развития инновационного бизнеса государство должно выделять займы под льготные проценты на разработку высокотехнологичной и инновационной продукции (товаров, услуг) в целях обеспечения роста ее доли в экспорте.

Однако, основным фактором роста доли инновационной продукции (товаров, услуг) в экспорте могут стать:

- расширение инновационно-инвестиционного потенциала за счет совершенствования амортизационной политики;
- снижение налоговой нагрузки;
- кардинальное повышение роли фондового рынка;
- мобилизация сбережений населения и предпринимателей;
- создание благоприятного инвестиционного климата для широкого привлечения частных иностранных инвестиций; расширение инновационной деятельности (при этом капиталоемкость прироста ВВП может снизиться до 1,5-2 р.) [2].

Следовательно, для обеспечения стабильности экономического роста за 2018-2030 годы, инновационно-инвестиционная политика должна решать вопросы конкурентоспособности инновационно развивающихся субъектов за счет улучшения инновационно-инвестиционного климата и модернизации экономики и расширения субъектами малого бизнеса производства инновационной продукции (товаров, работ, услуг).

Список использованных источников

1. Зайналов Ж. Р., Алиева С. С., Расулов Ш. Ж. Направления повышения стратегической конкуренто-способности аграрного сектора экономики: материалы Международной научно-практической конференции; М-во обр. и науки РФ; ФГБОУ ВО «Тамб. гос. ун-т им. Г. Р. Державина»; [отв. ред. А. А. Бурмистрова]. – Тамбов: Издательский дом ТГУ им. Г. Р. Державина, 2016. – С. 107–115.
2. Федяшева Г. Направления современного этапа экономического развития // Рынок, деньги и кредит. – № 9 (184). – 2012. – С. 34.

УДК 330.322

ВАЖНЕЙШИЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ В СИСТЕМЕ СОВРЕМЕННОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА

Имомкулов Т., преподаватель
dz50@mail.ru

Журакулов Ж., студент I курса магистратуры
специальности «Управление государственными финансами»
Самаркандский институт экономики и сервиса

Важнейшим направлением развития инвестиционных фондов в системе современного фондового рынка, в частности, рынка ценных бумаг, являются направления, связанные с превращением данного рынка в центр интеграции или, выражаясь архитектурно, в центр «притяжения» всех современных инвестиционных фондов.

Можно назвать следующие основные причины того, почему именно инвестиционные фонды должны стать центром интеграции рынка ценных бумаг:

– рынок ценных бумаг есть рынок самой главной формы современного общества – капитала в виде акций и облигаций. Собственно материальное богатство (в виде обычно возрастающих по своей рыночной оценке недвижимости, драгоценностей и т.п.) составляет лишь небольшую часть по сравнению с фондовым богатством, а размеры собственно денежных средств составляют немного меньшие значения, поскольку, как известно, хранение богатства в форме денег в силу инфляции означает неизбежную потерю богатства, а вовсе не его приумножение;

– инвестиционные фонды как часть системы фондового рынка есть наиболее мобильная форма для существования финансового богатства. Благодаря данному рынку капитал из своей фондируемой формы легко и быстро превращается в денежную форму, а через нее далее и в любые материальные формы. В этом смысле сравнение, напр., с кредитным рынком, или рынком банковских ссуд, имеет явно выигрышный характер, так как с одной стороны, хранение денег в виде депозитов крайне невыгоден, а рынок кредитов совершенно неликвиден, т.е. выданные кредиты не являются предметом свободной купли-продажи;

– фондовый рынок, в частности, рынок ценных бумаг в широком смысле слова есть часть наиболее доступного и массового финансово-рынка, или, выражаясь иначе, это есть своего рода «инородный рынок», т.е. рынок, который доступен практически для любых лиц или групп населения и на способы личного обогащения.

Следует отметить, что именно эта его роль доступности и есть та «черта», которая способствует «сбору» других инвестиционных капиталов. При этом следует отметить, что к числу основных поставщиков инвестиционного капитала относятся и инвестиционные фонды. Эти компании, вкладывающие

свои капиталы в ценные бумаги других компаний. Инвестиционные фонды бывают с обязательством выкупа выпущенных акций и без обязательства выкупа выпущенных им акций [1].

Первые (т.е. взаимные фонды) - постоянно передающие инвесторам новые акции, скупая у них старые и вкладывающие выручку в ценные бумаги других компаний. Называются они так потому, что при этом капитализация не финансируется (акции выпускаются по мере роста спроса). Инвестиционные затратные фонды имеют финансовую капитализацию. Выпущенные ими акции свободно обращаются, а не выкупаются. Новые выпуски акций крайне редки. Обычно выпускают акции только в момент своего образования или через длительные промежутки времени, вкладывая выручку в портфель ценных бумаг с целью получения дохода и выгод от роста капитала.

Инвестиционные фонды являются основным поставщиком капитала. Процесс развития экономики рано или поздно приведет к тому, что предприятие не зависимо от форм собственности будет привлекать ресурсы на рынок ценных бумаг на единых условиях, а инвестор размещает средства в финансовые инструменты, обращаясь по всей территории республики. Этот «единый фондовый рынок будущего» создается сейчас и существует реальная потребность исследовать финансовую интеграцию инвестиционных фондов на рынок ценных бумаг с точки зрения эмитента, т.е. возможности привлекать средства для развития отечественных предприятий.

Значение инвестиционных фондов в экономике обычно связывают со значительными масштабами участников, их финансово-хозяйственной деятельностью. В этой связи инвестиционные фонды как участники рынка ценных бумаг являются объектом пристального внимания со стороны таких ученых и специалистов-практиков, как И. Л. Бутиков, М. Г. Алиев, Б. Г. Газибеков, Ж. Р. Зайналов, М. А. Алексеев, В. А. Голанов, Е. Семенова, Е. Ф. Жукова, Б. Б. Миркин и др.

Изначально рынки ценных бумаг появились тогда, когда экономическое положение отдельных государств достигло достаточно высокого уровня, и для обеспечения качественного роста возникла потребность в новых формах организации бизнеса, способных решать крупномасштабные задачи развития экономики. С этой задачей успешно справились. Хозяйственная практика показала, что только крупный бизнес в форме акционерных обществ может обеспечить необходимые условия для экономического благополучия развития рынка ценных бумаг. С другой стороны, акционерная форма организации бизнеса проявляет все свои преимущества исключительно в условиях развитой экономики. Таким образом, формируется экономическая конструкция, которая наилучшим образом обеспечивает функционирование капитала как самовозрастающей стоимости. В то же время с экономической точки зрения инвестиционные фонды есть механизм реализации потребности капитала в их стремлении к постоянному росту. По существу – это наиболее эффективный механизм, который наилучшим образом выполняет функцию концентрации

капитала и его использования, но с другой стороны – это и наиболее сложная, с точки зрения управления и контроля, форма организации бизнеса.

Усиление и развитие роли инвестиционных фондов, и превращение их в основную форму организации капитала влияет не только на темпы экономического развития, но и существенным образом меняет характер производственных отношений. Вследствие роста инвестиционного капитала в значительной степени изменились общественные отношения. Казавшееся для стран с переходной экономикой неразрешимым противоречие между трудом и капиталом сегодня благодаря инвестиционным фондам и другим финансовым институтам потеряло свою остроту. Это противоречие не исчезло совсем, но оно обезличилось и распалось на ряд других конфликтов.

Иначе говоря, инвестиционные фонды в современной экономике играют важную роль в разрешении противоречий между участниками рынка ценных бумаг. Вовлекая в сферу хозяйственной деятельности, прямо и опосредованно, огромное количество людей и сбережения, приобщая к анализу и коммерческому расчету, а также к разным формам экономического образования участники рынка ценных бумаг делают их сопричастными к процессу предпринимательской деятельности, а в широком смысле экономической жизни страны в целом. Участники рынка ценных бумаг превращает бизнес из частного дела немногих лиц в глобальную систему народного капитализма.

По мере развития значения инвестиционных фондов в целом противоречия между участниками рынка ценных бумаг, как противоречия социально-экономические во все большей степени превращаются в систему правовых отношений между финансовыми институтами как таковыми, их собственниками, персоналом и государством. Важнейший вопрос этих отношений этот вопрос справедливого распределения добавочных доходов, получаемых от размещения капитала на рынке ценных бумаг, который сегодня главным образом решается путем переговоров на основе коммерческого расчета, игнорируя политические и идеологические аспекты. Коллективным интересам отдается приоритет перед частными. Подобная практика разрешения проблем получила название социального партнерства. Стачки, как наиболее радикальный способ отстаивания интересов одних участников рынка ценных бумаг, по отношению к другим, являются в настоящее время скорее исключением, нежели правилом. Массовые формы волнения, вызванные факторами мирового финансово-экономического кризиса, если и случаются, то их требования чаще направлены не на участников рынка ценных бумаг, а на законодательные акты, регулирующие отношения между участниками рынка ценных бумаг.

Процесс управления инвестиционными фондами приобрел форму согласования позиций и интересов различных заинтересованных групп на основе компромиссов и соглашений. Все это создает условия для усиления роли и значения инвестиционных фондов на рынке ценных бумаг и их экономической стабильности в обществе и способствует экономическому благосостоянию ее граждан.

Список використаних джерел

1. Закон Республіки Узбекистан «Об инвестиционных и паевых фондах» от августа № ЗРУ-392.

УДК 330.3:336:519.86

**КОНЦЕПЦІЯ-МОДЕЛЬ ДЛЯ ОЦІНКИ ТА ПЕРЕДБАЧЕНЬ РОЗВИТКУ
ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У ФІНАНСОВОМУ СЕКТОРІ
ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ НА ОСНОВІ ІНТЕГРУВАННЯ МЕТОДІВ
ФРАКТАЛЬНОГО АНАЛІЗУ, ПРОГНОЗУВАННЯ ТА ТОПОЛОГІЇ**

Квасній М. М., к.е.н.

доцент кафедри економіки та інформаційних технологій

Львівський інститут

ДВНЗ «Університет банківської справи»

kvasnijmary@gmail.com

Найстійкішою тенденцією сьогодення стають нестабільність та непередбачуваність розвитку, що сприяє зростанню мобільності та мінливості процесів у фінансовому секторі країни і зовнішніх впливів, які призводять до зміни характеру динаміки як за величиною, так і за напрямком, до появи нових властивостей і особливостей, породжених змінними в часі зовнішніми умовами та внутрішніми структурними змінами. У таких умовах загострюються потреби у глибокому осмисленні сутності, структурної динаміки та механізмів трансформації фінансово-економічних систем. Особливого значення набуває економіко-математичне моделювання трансформаційних процесів у фінансовому секторі країни як нелінійних, багатоваріантних та внутрішньо суперечливих. Це сприяє формуванню нових парадигм їх дослідження.

Одним із шляхів розв'язання сучасної проблеми дослідження трансформаційних процесів у фінансовому секторі країни є можливість інтегрування декількох підходів, зокрема, фрактальної геометрії, топології та методів прогнозування.

Дослідження як валютних, так і фондових ринків доводять, що розподіл змін цін є фрактальним розподілом Парето, який статистично самоподібний по відношенню до часу [1]. Окрім того, емпірично встановлено, що фінансово-економічні системи є нелінійними динамічними системами, що створює можливості дослідження їх та процесів, що в них відбуваються, методами теорії динамічних систем та детермінованого хаосу. На цій основі є коректним оцінювання фрактальних розмірностей атракторів фінансових процесів, що можуть виступати в якості міри передбачуваності поведінки процесу (часового горизонту) [2].

У сучасних умовах глобалізації та інтеграції у європейський та світовий фінансовий простір, варіація поведінки трансформаційних процесів у фінансовому секторі економіки країни часто настільки велика, що приводить до

структурних змін (тобто реалізується закон переходу кількісних змін у якісні). У цьому випадку для оцінки та передбачень розвитку трансформаційних процесів у фінансовому секторі економіки країни запропоновано авторську концепцію, прогнозно-аналітичну систему, побудовану на інтегруванні методів фрактального аналізу поведінки, прогнозування та топологічного моделювання динаміки структури, яка полягає у послідовній реалізації таких етапів (рис. 1).

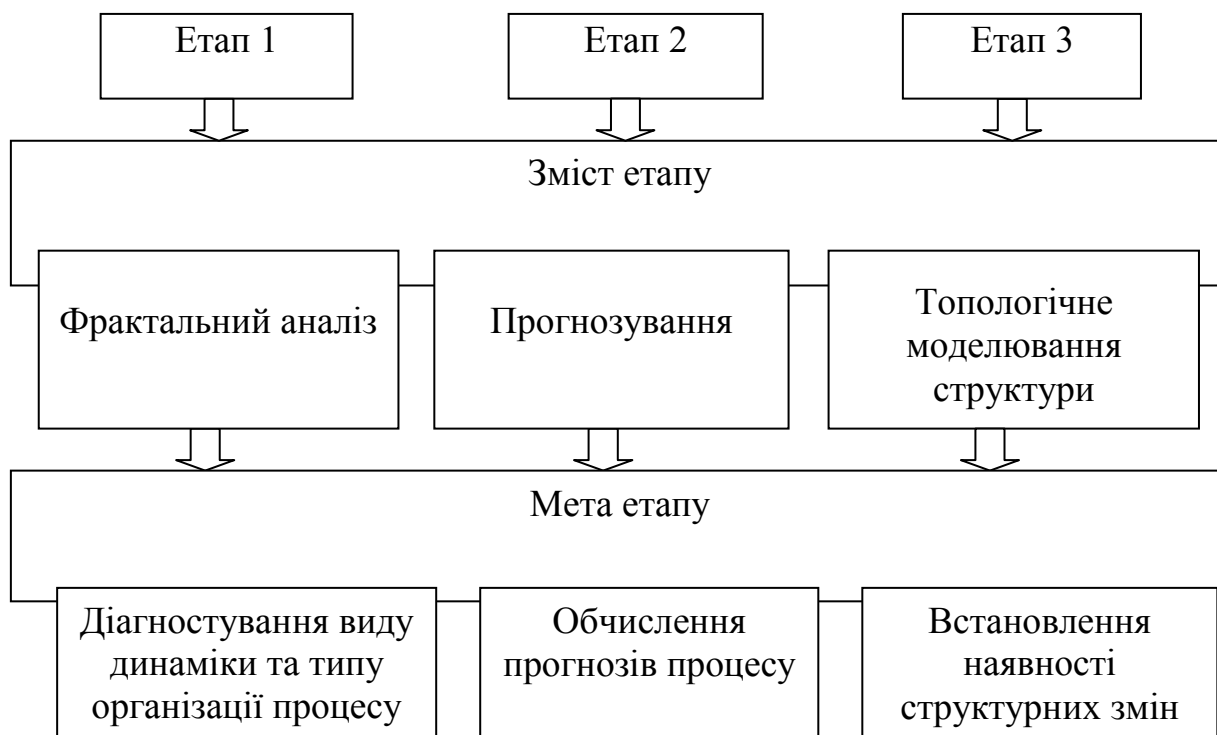


Рис. 1. Схема прогнозно-аналітичної системи для оцінки та передбачень розвитку трансформаційних процесів у фінансовому секторі країни

Джерело: розробка автора

На першому етапі оцінки розвитку трансформаційних процесів у фінансовому секторі країни запропоновано провести фрактальний аналіз та діагностувати вид динаміки та тип організації процесу [3].

На другому етапі – в залежності від типу динаміки часового ряду вибираємо методи та проводимо прогнозування [4].

Якщо ряд персистентний, то процес розвивається в одному напрямку, тобто має тенденцію. Для прогнозування таких рядів використовуємо методи ковзних середніх та кривих зростання.

Ряд, що описує випадкове блукання, тобто, білий шум, відповідає стохастичному процесу розвитку, тому для його прогнозування підходять ймовірнісні та стохастичні методи, зокрема, прогнозування на основі середніх значень ряду.

Для антиперсистентного ряду, коли процес нестійкий та може змінити свою організацію, пропонуються хаотичні методи, зокрема, обчислення порогів та моделювання коридору в якому буде розвиватись процес, або знаходження

функції подібності для самоподібних та самоафінних процесів чи прогнозування на основі методу експертних оцінок.

На третьому етапі оцінки розвитку трансформаційних процесів у фінансовому секторі країни проводимо факторизацію ряду динаміки за допомогою топології та діагностуємо наявність структурних змін (рис. 2, [5]).

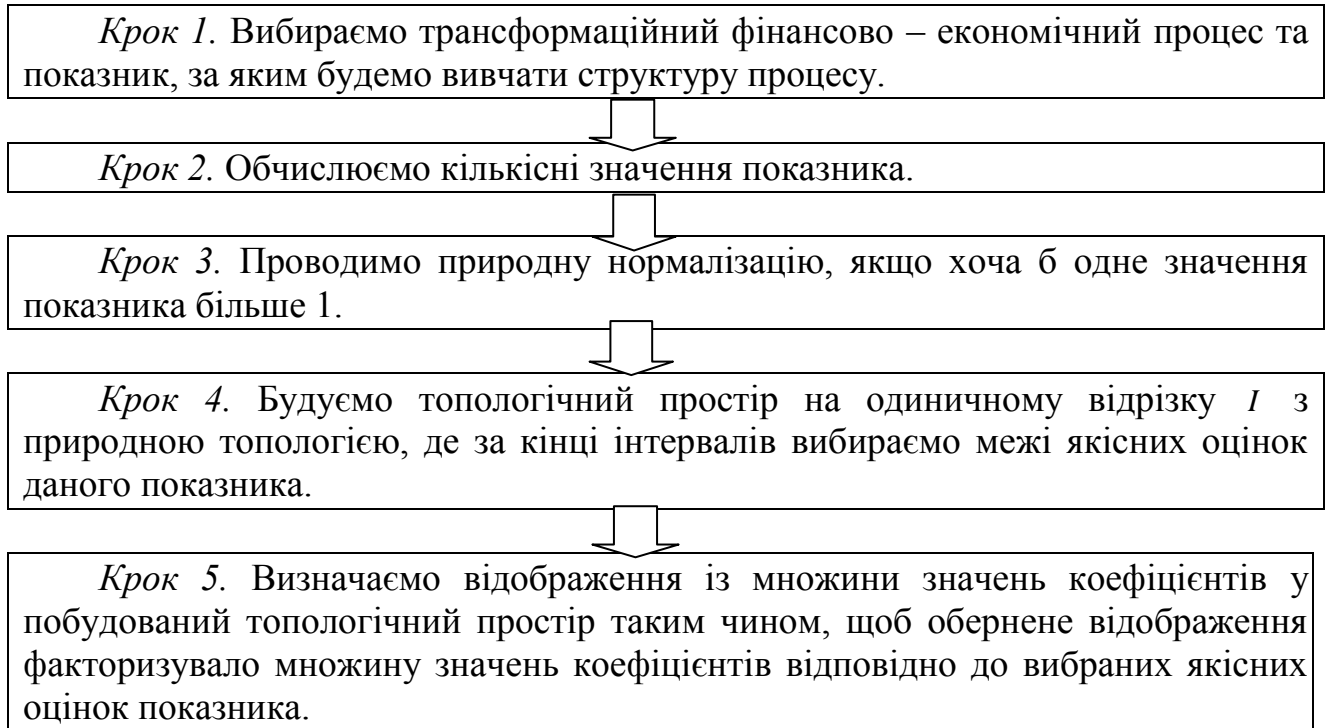


Рис. 2. Схема методу моделювання структури динаміки трансформаційних процесів у фінансовому секторі країни

Джерело: розробка автора

На основі побудованих топологічних просторів можна оцінити зміну структури фінансово-економічних систем та діагностувати стан розвитку. Запропонована методика моделювання структури динаміки на основі топології дає можливість діагностувати суттєві зміни стану. Множина значень показників, що відповідають незначним змінам динаміки, попадає в один клас еквівалентності, тобто ототожнюються.

Список використаних джерел

1. Синергетичні та еконофізичні методи дослідження динамічних та структурних характеристик економічних систем: Монографія / В. Д. Дербенцев, О. А. Сердюк, В.М. Соловійов, О. Д. Шарапов. – Черкаси : Брама–Україна, 2010. – 287 с.
2. Mandelbrot B. Statistical Methodology for Non-Periodic Cycles: From the Covariance to R/S Analysis / B. Mandelbrot // Annals of Economic Social Measurement. – 1972. – V.1.
3. Петерс Э. Фрактальный анализ финансовых рынков: Применение теории хаоса в инвестициях и экономике / Э. Петерс. – М.: Интернет - Трейдинг, 2004. – 304 с.
4. Холден К. Економічне прогнозування: вступ / К. Холден, Д. А. Піл, Дж. Л. Томпсон. – К. : Інформтехніка – ЕМЦ, 1996. – 216 с.
5. Квасній М. М. Тополого-фрактальне моделювання динаміки регіонального розподілу секторів нефінансових корпорацій і домогосподарств / М. М. Квасній // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 10. – С. 165–172.

УДК 336.1

**РОЛЬ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В РОЗВИТКУ
БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ**

Кліменко О. М., к.е.н.

доцент кафедри економічної теорії,
статистики та прогнозування

swill@i.ua

Пивавар І. В., к.е.н.

доцент кафедри економічної теорії,
статистики та прогнозування

pivavariv@ukr.net

ХНЕУ ім. Семена Кузнеця

Морозова Н. Л., к.е.н.

доцент кафедри менеджменту
та соціально-гуманітарних дисциплін

Харківський інститут

ДВНЗ «Університет банківської справи»

morozova.nadiya@khibs.ubs.edu.ua

Одним з істотних факторів, що негативно впливають на ефективність бізнесу, є витратний характер сучасної вітчизняної економіки, збереження тенденції зростання витрат виробництва та обігу. Це виступає не тільки причиною зниження конкурентоспроможності українського бізнесу, а й підвищення рівня інфляції в країні. Формується постіндустріальне суспільство, що обумовлює необхідність гнучкості і маневреності фінансових відносин в процесі економічного зростання.

У світовій практиці зростає роль, фінансового менеджменту у регулюванні діяльності підприємства. Це стає визначальним фактором підвищення рівня конкурентоспроможності.

Характерною особливістю економіки західних країн є розвиток промисловості в основному за рахунок системи використання інтенсивних факторів виробництва, провідна роль в якій відводиться зниженню витрат. При цьому матеріальні витрати в промисловості розвинених країн в 2-3 рази нижче, а оплата праці та амортизація значно вище, ніж в Україні. Саме на цій основі досягається високий рівень фінансової ефективності корпорацій. У вітчизняній економіці відсутній системний підхід до управління витратами. У зв'язку з цим складається і низька рентабельність виробництва [1].

Основними умовами підвищення прибутковості можуть бути самі різні чинники: збільшення обсягу виробництва, цін на товари та послуги, інфляційні та інші процеси. Але ці чинники в певних умовах носять обмежений або негативний характер, оскільки визначаються економічним середовищем, в якій функціонують підприємства. Тому мінімізація витрат виступає головним внутрішнім чинником ефективної діяльності підприємства.

Ефективність бізнесу безпосередньо пов'язана зі скороченням витрат виробництва і обігу при одночасному підвищенні ролі чинників якісного розвитку у зміцненні позиції організації на ринках. Це складний системний процес, який означає за змістом переклад управління операційною діяльністю організації на новий якісний рівень. Він охоплює всі сторони фінансово-виробничих змін, що відбуваються.

Важливу роль для розкриття економічного змісту механізму фінансового менеджменту витрат мають економічні категорії «фінанси», «фінансовий менеджмент» і «фінансовий механізм». Саме ці категорії відображають економічні відносини в процесі створення і використання грошових коштів у всіх процесах господарської діяльності корпорації. Без фінансів неможливо розширене відтворення, регулювання розвитку галузевої та територіальної структури економіки. Фінансовий менеджмент виступає як система управління фінансовими ресурсами і фінансовими потоками. Фінансовий механізм з'єднує перші дві категорії, створює способи використання фінансових ресурсів і форми організації фінансів підприємства. Використання фінансових ресурсів здійснюється за допомогою застосування фінансових методів, прийомів, важелів, інструментів, принципів і передбачає відповідне правове, нормативне та інформаційне забезпечення. Його можна розглядати як сферу економічних відносин, які набувають специфічну форму при регулюванні виробничих операцій господарської діяльності і виступають частиною економіки корпорації. Механізм фінансового менеджменту витрат являє сукупність елементів і методів, спрямованих на розробку і реалізацію найкращого поєднання порядку і організації дій щодо ефективного використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів організації. Фінансовий механізм управління витратами функціонує при дотриманні певних принципів. До них відносяться: фінансово-господарська самостійність, самофінансування, дотримання фінансової дисципліни, стимулювання виконання норм і нормативів, відповідальність за досягнення намічених результатів тощо.

Можна зробити висновок, що управління витратами залишається одним з найбільш пріоритетних напрямків, тому що на цій основі забезпечується раціональне використання ресурсів; зниження витрат і втрат, підвищення ліквідності активів і ефективності діяльності. Обґрунтовано, що в оцінці ефективності функціонування фінансового механізму управління важливим елементом є скорочення не тільки повних витрат, їх видів, а й виявлення частки вкладу кожного структурного підрозділу в збільшення прибутку. Для цих цілей пропонується використання системи внутрішніх регламентів управління витратами на основі конкурентної стратегії.

Відповідно, з одного боку, соціально спрямоване інвестування відповідає певним соціальним критеріям, з іншого боку – критеріям фінансовим. Для досягнення цих цілей інвестор зосереджується на компаніях, які працюють на принципах самооплатності, використовуючи інноваційні ринкові рішення соціальних проблем. Соціально спрямовані інвестиції покривають велику кількість сфер і секторів. При цьому соціально орієнтоване інвестування не

зосереджується на якимсь одному секторі, що, можливо, дасть бажаний ефект. Що відіграє певну роль у фінансовому менеджменті в розвитку бізнесу на макроекономічному рівні.

У процесі економічного розвитку відбувається структурна перебудова корпорації відповідно до запитів споживачів і рівнем технологічного та соціального прогресу. На рівні держави основними показниками економічного розвитку вважається збільшення показників ВВП або ВНД на душу населення. Вони характеризують зростання ефективності використання виробничих ресурсів країни і середнього добробуту її громадян. На рівні господарюючого суб'єкта економічна ефективність характеризується, перш за все, рентабельністю виробництва і матеріаломісткістю, витратами на одиницю продукту, капіталоемністю, продуктивністю праці, інвестиційною активністю.

Оцінка місця і ролі фінансового менеджменту витрат в суспільному виробництві і формулювання проблем, які вирішуються при управлінні витратами, є багатогранною задачею. Для її вирішення використані аспекти теорії інституційної економіки, що зв'язує воедино економіку, право і історію, що дозволяє структурувати взаємодію між персоналом всередині організації і, одночасно, в різних зовнішніх сферах повсякденного, активності. Усвідомлення важливої ролі створення умов для самофінансування корпорації і взаємозалежності між оптимальним управлінням витратами та ефективністю її діяльності призвело до сучасного розуміння системної природи фінансового менеджменту витрат і необхідності його виділення із загального менеджменту.

Результати виконаного дослідження напрямків, тенденцій і проблем управління фінансовими ресурсами сучасної корпоративної структури дозволили обґрунтувати, що фінансовий менеджмент витрат виступає основною ланкою в системі підвищення ефективності діяльності організації і запропонувати фінансовий механізм управління витратами, побудований на основі інтенсифікації використання природних, матеріальних, трудових, інноваційних, інформаційних та інших ресурсів. Одночасно вирішується ряд аспектів ключової проблеми поточного періоду розвитку світової економіки, таких як досягнення якісного зростання корпорації, зміцнення ринкових позицій і підтримка здорової екологічної середовища.

Список використаних джерел

1. Стратегічне управління інноваційним розвитком корпоративного підприємства на основі логістичного підходу: монографія / за заг. ред. докт. екон. наук, проф. А. А. Пилипенко та докт. екон. наук, проф. О. Є. Попова. – Х. : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2017. – 388 с.
2. Atrill P. Management Accounting for Decision Makers. – 6th ed. / P. Atrill, E. J. McLaney ; Pearson Education, 2009. – 536 p.
3. Benton W. C. Supply Chain Focused Manufacturing Planning and Control / W. C. Benton. – Cengage Learning, 2014. – 418 p.

УДК 005.963.1

КОУЧИНГ ЯК МЕТОД РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Кочума І. Ю., к.е.н., доцент
завідувач кафедри менеджменту
та інформаційних технологій
innkos@in.ua

Розанов В. І., здобувач вищої освіти
Черкаський інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

На сьогоднішній день організації дуже складно здобути перемогу в постійній конкурентній боротьбі. Конкурентоспроможність організації забезпечується за рахунок різних ресурсних факторів, одним з яких є трудові ресурси. В наш час підприємства почали вести конкурентну боротьбу в новій області – і це не якість товару, а його дизайн, гарантія та імідж. Ці області пов'язані з інтелектом людини і, звичайно ж, самою особистістю. Активно розвиваються і виникають нові технології, які швидко освоюються і використовуються в повсякденній практиці, що зумовлює необхідність швидкої адаптації та постійного розвитку персоналу з метою розкриття його професійного потенціалу, максимізації його ефективності, стимулювання його особистісного та кар'єрного росту.

Одним з методів підвищення професійного рівня працівника та його майстерності, що набуває все більшої популярності в сфері управління персоналом є коучинг, який на сучасному етапі перетворився на актуальну технологію управління персоналом.

Коучинг (англ. Coaching) – метод, що поєднує в собі принципи консультування та тренінгу в їх нестандартному вигляді, в процесі якого людина, яку називають «коуч», допомагає учневі досягти певної життєвої або професійної мети. Коучинг можна визначити як особливий стиль менеджменту, який представляє взаємодію між керівником і співробітниками, що приводить до підвищення ефективності, а також результативності виконання робіт, мотивації, формуванню особистої відповідальності [1].

Як інструмент розвитку особистості працівника, його професійних навичок, коучинг почав використовуватись в розвинутих країнах з 70-х років ХХ століття. Перевагою коучингу в порівнянні з іншими методами розвитку персоналу є те, що співробітники відкривають нові перспективи своїх власних можливостей, підвищується їх впевненість у власних силах. Коучинг здатний розширити мислення, даний метод сприяє знаходженню нових неординарних шляхів в прийнятті рішень. На відміну від мотивації, коучинг не тільки стимулює співробітника, але і допомагає розкрити його потенціал як в особистому, так і професійному житті.

Коуч-керівник, людина, яка здійснює процес коучингу, перш за все надихає, мотивує і домовляється зі своїми колегами. Цей той тип лідера, який

не примушує працювати, а підлеглі його поважають і хочуть працювати саме з ним. Атмосфера творчості і інтересу до своєї роботи робить організацію більш привабливою для нових співробітників, система підбору персоналу оптимізується, лояльність клієнтів зростає, процес переговорів спрощується [2].

Статистичні дані свідчать про ефективність використання коучингу в системі управління компанії. Так, за даними консалтингової компанії Hay Group, від 23 % до 44 % компаній, що входять в рейтинг Global 500, використовують коучинг в управлінні. Згідно з дослідженнями Metrix Global, у багатьох організаціях, що входять в топ-рейтингу Global 500, віддача від інвестицій в коучинг складає більше 529 %. [3].

Принципова новизна даного методу і його перевага в управлінні полягає в тому, що завдяки методикам коучингу, людина відкриває і надалі розвиває в собі нові здібності та навички, які збільшують її ефективність в майбутньому. Коуч працює з ще не розкритим потенціалом працівника, з його резервами, направляючи при цьому всі сили на підвищення його ефективності і виховання в ньому його лідерських якостей. Згідно з даними міжнародної федерації коучингу (ICF), коучинг в роботі з персоналом допомагає досягти наступних показників:

- Підвищення продуктивності – на 53 %
- Зниження рівня стресу – на 54 %
- Підвищення впевненості в собі – на 53 %
- Зниження кількості скарг, отриманих від клієнтів – на 34 % [4].

Отже коучинг проявив себе як один з найбільш затребуваних в світі і ефективних методів навчання і розвитку кадрів. В Україні ця методика ще не була належного поширення та розвитку, як в теоретичному, так і в практичному плані. Українському коучингу ще належить пройти весь шлях, починаючи від визначення чітких меж процесу до адаптації існуючих теорій і концепцій до українських реалій та їх масового впровадження на практиці. Даний інструмент управління означає абсолютно новий підхід до розвитку і навчання персоналу, за яким майбутнє.

Список використаних джерел

1. Фопель К. Уверенное управление. Тренинг. Коучинг. Саморазвитие / К. Фопель. – М. : Генезис, 2004. – 119 с.
2. Агафонова Є. В. Зеркало изменений. Записки бизнес-коуча / Є. В. Агафонова. – К. : АГС, 2013. – 55 с.
3. Бизнес коучинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://coach.biz.ua/partners/49-business-coaching>.
4. Ефективність коучинга [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://icf-ukraine.org/efektivnist-kouchinga-16>.

УДК 658.310.42:364:636

СУТНІСТЬ, НАСЛІДКИ ТА ПРОФІЛАКТИКА МОБІНГУ В ОРГАНІЗАЦІЇ

Кочума І. Ю., к.е.н., доцент
завідувач кафедри менеджменту
та інформаційних технологій

innkoc@in.ua

Троценко Є., здобувач вищої освіти
Черкаський інститут

ДВНЗ «Університет банківської справи»

Інтенсифікація виробничих відносин зумовлює збільшення впливу трудового колективу на окрему особистість, так як людина в будь-якому випадку підпадає під вплив оточуючих, у якому перебуває протягом значного періоду.

Спостерігається значна кількість випадків, коли причиною зниження ефективності діяльності в організації виступає мобінг в трудових колективах.

Актуальність дослідження мобінгу полягає у його поширеності, оскільки близько 20 % працівників зазнають тих чи інших форм пресингу на робочому місці [1].

Мобінг – це один з різновидів психологічного, іноді навіть фізичного насильства, мотивом зазвичай є витіснення працівників, засобом виступають: поширення чуток, залякування, переслідування, приниження та соціальна ізоляція, що підривають професійну компетентність та репутацію.

Існує безліч різновидів мобінгу, проте найбільш доцільним є виділити найпоширеніші з них: вертикальний та горизонтальний; відкритий та латентний. Утиски на роботі з боку колег, групове переслідування шляхом ігнорування – це горизонтальний мобінг. У випадку, якщо суб'єктом цькування виступає керівник, то це безпосередньо вертикальний мобінг. Психологічний тиск, що здійснюється за участю прихованих методів (саркастичні знуцання, зауваження) називається латентним мобінгом, який відразу можна й не розпізнати.

Якщо працівник не бажає покидати робоче місце, намагається протистояти даному тиску, зазвичай мобінг набуває відкритого характеру, внаслідок чого ступінь свавілля дедалі зростає та породжує загрозу виникнення серйозних психологічних проблем для жертви.

За природою своїх наслідків В. О. Радзівський поділяє конфліктні ситуації на функціональні – сприяють позитивним змінам, конструктивні за своїм змістом, проявом, способом та результатом вирішення та дисфункціональні – такі, що паралізують нормальне існування колективу, зумовлюючи його саморуйнування, обмежують ефективність розвитку як окремих відділів, підрозділів, так і підприємства в цілому. Тож контрпродуктивність дисфункціональних конфліктів є очевидною [1].

Насамперед наслідки мобінгу знаходять негативне відображення в психічному стані персоналу. Зрештою, напружена атмосфера в трудовому колективі, розбіжності співробітників чинять прямий вплив і на стан фінансових показників.

У першу чергу, негативні наслідки мобінгу полягають у зростанні плинності кадрового персоналу, зниженні продуктивності праці та відповідно зменшенні дохідності підприємства, також це може спровокувати погіршення репутації компанії.

Причини появи мобінгу в трудовому колективі можуть бути різноманітними. Виділяють: зовнішні та внутрішні причини виникнення мобінгу. До зовнішніх зазвичай належать: розподіл статусів та ролей у колективі, вікові особливості, примітивність реакцій у колективі, стадний інстинкт, низька мораль, також всі причини, що безпосередньо пов'язані з життєвим циклом трудового колективу й не залежать від індивідуальних характеристик особистості. Причини, що сформувались внаслідок набутого досвіду, життєвого світогляду виступають внутрішніми, що виникають на рівні окремої особистості.

У своїх публікаціях О. В. Євтихов виділяє наступні фази формування та розвитку мобінгу:

- формування передумов: емоційна напруженість, невирішені конфлікти, відсутність здорового психологічного клімату в колективі, низький рівень організаційної культури;
- початкова фаза: пошук об'єкту для агресії, прояви негативних випадів зі сторони колег чи керівництва у формі саркастичних зауважень, знущань. На цій фазі у жертви починаються порушення в емоційній сфері (емоційні зриви), що лише підсилює психотеррор;
- активна фаза: агресивні випадки і глузування стають систематичними, прив'язані до об'єкта мобінгу і вже не залежать від його реальних вчинків та результатів діяльності. У жертви виникає стійке відчуття зацькованого, проявляються ознаки порушення здоров'я, посилюються хронічні захворювання;
- соціальна ізоляція жертви мобінгу: відбувається повна або часткова ізоляція працівника від участі в колективних і спільних корпоративних заходах, а також у спільному робочому процесі. Опинившись в соціальній ізоляції та інформаційному вакуумі, працівник не отримує позитивних оцінок своїм діям, втрачає орієнтири і стає все більш безпорадним і невпевненим у професійній діяльності. До того ж у нього починають проявлятися серйозні фізичні й психічні захворювань, що призводить до великої кількості пропусків по хворобі
- втрата робочого місця: для збереження психічного і фізичного здоров'я співробітник, який став жертвою мобінгу, знаходить інше місце роботи або йому пропонують піти за власним бажанням [3].

Несприятливий психологічний клімат в колективі свідчить про низький рівень морально-етичних норм в культурі організації, зрештою, сигналізує про необхідність реформування системи управління персоналом, оскільки діюча є недієздатною. Керівникам необхідно формувати практичні навички розв'язання конфліктних ситуацій, вирішення спірних питань, щоб підтримувати збалансований психологічний клімат, які сприятимуть підвищенню ефективності праці, а не навпаки. Для управлінця важливо розуміти, що конфлікт не є явищем досить екстраординарним, або ж нетиповим, це цілком об'єктивна реальність, що відбувається у процесі безпосередньої взаємодії

Для керівників організацій, установ доцільним є прийняття заходів для профілактики та запобігання випадків мобінгу, зокрема:

- створення сприятливої організаційної культури;
- підтримання здорового соціально-психологічного клімату в колективі;
- створення максимально відкритого зворотного зв'язку з боку працівників;
- чітке та прозоре розмежування функціональних обов'язків кожного працівника (індивідуальна відповідальність) та колективу в цілому (колективна відповідальність);
- раціональний розподіл праці в межах структурних підрозділів;
- надання можливості кар'єрного росту;
- забезпечення достатньої відкритості інформаційних потоків.

Боротьба із мобінгом у професійному середовищі є підґрунтям психологічного комфорту працівників. Актуальними напрямками дослідження проблеми мобінгу є профілактика його проявів у різних типах колективів, пошук ефективних форм роботи із його жертвами, роботодавцями, формування толерантної корпоративної культури [2].

Список використаних джерел

1. Радзівський В. О. Конфлікт як квінтесенція делінквентної субкультури [Електронний ресурс] / В. О. Радзівський // *Культура України*. – 2013. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Ku_2013_41_7.pdf.
2. Сорока О. В. Сутність, наслідки та профілактика мобінгу у трудових колективах [Електронний ресурс] / О. В. Сорока // *Сучасні напрямки теоретичних і прикладних досліджень*. – 2013. – С. 36–37. – Режим доступу : <http://sworld.com.ua/konfer30/1051.pdf>.
3. Евтихов О. В. Фазы развития и его профилактика [Електронний ресурс] / О. В. Евтихов // *Элитариум. Центр дистанционного образования*. – 2010. – С. 45–47. – Режим доступу : http://www.elitarium.ru/2010/11/24/mobbing_profilaktika.html.

УДК 336.64

НОРМУВАННЯ ОБОРОТНИХ КОШТІВ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЗАСІБ ПРИСКОРЕННЯ ЇХ ОБОРОТНОСТІ

Криниця С. О., к.е.н., доцент
завідувач кафедри фінансів та банківської справи
serge.krinitza@gmail.com

Палій Д. А., здобувач вищої освіти
Черкаський інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Необхідність отримання прибутку в умовах ринку вимагає від підприємств визначати шляхи досягнення найкращих результатів з найменшими витратами і, зокрема, скорочення коштів, які беруть участь в обороті. Сьогоднішня економічна дійсність така, що без ретельного планування виробничого процесу і процесу збуту готової продукції підприємство буде неминуче нести фінансові втрати. Звідси об'єктивно випливає необхідність підвищення рівня економічної обґрунтованості фінансових планів на основі вдосконалення технології фінансового планування, зокрема нормування оборотних коштів. Незважаючи на те, що превалює характер впливу оборотних коштів на фінансовий стан підприємства логічно і переконливо випливає з їх змісту і призначення, пошлемося на ряд літературних джерел, де автори підкреслюють важливу роль цієї категорії у фінансовій діяльності підприємства

Значний внесок у дослідження питання ефективного управління оборотними коштами підприємства зробили такі зарубіжні та вітчизняні вчені: Демченко Т. А., Корбут А. А., Загоруйко С. В., Поважний О. С., Косенко Ю. Г., Рибіцька А. В., Черемісова Т. А., Ліпич Л. Г., Суярова О. О., Дробишева О. О., Камінська Т. Г. та ін.

Метою дослідження є вдосконалення нормування оборотних коштів на основі моделювання їх кругообігу.

Економічний аналіз схеми розрахунку норм і нормативів дозволяє виявити ряд проблем в плануванні. Головна проблема полягає в залежності результатів розрахунків від великого спектра факторів, що визначаються умовами виробництва, постачання, збуту. У зв'язку з тим, що ці умови, як правило, для кожного підприємства свої, особливі, розрахунок нормативу є індивідуальним і трудомістким процесом. В силу цього значна уніфікація розрахунків є малоімовірною та недоцільною. Друга проблема полягає в економічному змісті оборотних коштів. Відомо, що оборотні кошти, як економічна категорія, є перш за все авансовану вартість, яка в більшій мірі може бути схильна до необґрунтованого скорочення або, частіше, збільшення. Третя проблема полягає в постійних змінах зовнішніх умов, що впливають на кругообіг коштів, які вимагають відповідних коригувань величини оборотних коштів, які обслуговують той чи інший режим кругообігу. Причому швидкість і частота цих змін збільшується. Особливий вплив на зміну виробничого процесу і процесу обертання, а, отже, і умов, що їх супроводжують, в даний час

здійснюють багато факторів: коливання платоспроможного попиту, курсів валют, зміна структури виробництва, економічна ситуація різного рівня, цінова політика в цілому і в енергетичному секторі зокрема, заходи щодо підтримки малого та середнього бізнесу, процеси інтеграції у виробництві і торгівлі, інфляційні процеси і т.д. Можна погодитися з думкою, що на кругообіг оборотних активів найбільший вплив здійснює галузева особливість підприємства [1]. Індивідуальність розрахунків і необхідність періодичного прив'язування до конкретних умов всіх стадій кругообігу коштів робить їх значно трудомісткими і тому не часто здійсненними.

Показником, здатним відобразити і кількісно виразити ступінь інтенсифікації та ефективності використання оборотних коштів є оборотність. Зрозуміло, що підвищення ефективності пов'язано з прискоренням оборотності і, як правило, зі скороченням розміру коштів, що беруть участь в обороті. Прискорення оборотності виступає як додатковий фактор збільшення обсягу виробництва незалежно від величини використаних виробничих ресурсів [2]. І хоча, як свідчать данні Державної служби статистики України, оборотність оборотних коштів в цілому по економіці України зростає (якщо у 2014 р. середня тривалість одного обороту оборотних активів складала 256 днів, то у 2017 – 245 днів) [3], однак вона залишається на вкрай низькому рівні. Виходячи з даних аналізу можна зробити ряд висновків, але виділимо наступні: по-перше, явно невисокий, якщо не відсутній зовсім рівень наукової обґрунтованості розрахунків потреби в оборотних коштах. Для здійснення ефективного планування необхідно використовувати певний норматив оборотності, що відображає кількість днів або оборотів, за які необхідно реалізувати запас продукції з урахуванням виконання стратегічних цілей підприємства. По-друге, недостатньо активно і ефективно ведеться робота щодо прискорення обороту оборотних активів, що дозволяє вивільнити значні фінансові ресурси і зменшити тим самим потребу в них. Як показує практика, запаси в порівнянні з обсягами виробництва зростають випереджаючими темпами, що суперечить меті підвищення або збереження ефективності розширеного виробництва [4. с. 55].

Аналіз діючих і перспективних методів планування оборотних засобів, ролі цієї категорії в сучасному економічному механізмі підприємства, а також можливостей економіко-математичних методів в проведенні економічних розрахунків, показав доцільність нового, сполучного їх підходу в плануванні [5, с. 218]. Цей підхід полягає в визначення потреби в оборотних коштах на основі моделювання впливу зовнішніх умов на формування норм запасу товарно-матеріальних цінностей, що знаходяться в обороті від фази отримання матеріальних ресурсів до випуску і реалізації готової продукції. Процес моделювання пропонується здійснювати в п'ять етапів, кожен з яких є окремою економіко-математичною моделлю:

- модель нормування, за допомогою якої здійснюється формування аналітичної норми оборотних коштів;

- модель адаптації, за допомогою якої здійснюється формування реальної норми оборотних коштів;
- модель ресурсних можливостей, яка дозволяє визначити ресурс вивільнення оборотних коштів;
- трендова модель розрахунку незалежних змінних;
- трендова модель розрахунку галузевого критерію.

Моделі надають можливість визначити по кожному конкретному підприємству його реальні можливості щодо зниження запасів оборотних коштів, що дозволяє вивести частину оборотних коштів з обороту. Реалізується це шляхом формування складу змінних моделі, послідовного розрахунку аналітичної норми запасу, реальної норми запасу і визначення ресурсу вивільнення оборотних коштів. Комплекс моделей повинен передбачати поточне і перспективне планування. У поточному плануванні застосовуються фактичні значення вибраних змінних. У моделі перспективного планування здійснюється не тільки відбір незалежних змінних, але і їх розрахунок, для чого використовуються трендові моделі.

Суть пропонованого підходу полягає в інтеграції можливості укрупненого планування та багатофакторного прямого рахунку. Основні напрямки його реалізації – формування складу змінних і моделювання їх впливу на результуючу змінну (норму запасу). Формування складу змінних за допомогою кореляційного і регресійного аналізу дозволяє значно скоротити трудомісткість розрахунків за рахунок виявлення та значного обмеження числа змінних. При цьому враховуються реальні можливості фінансових служб підприємства, раціональний обсяг вихідної інформації, трудомісткість її отримання, можливість комп'ютерної обробки з урахуванням сучасного рівня програмування.

Отже, цифровізація економіки України передбачає ряд напрямків, у тому числі розробку технологій аналізу великих обсягів даних і прогнозування з метою оптимізації виробництва, а в нашому випадку прискорення кругообігу оборотних коштів. Отже, моделювання цього ресурсомісткого процесу органічно вписується в найважливіший напрям розвитку економіки країни і пропонує можливості для нових моделей прийняття рішень, застосування мобільних технологій для моніторингу, контролю та управління економічних процесів.

Список використаних джерел

1. Гасенко Л. В. Політика управління оборотним капіталом підприємства [Електронний ресурс] / Л. В. Гасенко, О. В. Луг // Актуальные достижения европейской науки. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/16_ADEN_2011/Economics/10_8861.doc.htm.
2. Косенко Ю. Г., Бедзай О. В. Оптимізація джерел формування оборотних коштів підприємств в умовах їх дефіциту [Електронний ресурс] / Ю. Г. Косенко, О. В. Бедзай // ДНУ економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/8_DNI/Economics/43467.doc.htm.
3. Економічна статистика – Діяльність підприємств. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

4. Смоленюк П. С. Матеріальні ресурси: нормування, аналіз та шляхи їх ефективного використання / П. С. Смоленюк // *Наука й економіка*, 2012. – № 3 (27). – С. 50–58.
5. Харченко Ю. А. Кореляційно-регресійний аналіз обсягів збуту продукції промислового підприємства / Ю. А. Харченко // *Економічний простір*. – 2014. – № 86. – С. 214–223.

УДК 336.64

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Криниця С. О., к.е.н., доцент
завідувач кафедр фінансів та банківської справи
serge.krinitza@gmail.com

Череповська А. О., здобувач вищої освіти
Черкаський інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

В умовах обмеженості ресурсів, високого рівня конкуренції, підвищеного ризику появи кризи тощо підприємства змушені шукати додаткові джерела залучення коштів для проведення більш ефективної та прибуткової господарської діяльності. З огляду на високу вартість кредитних ресурсів в Україні та нерозвиненість фондового ринку, одним з найбільш дієвих засобів є залучення інвестицій, як вітчизняних, так і іноземних.

Зважаючи на велику кількість підприємств, які працюють в різних галузях економіки, перед потенційним інвестором стоїть проблема вибору об'єкта здійснення своєї інвестиційної діяльності. З цією метою вітчизняними та зарубіжними науковцями було введено поняття «інвестиційної привабливості підприємства» та здійснено розробку методів її оцінки, що дозволить, спираючись на отримані дані, зробити висновки щодо доцільності вкладення коштів в той чи інший об'єкт інвестування.

Тема оцінки інвестиційної привабливості підприємства є досить популярною серед науковців, що здійснюють свої дослідження в галузі економіки. Серед основних дослідників питань, що стосуються інвестиційної привабливості підприємства варто виділити таких: Бланк І. А., Пилиняк А. В., Матюшенко І. Ю., Бражко О. В., Хопт В. М., Г. Марковиць, О. Носова, А. Пересада, У. Шарп та інші.

Метою дослідження є порівняльна характеристика методів оцінки інвестиційної привабливості підприємства.

Економіка, що переживає дефіцит фінансових ресурсів, потребує їх додаткового залучення у вигляді зовнішніх та внутрішніх інвестицій. Зважаючи на економічну ситуацію в Україні, можливість залучення внутрішніх інвестицій є мінімальною, саме тому важливим питанням є створення сприятливих соціально-економічних, політичних тощо умов для залучення іноземних інвестицій, що дадуть змогу підвищити продуктивність роботи української економіки як на макро, так і на мікро рівнях.

З огляду на широту та складність понять «інвестиційна привабливість підприємства» в економічній літературі існує досить велика кількість думок, що стосуються визначення цього поняття, проте, на нашу думку, найбільш точним є визначення дане науковцями Боярко І. М., Гриценко Л. Л., які говорять, що *інвестиційна привабливість підприємства* — це справедлива кількісна та якісна інтегральна характеристика внутрішніх та зовнішніх можливостей об'єкта потенційного інвестування залучати та використовувати інвестиційні ресурси для свого розвитку і забезпечувати максимізацію економічного ефекту суб'єктам інвестування при мінімальному інвестиційному ризику [1, с. 187].

Оцінка інвестиційної привабливості – це процес, у ході якого потенційний інвестор може прийняти остаточне рішення про доцільність укладення коштів у дане підприємство, враховуючи надійність цього об'єкта інвестування та можливість отримання максимального прибутку [2].

Залежно від того, хто здійснює оцінку інвестиційної привабливості підприємства виділяють цілі, які представлені на рис. 1.

В Україні застосовуються різноманітні методики аналізу й оцінки інвестиційної привабливості підприємства, основні з яких:

- методика, що ґрунтується на аналізі не фінансових показників;
- методика на основі аналізу фінансових показників;
- методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості;
- об'єктивний аналіз [5, с. 60].

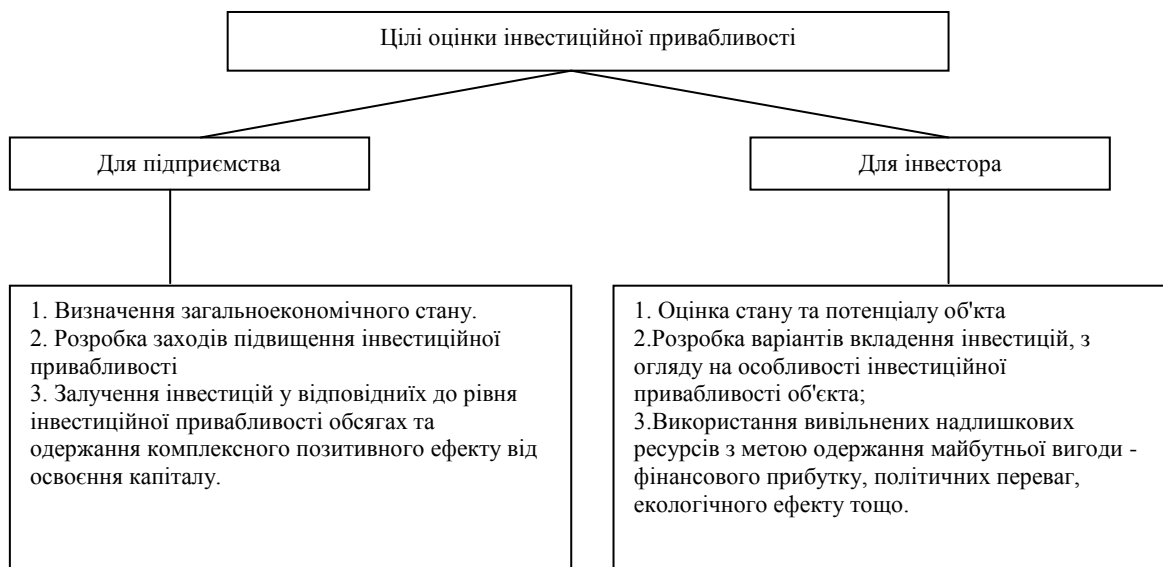


Рис. 1. Цілі оцінки інвестиційної привабливості підприємства залежно від суб'єкта її здійснення [3, с. 256]

Спектр чинників, що входять до розглянутих методик оцінювання інвестиційної привабливості, достатньо великий: показники фінансового стану підприємства, стадія життєвого циклу підприємства (галузі), прогресивність технологій, інноваційність виробництва, конкурентоспроможність продукції,

матеріальні та трудові ресурси, ризики, ефективність інвестицій (інвестиційного проекту), екологічність виробництва, привабливість акцій підприємства, показники, що відображають процес створення вартості, та ін [6].

Методика, що ґрунтується на аналізі фінансових показників, є найбільш відомою з усієї сукупності вказаних методик [5, с. 60]. Поширеність цього підходу пояснюється легкістю застосування даного аналітичного інструментарію, можливістю комплексно оцінити теперішнє фінансове становище підприємства. Цей підхід не потребує збору додаткової інформації, яка не подана у фінансовій звітності підприємства [6].

Аналіз фінансового стану підприємства за всієї його важливості і значущості не дає змогу одержати повну всебічну оцінку інвестиційної привабливості підприємства [7, с. 61].

У зв'язку з цим недоліки методик, що базуються на односторонній оцінці стану підприємства, на думку вчених, вирішує інтегральна оцінка інвестиційної привабливості, що ґрунтується на всебічному дослідженні фінансово-господарської ситуації на підприємстві, враховуючи всі фінансові (ліквідність, платоспроможність, прибутковість, рентабельність тощо) та нефінансові (частка виробництва в галузі, регіоні, частка експорту, виробничий потенціал тощо) показники.

Інтегральна оцінка дає змогу поєднати в одному показнику багато різних за назвою, одиницями виміру, вагомістю та іншими характеристиками чинників. Це спрощує процедуру оцінки конкретної інвестиційної пропозиції, а інколи є єдино можливим варіантом її проведення і надання об'єктивних остаточних висновків [4, с. 156].

Таким чином, в ході дослідження поняття «інвестиційна привабливість підприємства» було визначено, що це сукупність фінансово-господарських характеристик суб'єкта господарювання, аналіз яких дає змогу визначити ступінь узгодженості інтересів інвестора та господарюючого суб'єкта для здійснення спільної діяльності з метою задоволення як власних економічних, так і загальних суспільних потреб. Визначення ступеня інвестиційної привабливості можливе за умови застосування однієї з методик, які різняться за підходами до здійснення оцінки, основуєчись на різного роду фінансових та нефінансових показниках. За результатами дослідження дійшли висновку, що найбільш ефективним методом є інтегральна оцінка, яка в своїй суті є комплексною та дозволяє поєднати результати аналізу як фінансових, так і нефінансових показників та привести їх до єдиного інтегрального значення.

Список використаних джерел

1. Боярко І. М., Гриценко Л. Л. Інвестиційний аналіз :навч. посібник / І. М. Боярко. – К.: Центр учбової літератури. – 2011. – 400 с.
2. Семенчук Л. І. Інвестиційна привабливість підприємства та методи її оцінювання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/archive/11-2016/186.pdf>.
3. Зянько В. В. Чинники інвестиційної привабливості підприємств кондитерської галузі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economyandsociety.in.ua/journal/8_ukr/45.pdf.

4. Вахович І. М. Методика оцінювання інвестиційної привабливості підприємства / І. М. Вахович, І. В. Олександренко, М. С. Забедюк // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 11 (161). – С. 154–160.
5. Матюшенко І. Ю. Міжнародний інвестиційний менеджмент : навчальний посібник / І. Ю. Матюшенко. – Х. : Вид. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2014. – 520 с.
6. Мархайчук М. М. Аналіз методик оцінювання інвестиційної привабливості в контексті інноваційного розвитку підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2012_4_330_336.pdf.

УДК 332.1:658.8

УПРАВЛІННЯ БРЕНДОМ МІСТА ЯК СКЛАДОВА ЙОГО ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ

Кукса В. М., к.е.н., доцент
доцент кафедри менеджменту та інформаційних технологій
kuksavm15@gmail.com

Ткаченко Д. В., здобувач вищої освіти
Черкаський інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

У сучасних умовах цифровізації економіки просування та позиціонування продукції на світовому та вітчизняному ринку відбувається через сформування певного бренду, що проявляється через нематеріальний актив такий як: графічні зображення, логотипи, знаки та символи [1]. Сильний бренд міста є інструментом конкурентної боротьби за інвестиції, туристів, мешканців, кваліфіковану робочу силу, а також є необхідною складовою його розвитку та процвітання. Брендівому місту легше вирішувати суспільні проблеми, ефективно використовувати існуючий потенціал та активізувати громадську активність мешканців.

Теоретичні та практичні аспекти формування бренду досліджували у своїх роботах вітчизняні та зарубіжні науковці. Серед вітчизняних вчених слід виділити праці таких, як К. Богун, О. Біловодська, О. Соскін, О. Карий, В. Мотриченко, М. Овчарук, Ю. Яковлева та ін. Серед зарубіжних науковців можна виділити Ф. Котлера, С. Ангольта, І. Рейна, Д. Хайдера.

Бренд є певним чином феномен, який вражає індивідуальну, групову та масову свідомість, але при цьому в кожного реципієнта він формується по-своєму, незважаючи на одноманітність вихідного положення свого сприйняття. Брендінг міст – стратегія підвищення конкурентоспроможності міст, областей, регіонів, географічних зон і держав з метою завоювання зовнішніх ринків, залучення інвесторів, туристів, нових мешканців і кваліфікованих мігрантів [2].

Світовий досвід впровадження та використання брендів міст доводить необхідність позиціонування та розкручування власного бренду територій. Найбільш успішними містами, які вдало позиціонують власну територію є Нью-Йорк, Амстердам, Копенгаген, Гонконг та Ліон.

У 2017 році компанія Resonance Consultancy провела дослідження та здійснила оцінку міст та їх стратегії розвитку для широкого кола громад. У своєму дослідженні було здійснено ранжування міст за такими критеріями: місце (place), програмування (programming) люди (people), процвітання (prosperity), просування (promotion) [3, с. 5].

За показником «місце (place)» першість у рейтингу отримав Лісабон, друге – Сінгапур, третє – Сідней, далі йдуть – Барселона, Мадрид, Рим, Токіо, Гонг Конг, Сан Дієго, Лондон. Лісабон першість у рейтингу отримав завдяки Середземноморському клімату, зручним перехрестям та пішохідним доріжкам, безпеці громадян, портовим та промисловим землям, які зачаровують туристів та відвідувачів.

За критерієм «продукт (product)» першість отримав Париж, на другому місті – Лондон, на третьому – Москва, далі за рейтингом стоять – Нью-Йорк, Токіо, Амстердам, Лос Анджелес, Сінгапур, Барселона, Берлін. Першість в рейтингу належить Парижу, адже він є головним культурним, політичним та економічним центром Франції. Він відноситься до світових міст провідних фінансових центрів та є історичним центром Європи.

У категорії «програмування (programming)» першість отримав Лондон, друге місце – Париж, третє – Нью-Йорк, далі за рейтингом стоять Токіо, Рим, Москва, Барселона, Мадрид, Сан Пауло, Чикаго.

За показником «люди (people)» першість отримало місто Дубай, на другому – Доха, на третьому – Кувейт, далі за рейтингом – Міамі, Тормонт, Сінгапур, Брюссель, Мускат, Амман, Ванкувер. Дубай займає найвище місце в космополітичному населенні, причому 83 % його мешканців є іноземцями 200 національностей.

За показником «процвітання (prosperity)» першість займає Сінгапур, на другому місті – Доха, на третьому – Сідней, далі розмішені – Гонконг, Токіо, Сіетл, Мельбурн, Сан-Франциско, Дубай, Осака. Першість Сінгапуру належить завдяки швидкому фінансовому розвитку. Сьогодні Сінгапур є супердержава Азії. Місто має здатність розвиватися незважаючи на те що, воно є найбільш завантаженим центром транзиту планети сировини та іноземної валюти, острівна країна, яка стала головним місцем управління багатством. Реінвестиції в місті направляються в наукові дослідження, талановиту молодь та персонал.

За показником «просування (promotion)» першість отримало місто Лондон, на другому місті – Нью-Йорк, на третьому – Париж, далі за рейтингом відзначились Мельбурн, Берлін, Сінгапур, Амстердам, Гонконг, Мадрид, Токіо. Сьогодні мешканці, бізнесмени та відвідувачі просувають Лондон всьому світу більше, ніж міські маркетологи або торгові палати. Але саме місто, як і раніше, відіграє важливу роль у розробці та управлінні постійно зростаючою кількістю комунікаційних та медіа-каналів.

У підсумку зазначені міста за всіма показниками були згруповані в загальний рейтинг – ТОП 100 найкращих світових брендів міст 2017 році.

Згідно ТОП 100 перше місце за всіма показниками займає Лондон, друге – Сінгапур, третє – Нью-Йорк, четверте – Париж, п'яте – Сідней, шосте –

Амстердам, сьоме – Лос Анджелес, восьме – Токіо, дев'яте – Сан Франциско, десяте – Торонто. Серед українських міст в рейтинг потрапив тільки Київ, який зайняв 85 місце зі 100 представлених у рейтингу [3, с. 20, 23].

Лідерство Лондону у загальному рейтингу брендів міст пов'язується з його світовим визнанням центру туризму, розкоші, освіти (більше 40 вищих навчальних закладів) та ресторанної справи. У 2015 році місто відвідало 31,5 млн. туристів, у 2016 році кількість туристів збільшилась на 20%. Першість в рейтингу місто отримало завдяки ексклюзивному та послідовному маркетингу, а також якості інфраструктури (дороги, аеропорти) та унікальним архітектурним пам'яткам.

Стосовно міст України, то в рейтинг увійшло тільки місто Київ зайнявши 85 місце. За показниками «продукт», «програмування» та «люди» місто отримало 64 місце, 75 та 73 відповідно. Водночас, дані рейтингу свідчать, що місту Київ ще необхідно працювати над критерієм «місце», «процвітання» та «просування» за якими оцінки ще нижчі.

Що інших українських міст, то деякі міста вже розпочали роботу щодо створення і позиціонування власного бренду. Серед українських міст в яких розпочалася робота над створенням власного бренду можна навести приклади міст Львова, Чернівців, Кривого Рогу, Дніпра, Черкас та ін.

Створення логотипу або графічного зображення не є повноцінним брендом. Це тільки перший крок на шляху створення ефективного брендингу. При формуванні бренду міста необхідно визначити його унікальність і чим воно буде корисним майбутнім туристам (історія, архітектура, клімат, природні джерела, вигідне географічне розташування, промислові об'єкти). Розташування міста та історико-культурна спадщина роблять місто особливим, при цьому головним акцентом бренду є історія та культура (Львів, Чернівці); туризм (Львів); духовний центр (Київ, Почаїв); освітній простір (Харків, Київ, Дніпро); промисловий центр (Кривий Ріг); зона відпочинку та розваг (Одеса); місто лиха чи катастроф (Чорнобиль). Кожне місто є автентичним і тому досить важко надати поради до покращення бренду міста. Основними складовими бренду міста є територія, товари та послуги, фінансові ресурси, забезпечення правопорядку та безпеки, відпочинок та навчання, просування бренду.

Отже, існує позитивний світовий досвід створення успішних брендів міст. Серед таких міст є Лондон, Париж, Нью Йорк, Сінгапур, Сідней, Дубай та ін. Кожне місто є унікальним, особливим та не повторним, водночас воно зорієнтоване на людей, які в ньому проживають. В країні потрібно розвивати та створювати як локальні – територіальні, так і глобальні бренди, формувати бренд-імідж України в світі [4]. Створюючи і поліпшуючи бренд міста зараз, дасть в майбутньому незаперечні переваги над іншими містами.

Список використаних джерел

1. Овчарук М. П., Мотриченко В. М. Глобалізація брендів в сучасних умовах / М. П. Овчарук, В. М. Мотриченко // Електронне наукове видання міжнародний науково-практичний журнал «Фінансовий простір». – Черкаси. – 2012. – № 1 (5). –

- С. 13–18. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1201/12ompbgu.pdf>.
2. Кулеш В. Г. Промисловий туризм як основа формування туристичного бренду індустріального регіону / Кулеш В. Г. // Вісник ДІТБ. – 2012. – № 16. – С.109–114.
 3. World's best city brands .A Global Ranking of Place Equity. TOP 100 World's Best City Brand – 23 p.
 4. Кукса В. М. Формування та позиціонування бренду «України» у світовому просторі [Електронний ресурс] / В. М. Кукса // Фінансовий простір. – 2017. – № 2. – С. 26–31. – Режим доступу : <http://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1702/17kvmusp.pdf>.

УДК 331.556.2

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ МІГРАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ В УКРАЇНІ

Кукса В. М., к.е.н., доцент
доцент кафедри менеджменту та інформаційних технологій
kuksavm15@gmail.com

Ткаченко Д. В., здобувач вищої освіти
Черкаський інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

XXI століття – це час широкомасштабних змін у всіх сферах людської життєдіяльності. На сьогоднішній день, одним із важливих факторів розвитку сучасного глобалізованого світу є поширення міграційних процесів, які характеризуються всеохоплюючим впливом на людство.

Переселення людей було актуальним ще за доби великих географічних відкриттів та за часів індустріальної революції. Тоді міграція сприяла зростанню нових міст, розвитку промисловості і торгівлі та глобалізації світової економіки. Але на сучасний період міграційні процеси викликають проблеми .Вони торкнулися не тільки Україну а й майже кожна країну, міграційний процес суспільних мас з різноманітних причин позначається, як на демографічній, так і на економічній ситуації країни. Тому досить актуальним постає питання дослідження сучасних міграційних процесів України та їх державне регулювання.

Міграційні процеси досліджували такі вітчизняні та закордонні вчені як: Кукса В. М. [2], Лібанова Е. М., Малиновська О. А., Пуригіна О. Г [1], Рейхель Д., Сардак С. Е., Тарнавський М. П. [4], Хоффман М. та ін. Однак незважаючи на ряд досліджень та методи запобігання міграції дана тема є актуальною нині.

У 2013 році Україна зіткнулася із внутрішньою міграцією у зв'язку із анексією Криму, військовими діями на Сході країни, посяганням на цілісність та суверенітет держави, з того часу міграційний процес зупинити все важче. За даними Державної служби статистики, після початку бойових дій із Донецької, Луганської областей та анексованого Криму виїхало станом на 25.02.2016

1,734,958 осіб. Люди переселялися у Київську область та м. Київ, Харківську, Запорізьку, Дніпропетровську області. Також актуальним стала міграція за кордон, населення переїжджало у такі країни як: Польща, Італія та Чехія [2].

Міграція впливає на важливі економічні, демографічні, соціальні та етнічні процеси як в середині країни, так і на картину процесів у світовому масштабі. Внутрішня міграція – вплив людей з одного міста в інше, не є стільки негативним фактором, як зовнішня міграція. При внутрішній міграції люди приносять з собою в інше місто елементи власних культур, мов, світогляду та психології, особливості побуду та ведення господарства і цим самим вдосконалюючи країну. В Україні зовнішня міграція стає неконтрольованою та має негативні наслідки. Вплив жителів призводить до не відтворення населення та нестачі трудових ресурсів. Серед основних причин трудової міграції населення України можна виділити наступні [1; 2]: високий рівень безробіття; низький рівень заробітної плати; незатребуваність фахівців на Батьківщині; зникнення деяких галузей виробництва або значне їх скорочення; економічна нерозвиненість окремих регіонів.

На основі даних Державної служби статистики проведено аналіз руху міграційного процесу населення з певних регіонів України за період з 2016–2018 роки (рис. 1).

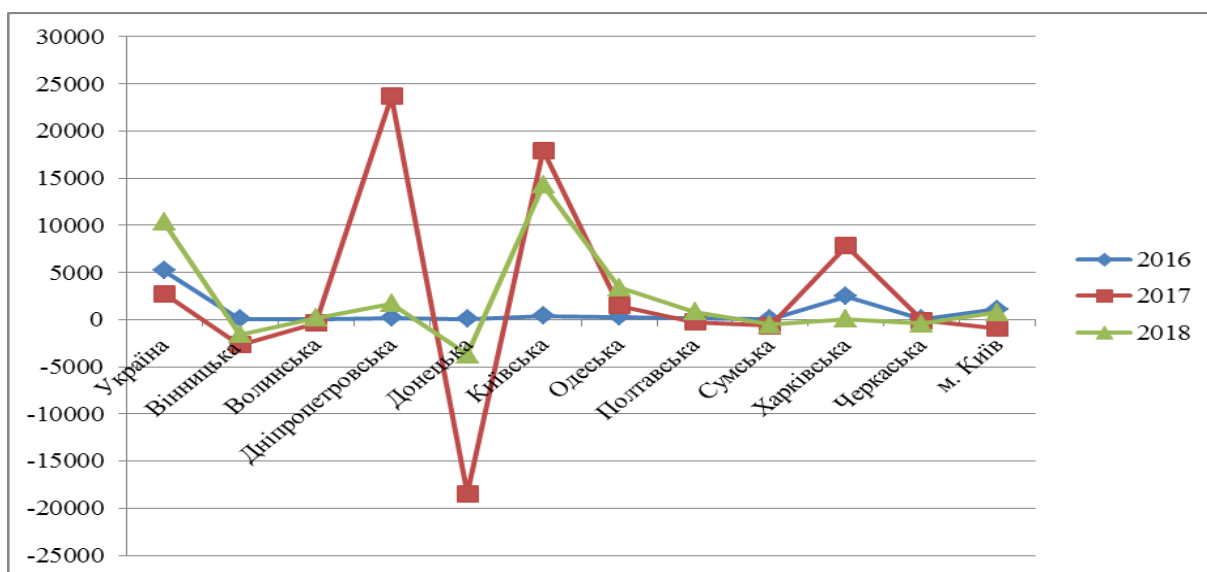


Рис. 1 Міграційний рух населення [3,4].

Примітка: дані за 2018 рік використані за січень-липень.

У цілому Україна за період 2016–2018 роки має міграційний приріст населення, зокрема в 2016 році він становив 5216 осіб, а в 2018 році 10345 осіб. 2017 рік відзначився неконтрольованою міграцією людей за кордон. Щодо 2018 року, то приплив людей відбувся у Волинській, Дніпропетровській, Київській, Одеській, Полтавській, Харківських областях. Найбільший відтік населення зосереджено в таких областях: Вінницька, Донецька, Запорізька,

Луганська, Рівненська, Херсонська та Черкаська області. Але ці дані є не повні, оскільки більшість заробітчани після літньої відпустки знову їдуть на заробітки.

Україна стала п'ятою державою у світі за кількістю тих, хто шукає кращого життя за кордоном, після Мексики, Індії, Росії та Китаю. Основними країнами трудової міграції є: Росія (40-50 %), Польща (15-20 %), Чехія (10-12 %), Італія (близько 10 %), Португалія (5-8 %). За останні 25 років Україна отримала статус країни-донора, так як вона інвестує людський капітал в економіку різних країн. Кожен 4 працездатний громадянин України працює за кордоном [1].

За даними Держкомстату, українців, які працюють до 80 годин на тиждень є близько 78 %. Забезпечити собі гідне життя є зовсім не просто, через надмірну працю вже у молодому віці погіршується здоров'я. На жаль, влада України нічого не робить, щоб запобігти масовій міграції, задовільнити потреби населення і цим самим покращити економіку нашої країни [5].

Першочерговими заходами щодо управління міграцією в Україні мають бути:

- технічна співпраця між урядами країн у питаннях міграційної політики, законодавстві та адмініструванні;
- управління міграцією в надзвичайних обставинах (війна, катаклізми, повені) для забезпечення технічною допомогою населенню;
- обмін міжнародним досвідом, щодо зменшення міграційних процесів та відтоком населення з країни;
- застосування нових стимулів (відкриття бізнесу, податкові канікули тощо) для повернення висококваліфікованих мігрантів в Україну;
- забезпечити оздоровлення економіки, іншими словами, забезпечити людей роботою, необхідними умовами праці і відповідним рівнем оплати цієї праці, наближеним до європейського;
- захистити населення від зловживань з боку владних структур, від тотальної корупції;
- прийняти міждержавні угоди, які забезпечили б цивілізовані умови для легального працевлаштування;
- зупинити військові дії та розпочати мирні переговори.

Отже, питання державного врегулювання міграційних процесів є нині дуже актуальним і якщо не вжити першочергових заходів, які зменшать відтік мігрантів, країна може залишитися без працездатного населення. Для врегулювання міграції доцільно, окрім прийняття законодавчих документів, створити такі умови (фінансові, економічні) які б стимулювали імміграцію в країну (села, селища, містечка) Уряду України необхідно змістити акцент із «спостерігача» на «управлінця», який реально знає як подолати міграцію.

Список використаних джерел

1. Пуригіна О. Г., Сардак С. Е. Міжнародна міграція: навч. посіб. – К.: ВЦ «Академія», 2007.

2. Кукса В. М. Внутрішня міграція України в умовах військових та соціально-економічних загроз [Електронний ресурс] / В. М. Кукса // Фінансовий простір. – 2016. – № 2 (22). – Режим доступу: <https://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1602/16kvmtsz.pdf>.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Офіційний сайт Державної міграційної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dmsu.gov.ua/images/pro-dms/centr/zvit_vypusk_5.pdf.
5. Тарнавський М. П. Міграційні процеси в Україні: причини і наслідки [Електронний ресурс] / М. П. Тарнавський. – 2012. – № 22. – Режим доступу : <http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/388/1/3.pdf>.

УДК 657.058.232.6

СУЧАСНИЙ СТАН УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ В УКРАЇНІ

Кукса В. М., к.е.н., доцент
доцент кафедри менеджменту та інформаційних технологій
kuksavm15@gmail.com

Белошапка І. М., здобувач вищої освіти
Черкаський інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Найважливішою умовою функціонування економіки є надійність платіжної системи. Платіжна система забезпечує динаміку і стійкість господарського обороту за допомогою переказів грошових коштів від одних економічних агентів до інших, що нині реалізується за допомогою безготівкових розрахунків.

В умовах розвитку електронних платіжних систем і використання платіжних інструментів роль і питома вага безготівкових розрахунків постійно зростають. Переваги безготівкових розрахунків проявляються передусім у прискоренні та зручності розрахунків, в економії витрат, пов'язаних з перевезенням готівки, її обліком та зберіганням. Використання безготівкових розрахунків зменшує потребу в обороті грошових знаків держави. Крім того, при безготівкових розрахунках грошова маса акумулюється в банках і створюються умови для контролю за їх цільовим використанням.

У науковій літературі найбільш активно питання світових тенденцій розвитку безготівкових платежів досліджували А. М. Герасимович, А. В. Дубілет, В. М. Кравець, С. В. Міщенко, Р. Е. Товмасян та інші. Ці вчені сформулювали теоретичні основи та прикладний інструментарій проведення безготівкових розрахунків, водночас дана тема є актуальною нині з огляду на цифровізацію економіки і збільшенню безготівкових розрахунків.

Безготівкові розрахунки – перерахування певної суми коштів з рахунків платників на рахунки отримувачів коштів, а також перерахування банками за дорученням підприємств і фізичних осіб коштів, унесених ними готівкою в касу

банку, на рахунки отримувачів коштів. Ці розрахунки проводяться банком на підставі розрахункових документів на паперових носіях чи в електронному вигляді [1].

У 1992–1993 роках в Україні використовувалась модель міжбанківських розрахунків за кореспондентськими рахунками, що були відкриті у регіональних управліннях Національного банку України. 5 серпня 2018 року банківська спільнота відзначає 25-річчя запровадження електронного грошового обігу в Україні. СЕП є системно значущою платіжною системою України. Вона неодноразово була високо оцінена міжнародними експертами зокрема, визнано відповідність СЕП у цілому Ключовим принципам для системно важливих платіжних систем (Комітет з платіжних та розрахункових систем Банку міжнародних розрахунків (Базель, 2001).

У 2018 року продовжує зберігатися позитивна тенденція зростання безготівкових розрахунків та розширення платіжної інфраструктури. Так, за результатами першого кварталу 2018 року частка безготівкових розрахунків за обсягом операцій підвищилася до 44,4 % і склала 272,6 млрд грн. Це на 5,1 % більше порівняно з підсумками 2017 року (39,3 %). [1].

Усього в 2017 році українці здійснили понад 3 млрд операцій із використанням платіжних карток, емітованих українськими банками, на суму 2 125 млрд грн (це на 23,0 % і 31,9 % більше у порівнянні з 2016 роком). Спостерігається стабільна динаміка зростання безготівкових розрахунків. Так за 2017 рік розподіл безготівкових операцій із використанням платіжних карток (табл. 1):

– обсяг безготівкових операцій становив 835 млрд грн. Найбільший обсяг безготівкових операцій припадає на розрахунки в мережі Інтернет – 38,8 %;

– кількість безготівкових операцій становила 2,3 млрд шт. Найбільша кількість – на розрахунки в торговельній мережі – 50,6 % [1].

Таблиця 1

Структура безготівкових операцій в Україні у 2017 році [1]

Види переказів	Обсяг операцій	Кількість операцій
Перекази коштів із картки на картку	26,4 %	6,1 %
У мережі Інтернет	38,3 %	41,0 %
В торговельній мережі	31,9 %	50,6 %
В пристроях самообслуговування (банкомати, банкомати з функцією приймання готівки, ПТКС тощо)	2,9 %	2,3 %

Кількість платіжних карток за рік збільшилась на 3,9 % і на початок 2018 року становила 59,9 млн шт. Також у 2017 році відбулося активне зростання в сегменті безконтактних платіжних карток – на 37,8 % (з 2 млн до 2,7 млн штук). Кількість підприємств, що надають своїм клієнтам можливість здійснювати

безготівкові розрахунки за допомогою платіжних карток, за цей період зросла на 27,8 тис. (на 19,1 %) і становила 173,8 тис. од. [1].

Кількість активний платіжних карток із магнітною смугою та чипом збільшилась на 91,1 % та становила 7,4 млн шт., а також спостерігається загальне зменшення платіжних карток виключно з магнітною смугою на 2,8 %. Спостерігається зростання в сегменті безконтактних платіжних карток – на 37,8 % за рік (з 2 млн до 2,7 млн шт.) [1].

У зв'язку з скороченням кількості банків (закриття, реорганізація тощо) спостерігається тенденція переведення обслуговування клієнтів у Інтернет простір або он-лайн обслуговування через безготівкові розрахунки.

Так, у 2017 році, мережа платіжних терміналів за рік зросла майже на 15 % та станом на 01.01.2018 налічувала 251,7 тис. Загальна кількість банківських пристроїв самообслуговування на початку цього року становила 37 тис. од. із них: 18,6 тис. банкоматів; 1,4 тис. банкоматів із функцією приймання готівки; 17,1 тис. програмно-технічних комплексів самообслуговування [1].

За оцінками НБУ обсяг операцій з електронними грошима з метою оплати товарів, робіт або послуг є першому кварталі 2018 року становив 3,072 млрд грн. За останні три роки зросла сума випущених електронних грошей з 31 до 41,3 млн грн. Загальна кількість «електронних гаманців» користувачів становила 56,8 млн (в 2015 році – 40 млн) [1].

Незважаючи на позитивні тенденції розвитку безготівкового обслуговування використання безготівкових розрахунків серед населення є недостатнім. Також СЕП є дуже вразливою до кіберзлочинності, атак та шкідливих вірусних програм, не повністю використовується мобільний банкінг тощо.

Отже, збільшення безготівкових розрахунків та платіжних карток, стабільне зростання обсягів і кількості безготівкових операцій, а також збільшення кількості торговельних підприємств та торговельних терміналів свідчить про активний розвиток платіжного ринку і більшу зацікавленість користувачів у безготівкових розрахунках. Позитивні тенденції, що складаються на ринку пластикових карт, незважаючи на наявні проблеми, дозволяють будувати оптимістичні прогнози на найближчу перспективу, як за кількісними показниками, так і за якісними характеристиками.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
2. Мищенко С. В. Совершенствование безналичных розничных платежей в Украине на основе модернизации НСМЭП / С. В. Мищенко // Деньги и Кредит. – 2012. – № 12. – С. 56–59.

УДК 331.1

УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В УМОВАХ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Макаренко В. О., к.е.н., доцент
makarenko_vo@kneu.dp.ua

Гліньова В. А., здобувач вищої освіти
Криворізький економічний інститут
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»

На сучасному етапі економічного розвитку особлива роль належить розробці ефективних концепцій, методик та практик у сфері управління персоналом в контексті стратегічного розвитку підприємства.

Основою будь-якої організації і її головним багатством є люди. Людина завжди була ключовим і найціннішим ресурсом, а в останні десятиліття, особливо в розвинених у ринковому відношенні країнах намітилася чітка тенденція ще більшого збільшення цієї цінності.

Як відомо, стратегічний менеджмент – це процес стратегічного управління або процес реалізації певної стратегії в часі та корекції стратегії з урахуванням появи нових обставин, призначених забезпечити підприємству найвищу конкурентну ситуацію в зовнішньому середовищі та досягненні поставлених цілей.

Значення стратегічного управління в діяльності зарубіжних підприємств для довгострокової перспективи різко зросла в останні десятиліття. Прискорення змін в навколишньому середовищі, поява нових запитів споживачів і зміна їх позицій, інтернаціоналізація бізнесу, докорінна зміна ролі людських ресурсів, розвиток інформаційних технологій, а також ряд інших факторів призводять до зростання значення стратегічного управління.

Питанням стратегічного управління присвячені дослідження вітчизняних і зарубіжних учених, зокрема, таких як І. Ансофф, Р. Акбердін, В. Архипов, О. Виханський, А. Ісаєнко, З. Румянцева, Ф. Русинів, Н. Саломатін, Р. Фатхутдінов та інших. Проблеми роботи з персоналом розглядаються у працях таких авторів, як І. Баландін, Н. Горелов, М. Грачов, Г. Зайцев, В. Кабаков, М. Скаржинський, А. Тяжов, Е. Уткін, С. Файбушевіча, Г. Щокін та інших. Проте й досі дане питання є актуальним і потребує постійних нововведень і досліджень.

Мета стратегічного управління персоналом – забезпечити скоординоване і адекватне становище зовнішнього і внутрішнього середовища формування трудового потенціалу організації в розрахунку на майбутній тривалий період.

Складовими стратегії управління персоналом є:

- умови і охорона праці, техніка безпеки персоналу;
- форми і методи регулювання трудових відносин;
- методи вирішення виробничих і соціальних конфліктів;
- розробка кодексу ділової етики;

- профорієнтація та адаптація персоналу;
- вдосконалення методів прогнозування і планування потреби в персоналі на основі вивчення нових вимог до працівників і робочих місць та ін.

У кожному конкретному випадку стратегія управління персоналом може охоплювати не всі, а тільки окремі її складові, причому набір цих складових буде різним у залежності від цілей і стратегії організації, цілей і стратегії управління персоналом.

Недостатня увага і неефективне застосування управління персоналом в контексті стратегічного розвитку підприємств, що функціонують в конкурентному середовищі, пояснюється рядом факторів, до яких можна віднести:

- нерозуміння важливості та ролі стратегічного управління в системі прийняття управлінських рішень з боку перших керівників промислових підприємств;

- відсутність практики в застосуванні наукових прогнозів, цільових програм, методів оптимізації рішень і сучасних методів аналізу і оцінки стратегічного управління при визначенні цілей промислових підприємств;

- недостатню опрацювання методологічних і методичних основ вибору одного з варіантів стратегічного розвитку діяльності промислових підприємств.

Система управління персоналом, як відомо, включає кадрове забезпечення, розвиток персоналу, комунікації між працівниками і трудові відносини, мотивацію праці, забезпечення безпеки праці і здоров'я.

Основними принципами стратегічного управління, як виду управлінської діяльності є:

- 1) довгостроковість оцінюваних перспектив і прийнятих рішень;
- 2) спрямованість управлінських впливів на зміну потенціалу об'єкта управління (виробництва продукції, послуг, технології, персоналу та ін.)
- 3) першочерговим облік при прийнятті управлінських рішень;
- 4) здійснення постійного контролю за станом та динамікою зовнішнього середовища і своєчасного внесення змін в управлінські рішення.

Процес стратегічного управління включає п'ять взаємопов'язаних етапів. Вони логічно впливають один з іншого.

1 етап. Аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища є вихідним, так як він служить базою як для визначення місії і цілей організації, так і для вироблення стратегії поведінки в навколишньому конкурентному середовищі, що дозволяє здійснити місію і досягти цілей.

2 етап. Визначення місії організації і стратегічних цілей.

3 етап. Формулювання і вибір стратегії

При розробці системи управління персоналом, включаючи завдання розвитку персоналу, на нашу думку, необхідно дотримуватися так званої «моделі відповідності», розробленої Мічиганської школою ще в 1984 р. в основі цієї моделі лежить постулат, що система розвитку персоналу та структура організації повинні відповідати організаційній стратегії підприємства [1].

З урахуванням розробленої стратегії розвитку підприємства визначаються стратегічні цілі та стратегія розвитку персоналу.

Реалізація стратегії розвитку персоналу включає:

- визначення потреби в персоналі за кількістю і за професіями на перспективу, яка буде необхідна для досягнення поставлених стратегічних цілей;

- розробку моделей робочих місць;

- оцінку персоналу, фактичного його стану за кількістю і якістю;

- планування кар'єри співробітників

- навчання та підвищення кваліфікації; - оцінка результативності навчання

[2].

На нашу думку, необхідно щоб персонал брав участь в пошуку рішень та вибору стратегій, це стане важливою передумовою успіху для реалізації поставлених стратегій, неважливо чи використовувалася раніше на підприємстві практика залучення службовців в процес вирішення проблем.

Зрозуміло, в цьому випадку доведеться серйозно підійти до навчання персоналу, і його вищих органів, новому для них підходу роботи над рішеннями.

Потрібно зародити інтерес службовців в обговоренні і вирішенні проблем, які будуть виходити за їх звичайний ареал робіт. Це так само буде сприяти підвищенню відповідальності. У своїх роботах П. Друкер говорить: «Перш за все, вони повинні побачити завдання, проблеми, які потребують вирішення. Вони повинні дізнатися місію організації, і вірити в неї, а так е повинно бути присутнім постійне навчання, вони повинні розрізняти не тільки дані їм ресурси, але і результат» [3].

Отже, з вище сказаного можна зробити висновок, що управління персоналом організації є одним із головних елементів стратегії підприємства, а її складові залежать від цілей стратегічного менеджменту, що лежить в основі управління підприємствами. Також слід зазначити, що стратегічне управління персоналом в Україні та в багатьох інших країнах, найчастіше недооцінюється вищим керівництвом підприємства, з-за чого не збільшується ефективність управління як службовцями, так і фірмою у цілому.

Необхідно здійснювати комплексний підхід щодо вибору стратегії персоналу, задля досягнення стратегічних цілей та конкурентоспроможності на ринку.

Список використаних джерел

1. Армстронг М. Практика управління людськими ресурсами / пер. з англ. ; під ред. С. К. Мордовина. Спб., 2005.
2. Дафт Р. Менеджмент: пер. з англ. Спб., 2013.
3. Друкер, Пітер, Ф. Завдання менеджменту в ХХІ столітті. : Пер. з англ. : - М. : Видавничий будинок «Вільямс», 2004. - 272 с.

УДК 338.312

ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ У ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ГІРНИЧО-ДОБУВНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Матукова Г. І., д.п.н., професор
завідувач кафедри менеджменту
і публічного адміністрування

deborah88@ukr.net

Азьома В. О., здобувач вищої освіти

Слюсаренко В. В., здобувач вищої освіти

Криворізький економічний інститут

ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

Для суб'єкта господарювання в галузі гірничо-добувної промисловості, важливим є наявність висококваліфікованих робітників та спеціалістів. В умовах нестабільності економіки та постійних криз на території України соціально-економічний розвиток промисловості знижується, що у свою чергу знижує продуктивність праці персоналу. Адже продуктивність праці є одним з елементів конкурентоспроможності підприємства будь-якої галузі, тобто є рушійною силою підвищення ефективності діяльності суб'єкта господарювання. На даний час на підприємствах України спостерігається зниження продуктивності праці, адже використовується застаріле обладнання, виплачується низька заробітна плата та функціонує недостатньо розвинута система мотивації робітників на таких підприємствах. Тому сьогодні важливо досліджувати тему підвищення продуктивності праці на промислових підприємствах. Питання продуктивності праці є однією з найактуальніших тем у різні часи. У зазначених аспектах проводили свої дослідження такі провідні зарубіжні вчені: І. Ансофф, М. Армстронг, Г. Беккер, П. Друкер, Б. Карлоф. Серед них немало вітчизняних дослідників: Л. Балабанова, Д. Богиня, Т. Базаров, Н. Гавкалова. Аналіз статей та публікацій з даної теми свідчать про актуальність даної теми та виконання подальших досліджень. Відповідно до результатів 2017 року порівняно з 2016-м індекс промислової продукції становив 100,0 %. На низьку виробничу активність світової економіки зниженням виробництва відреагували експортоорієнтовані галузі та галузі інвестиційного спрямування, зокрема падіння у металургійному виробництві та виробництві готових металевих виробів – 5,0 %. У вересні 2018 р. порівняно із серпнем 2018 р. сезонно скоригований індекс промислової продукції становив 100,0 %. У вересні попереднього року проти вересня 2017 р. індекс промислової продукції, скоригований на ефект календарних днів, склав 99,3 % (індекси продуктивності праці промислових підприємств) [2].

На промисловість в Україні припадає майже 30 % ВВП. Зосереджено понад 35 % основного капіталу і використовується більше третини валових інвестицій. Пріоритетність розвитку галузей промисловості України впливає також з того, що з року в рік у цій сфері формується 40-45 % прибутків.

Причому 70-80 % цих обсягів отримують підприємства переробної промисловості, у тому числі на підприємства металургійної галузі [2]. Однією з головних причин зниження продуктивності праці промислових підприємств є зношеність основних засобів та нехтування оновленням технологічної бази підприємства. Адже застаріла техніка призводить тільки до зниження якості продукції. *Тому в грудні 2016 року Кабмін затвердив положення про Національний комітет промислового розвитку, який повинен надавати рекомендації щодо переходу на сучасну індустріальну модель економіки на основі інноваційних технологій.*

Добувна галузь входить до складу промислового комплексу та не тільки забезпечує значну частку випуску валової продукції є основним джерелом підтримання ринку праці в Україні (близько 15 % зайнятих у промисловості задіяні у добувній галузі), але й має експортну спрямованість і є джерелом істотних надходжень до бюджету. За даними Державної служби статистики України індекс промислової продукції у добувній промисловості і розробленні кар'єрів у 2017 році становив 101 %, у переробній промисловості індекс промислової продукції склав 104 %. Натомість у 2018 році в період з січня по вересень даний показник становить відповідно до добувної промисловості і розробленні кар'єрів – 102 %, у переробній – 101,6 %. Що свідчить про збільшення випуску продукції у 2018 році на 1 % у добувній промисловості і розробленні кар'єрів, та зменшенні виробництва продукції переробної промисловості на 2,4 % відносно попереднього року [2]. Проте дана тенденція супроводжується наявністю проблем галузі, зокрема: недостатній правовий рівень регулювання у гірничодобувній промисловості; недостатньо запроваджена інноваційна діяльність на підприємствах; зовнішньоекономічні чинники, які призвели до збитковості багатьох промислових підприємств.

Переробна промисловість посідає значне місце у функціонально-галузевої структурі агропромислового комплексу і розвивається у тісному взаємозв'язку з центральною його ланкою – сільським господарством. Споживаючи понад 50 % продукції сільського господарства України, значною мірою забезпечує тваринництво кормовими ресурсами за рахунок вторинних відходів виробництва і вироблених кормових продуктів [4]. Як вид економічної діяльності «Переробна промисловість» включає процеси фізичного або хімічного перероблення матеріалів або компонентів з метою випуску нової продукції, проте ці процеси не можуть бути застосовані як єдиний універсальний критерій для визначення виду виробництва. Перероблені матеріали або компоненти одержують з сировини. Зміна, реконструкція або відновлення товарів зазвичай вважають діяльністю з перероблення [5]. В Україні в цьому виді економічної діяльності зайнято 33,1 тис. активних підприємств (5,5 % від загальної кількості активних підприємств і 83,7% від загальної кількості промислових підприємств). Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємствами цього виду економічної діяльності – 1 137,8 млрд грн (64,4 % від загального обсягу реалізованої промислової продукції). Найбільші обсяги реалізації: реалізація харчових продуктів (28,5 %) та

продукції металургійного виробництва (24,1 %, з них 66 % реалізовано за межі країни).

У промисловості України зайнято 2494,8 тис. осіб (15,3 % від всього зайнятого населення країни). Потреба роботодавців підприємств переробної промисловості у працівниках за даними державної служби зайнятості на кінець 2016 року склала 7,8 тис. осіб. Із загальної кількості вакансій кожна п'ята була в переробній промисловості. За 2016 рік із загальної кількості зареєстрованих безробітних були працевлаштовані в цьому виді економічної діяльності 66,8 тис. осіб. Це на 9,4 % нижче, ніж за попередній рік і складає 16,3 % від загальної кількості працевлаштованих безробітних [5]. Розглянуто лише незначна частина проблем, пов'язаних із розрахунком та аналізом продуктивності праці, що є полем для подальших досліджень. Багато фахівців визнають, що основні причини уповільнення носять не зовнішній, а внутрішній характер. За таким ключовим показником як продуктивність праці Україна відстає від провідних країн в три-п'ять разів.

Враховуючи вагому значимість продуктивності праці для економічного розвитку, необхідно включити цей показник у число основних макроекономічних показників і встановлювати галузям і регіонам завдання щодо його покращення.

Список використаних джерел

1. Гончаров Ю. В. Тенденції і проблеми аналізу продуктивності праці в цілому по економіці та за деякими видами промислової діяльності / Ю. В. Гончаров // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2014. - № 3. - [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2814>.
2. Статистична інформація. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Тертичний О. О. Стан продуктивності праці на території сучасної України / О. О.Тертичний, Л. Г. Макарова // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. Серія Економічні науки. Науковий журнал. – 2015. – №2. – С. 199-206.
4. Франчук, Г. М. Урбоекологія і техноекоелогія : підручник / Г. М. Франчук, О. І. Запорожець, Г. І. Архіпова. — К. : Вид-во Нац. авіац. ун-ту «НАУ-друк», 2011. — 496 с.
5. Кваліфакаційна мапа України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.futureskills.org.ua/ua/industries-development/manufacturing>.

УДК 338.24

**УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА:
ТЕОРЕТИЧНІ І ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ**

Матукова Г. І., д.п.н., професор
завідувач кафедри менеджменту і публічного адміністрування
deborah88@ukr.net

Алієва Л. Ю., здобувач вищої освіти

Гугніна В. І., здобувач вищої освіти

Криворізький економічний інститут

ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

Для підприємства, яке функціонує в умовах зростаючої невизначеності і динамічності зовнішнього середовища, одним з головних чинників забезпечення конкурентоспроможності є системний розвиток. У зв'язку з цим управління розвитком підприємства є важливою умовою ефективного і функціонування вітчизняних підприємств. Сьогодні надзвичайно важливо досліджувати шляхи виживання підприємств в умовах економічної кризи та механізми відновлення дисбалансу.

Теоретичні та методологічні аспекти управління розвитком підприємств досліджують чимало вітчизняних і зарубіжних учених, таких як Р. Акофф, Є. Смирнов, В. Забродський. У контексті теорії розвитку підприємства категорії сталого, керованого та організаційного розвитку розглядають різні науковці, а саме: А. Черних, О. Тридід, Р. Блейк, Х. Шепард, Д. Моутон, Ф. Лютенс. Серед учених, які визначають головну мету стратегічного розвитку як досягнення поставлених цілей підприємства слід виділити І. Ансофа, Г. Міцберга, А. Чандлера, А. Томпсона. Аналіз наукових публікацій свідчить, що теоретичні основи управління розвитком підприємства є актуальними та потребують подальших досліджень.

Однією з проблем управління розвитком підприємства є визначення значної кількості показників, що необхідно враховувати під час дослідження його стану. Тому необхідно встановити систему показників, що дають змогу оцінити діяльність підприємства та фактори зовнішнього впливу на нього, а згодом доцільно визначити найбільш впливові показники. Для більш ефективного управління бізнес-процесами, що відбуваються у межах підприємства, необхідним є проведення детального аналізу та інтерпретація показників розвитку підприємства.

Дослідниками Н. В. Афанасьєв, В. Д. Рогожин, В. І. Рудика поняття «розвиток підприємства» визначається як об'єктивна зміна тільки якісних характеристик системи обумовлена як фундаментальними законами природи (єдності та боротьби протилежностей, переходу кількості у якість, розвитку суспільства по спіралі та нагору), так і закономірностями функціонування конкретних систем (старіння устаткування, набуття досвіду і знань

співробітниками, виснаження природних ресурсів), при якій формуються нові властивості системи [1].

З метою позиціонування поняття «розвиток підприємства» у системі економічних категорій, можна рекомендувати вивчення характеру його зв'язків з основними загальнонауковими суміжними термінами.

Сучасні підприємства функціонують у тісному зв'язку із зовнішнім середовищем, тому аналіз їх функціонування повинен здійснюватися з урахуванням динаміки зовнішнього середовища, яка оцінюється об'єктною моделлю. В даний час не існує єдиного підходу до управління розвитком підприємства. В загальному вигляді механізм управління розвитком підприємства включає наступні елементи [2]:

1. Оцінка процесів, що здійснюються на підприємстві, з метою забезпечення його сталого розвитку.

2. Вибір альтернативного стратегічного напрямку розвитку підприємства.

3. Визначення додаткових пріоритетів розвитку.

4. Оцінка напрямків розвитку підприємства з позиції його стійкості.

5. Розробка плану щодо вдосконалення механізму управління розвитком, що відповідає сформованим стратегічним і тактичним пріоритетам.

Серед методів управління розвитком підприємства виділяють: економічні методи, соціально-психологічні, інформаційні та організаційні.

В умовах постійних змін бізнес-середовища, нестабільної політичної ситуації, несприятливого ринкового середовища існує необхідність застосування антикризових підходів та методів управління. Забезпечення стійкого розвитку підприємства, потребує чіткого розрізнення етапів і конкретних програм, а також завдань і формування відповідної стратегії. Масштаби підприємства, можуть визначати масштаби проблем і основним завданням системи управління є перетворення їх у нові можливості. Криза являє собою зміни переломного типу. При цьому важливо, що у періоди криз ті компанії, які швидше змогли пристосуватися до таких змін, починають стрімко розвиватися [3]. Ключовою ідеєю організаційного розвитку є формування концепції, в основу якої покладено підхід, адаптований до планових змін систем і процесів діяльності підприємств. Цей безперервний процес складається з восьми стадій, які можуть або варіюватися, або залишатися незмінними [4].

Стадії організаційного розвитку підприємства:

Стадія 1. Усвідомлення потреби у змінах

Стадія 2. Вхідження в організацію агента зміни

Стадія 3. Створення системи робочих взаємин агента змін

Стадія 4. Стадія збору інформації

Стадія 5. Діагностична фаза

Стадія 6. Вироблення планів дій, стратегій і технік їх реалізації

Стадія 7. Моніторинг, коректування й стабілізація програм дій

Стадія 8. Завершення програми

Отже, збалансований розвиток має надати можливість сформувати фінансову незалежність підприємства, забезпечити його стійкість і платоспроможність, підвищити ринкову вартість, збалансувати доходи та витрати. В сучасних умовах ринкової економіки підприємства стикаються з високим ступенем невизначеності економічного середовища, що змушує їх динамічно пристосовуватися до змін. Сучасні теоретичні та методичні напрацювання у галузі управління підприємством надають можливість забезпечити стійкий розвиток. Під формуванням механізму розвитку підприємства розуміється постійно діюча ефективна система управління. Вона (система) покликана, забезпечувати динамічну рівновагу й прибутковість підприємства на економічному ринку, формувати стратегічну програму його розвитку. В умовах загрози, економічних криз найоптимальнішою є стратегія випередження, оскільки готовність виявлення проблеми перетворює потенційні загрози на рутинні задачі. Однак застосування такої стратегії можливо за умов відповідності положень управління, принципам стійкого розвитку та відсутності розбалансованості.

Отже, розвиток підприємства – це процес, який не припиняється в часі, триває планомірно, систематично, має зкоординований механізм використання усіх ресурсів і наявних систем. Цей процес відбувається з використанням як якісних, так і кількісних змін для переходу різноманітних підсистем на якісно новий рівень. Завдяки системі адаптації, підприємство пристосовується до факторів внутрішнього та зовнішнього середовища й виходить на новий рівень прибутковості.

Список використаних джерел

1. Таранюк Л. М. Потенціал і розвиток підприємства: навчальний посібник / Л. М. Таранюк. - Суми : Видавничо-виробниче підприємство «Мрія-1», 2016. – 278 с.
2. Касьянова Н. В. Управління розвитком підприємства на основі кумулятивного підходу: концепція, моделі та методи: монографія / Н. В. Касьянова. – Донецьк : НАН України, Ін-т економіки пром-сті ; СПД Куприянов В. С., 2011. – 374 с.
3. Мельник Л. Г. Триалектические основы управления развитием экономических систем: монография / Л. Г. Мельник. – Сумы : Университетская книга, 2015. – 447 с.
4. Бай С. І. Розвиток організацій: політика, потенціал, ефективність: монографія / С. І. Бай. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 280 с.

УДК 331.1

**КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА В КОМПАНІЇ «JABIL»
ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ФАКТОР УПРАВЛІННЯ**

Мацюра С. І., к.е.н., доцент
mazura_si@kneu.dp.ua

Радько В. М., к.е.н., доцент
radko_vm@kneu.dp.ua

Литвиненко Д. А., здобувач вищої освіти
Криворізький економічний інститут

ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

Для того, щоб вести ефективну діяльність на ринку, всі сектори управління повинні бути орієнтовані на комунікативну роботу, що показує різні результати, з різними цифрами, але з однією спільною метою - заробляти гроші.

В Україні, як і багатьох пострадянських країнах відсутність відповідної уваги до інтелектуального потенціалу призводить до нерационального використання інших економічних факторів. В такій ситуації вже не залишається місця для впливу на ефективність виробництва більш тонких сторін трудових відносин, що носять індивідуалістичний характер: відмінність у здібностях, освіті, здатності навчатися, різність професійних смаків, готовність більше працювати, ризикувати тощо. А саме, неухвага до згаданих питань не дозволяє підприємству використовувати додатковий резерв для підвищення ефективності функціонування. Таким додатковим резервом є діяльність в умовах формування та підтримання на підприємстві корпоративної культури [1].

Корпоративна культура – це оточення, яке охоплює працівників, яке його надихає робити щось справді інноваційне та вигідне.

Jabil Circuit Ukraine (Ужгород) – це, ймовірно, один з найпривабливіших роботодавців Закарпатської області. Jabil – світовий лідер з надання послуг з виробництва електроніки. Компанія надає широкий спектр послуг з розробки дизайну, конструювання, виробництва електронних виробів та обслуговування продукції після її реалізації. Вже тривалий час компанія «Jabil» займає сильні позиції та має успіх на ринку завдяки своєму вмінню адаптуватися та залишатися конкурентоспроможною. Підприємство постійно рухається вперед у своєму розвитку та надає замовникам різноманітні пропозиції, які постійно оновлюються.

Структура компанії Jabil поєднує в собі два елементи: керівництво операціями на рівні заводу та бізнес – підрозділи (ворксел), що сконцентровані навколо одного замовника. Завдяки такій унікальній структурі та їх цінностям, серед яких в основі лежить відповідальність та участь працівників у прийнятті рішень, підприємству вдалося мінімізувати бюрократію в роботі заводу.

Компанія пропонує гарні умови праці. Вони включають «білу» зарплату, безкоштовне харчування і проїзд, медичну страховку, допомога при переїзді.

Також онлайн курси та тренінги для підвищення кваліфікації. В роботі Jabil застосовує методики оптимізації виробничого процесу (Lean Six Sigma, Kaizen, 5S system). У співробітників є прості норми / плани, за їх виконання вони отримують премії.

Метою глобальної команди Jabil Lean Six Sigma є створення робочої системи вирішення проблем, де кожен зосереджений на постійному підвищенні якості, доставки та вартості. Визначення пріоритетності Lean Six Sigma є значною частиною культури Jabil у всіх заводах та у всіх функціональних підрозділах, включаючи фінансування, розвиток бізнесу, розробку продуктів, управління постачаннями та інші. Щоб сприяти постійному вдосконаленню, різні рівні організації проходять різні сертифікати Lean та Six Sigma: Shop Floor, Bronze, Silver, Champion або Black Belt. Сертифікат Shop Floor призначений для всіх співробітників та надає базові знання Lean. Bronze забезпечує загальну освіту, знання систем та інструментів Lean Six Sigma. Silver сертифікація для менеджерів розвиває лідерські навички та глибокі знання принципів та інструментів Lean Six Sigma. Сертифікація Champion - це одноденна програма, яка дає можливість провідним керівникам ефективно вдосконалювати управлінські операції в компанії. Щоб надалі підтримувати реалізацію Lean Six Sigma, компанія Jabil проводить щорічну програму постійного вдосконалення, що називається «Deliver Best Practices», яка винагороджує, визнає і обмінюється вдосконаленням інноваційних процесів у всій компанії [2].

«Jabil's Respect. Recognize. Reward.» – програма визнає співробітників, які за допомогою дій втілюють культурні цінності: чесність, винахідливість та натхнення. Ця програма, започаткована у 2010 році, підкреслює важливість поважного робочого середовища, визнає високу продуктивність працівників та їх готовність допомагати іншим. Кожен квартал, генеральний директор компанії Jabil визнає понад 250 працівників, які представляють всі відділи та рівні і нагороджує їх за творчість, інновації та важку роботу [2].

Кожна компанія має свій власний рецепт успіху, однак дуже потужна відповідь на досягнення стійкої довгострокової ефективності – Kaizen Culture. Ще на початку двадцять першого століття Kaizen відіграла важливу роль в Toyota Motor Company, яка перевершила General Motors і стала кращим автомобільним виробником у світі. Kaizen – японський термін, що означає безперервне вдосконалення для кожного, кожен день, скрізь (згідно з думкою лідера Kaizen, пана Масаакі Імаї). Мова йде не про швидкі зміни великих змін, а про невеликі поступові поліпшення, які з плином часу приносять неперевершені результати.

5S – програма, яка підвищує продуктивність, покращує умови та безпеку праці; а також підвищує якість продукції.

Система 5S включає в себе 5 принципів:

1. Seiri (сортування) – прибирання з робочого місця зайвих предметів, не потрібних для виконання визначеної роботи.

2. Seiton (впорядкування) – розподіл робочого інструменту упорядковано, для швидкого користування.

3. Seiso (чистота) – утримання робочого місця в порядку.

4. Seiketsu (стандартизація) – встановлення стандартів для підтримання порядку.

5. Shitsuke (слідування) – підтримання культури 5S в культурі компанії [2].

Культура Jabil сильно відбивається на тому, як наші співробітники працюють разом, щоб підтримувати один одного та їх спільноти. Менеджери заохочують працівників брати участь у волонтерських заходах, що дає змогу співробітникам працювати разом, спілкуватися з їхніми громадами і тим самим створювати більший вплив.

Увага до соціальної та екологічної відповідальності полягає в безпеці та добробуті працівників, зменшенні впливу на навколишнє середовище та позитивних наслідків для громад. Це зобов'язання спрямовує на інноваційну глобальну стабільну ділову практику та розробку продуктів. Jabil надає всім співробітникам всебічне навчання, міцну культуру безпеки та можливості для подальшої освіти.

Безпека всіх співробітників глибоко вкорінена на кожному робочому місці Jabil. Кожна виробнича зустріч починається з огляду Safety First, де активно оцінюються робочі процеси та кожна частина фізичного обладнання. На це і вказує головний девіз Jabil – «Everybody Goes Home Safely, Every Day». Кожен працівник має повноваження визначати та повідомляти про можливі проблеми, використовуючи просту систему звітності, а всі комунікації ретельно оцінюються [2].

Інноваційні підходи до стабільності Jabil – це найважливіші фактори зменшення енергоспоживання, викидів парникових газів та споживання води.

Наприклад, вдосконалені робототехнічні процеси підвищують ефективність роботи заводу: технічні датчики та зв'язок у медичних пристроях; інтелектуальні рішення цифрової системи постачань дозволяють розумні, стійкі закупівлі, щоб зменшити витрати.

Розвинута корпоративна культура сучасного підприємства припускає об'єднання персоналу, керівництва і власників, її партнерів і клієнтів на основі єдиної системи цінностей, що дозволяє значно підвищити швидкість реакції компанії на зміну переваг клієнтів, знизити рівень різного роду протиріч, затвердити загальні орієнтири довгострокового розвитку, підвищити рівень доходу. Лише ефективне впровадження правильної моделі корпоративного управління та спрямований нагляд й оцінка ефективності є запорукою успішного функціонування підприємства в цілому. Ефективне управління корпоративною культурою будь-якого підприємства здатне приносити максимальний дохід.

Список використаних джерел

1. Корпоративна культура як елемент системи стратегічного управління підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.viktoria-group.com.ua>.

2. Офіційний сайт компанії Jabil [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.jabil.com/>.

УДК: 336.221

ДОДЕРЖАННЯ ПОДАТКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ, ЯК НЕОБХІДНА УМОВА РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА

Мірошник О. Ю., к.е.н.

доцент кафедри обліку та оподаткування

a.miroshnik84@gmail.com

Пономарьова А. Ю., здобувач вищої освіти

Харківський інститут

ДВНЗ «Університет банківської справи»

У системі ринкових відносин таке явище, як ухилення від сплати податків, трапляється часто. В Україні ухилення від сплати податків набуло особливого розповсюдження і в окремих випадках стало «нормою» ведення бізнесу.

Це призводить до низки негативних тенденцій у різних галузях життєдіяльності суспільства – зменшення надходжень до державного бюджету, недофінансованість соціальної сфери й інших суспільних потреб, що спричиняє введення нових податкових платежів, збільшення ставок уже діючих, а також зростання рівня корупції та злочинності, порушення норм здорової конкуренції тощо.

У державах із високим рівнем національної свідомості, економічного розвитку, громадських інституцій у процесі розроблення податкового законодавства беруть участь державні органи не одноосібно, а спільно з платниками податків, інтереси яких представлені громадськими організаціями, об'єднаннями виробників тощо.

У таких суспільствах встановлено чіткий контроль за розподілом і витрачанням бюджетних коштів, характерний високий рівень довіри платників податків державним органам (що ці кошти розподіляються і витрачаються ефективно і зловживання відсутні), сплата податків є усвідомленою дією.

Навпаки, у країнах із незрілою демократією, несформованими громадськими інституціями, високим рівнем корупції всіх гілок влади сплату податків платник розглядає як примусове стягнення.

Серед основних чинників, котрі спонукають платників уникати сплати податків, виділяють:

- 1) кількість податків та рівень податкових ставок;
- 2) складність у розрахунках податкових сум;
- 3) високий рівень нестабільності (постійно змінюються не лише ставки оподаткування, а й види податків);
- 4) ефективність роботи податкової служби;
- 5) рівень суспільної свідомості щодо необхідності сплачувати податки;

б) рівень довіри платників до владних структур, котрі виконують функцію розподілу коштів, отриманих від податків; рівень корупції у державі [5].

У соціально-правовій сфері ставлення громадянського суспільства веде до радикальної трансформації відповідальних відносин, а тотальне підпорядкування суспільства державі сприймається сьогодні як пряме порушення прав і свобод громадян.

Проблема відповідальності, таким чином, містить у собі головні риси сучасного суспільного розвитку, які виражаються в наростанні й загостренні протиріч між процесом глобалізації та диференціацією відповідальних суб'єктів.

Оцінка суспільства за здійснене правопорушення у сфері оподаткування залежить від багатьох чинників, серед яких і практично мінімальне покарання за таке діяння. Адже, коли сума штрафу визначена у розмірі близько одного відсотка від суми ухилення, то такий штраф не виконує основного завдання покарання.

Формуючи ефективну податкову систему, що, зокрема, має унеможливити ухилення від оподаткування, потрібно брати до уваги як особливості економічної ситуації, що склалася в Україні, так і фактори організаційного, психологічного й правового характеру, які впливають на розвиток податкового середовища в країні. З огляду на це необхідно:

1) поступово знижувати податкове навантаження, використовуючи міжнародний досвід, адаптуючи його до специфіки розвитку країни;

2) максимізувати добровільність сплати податків, чому має сприяти проведення інформаційної та роз'яснювальної роботи серед населення;

3) активізувати громадську протидію корупціонерам, посилити громадський контроль за роботою правоохоронних органів, що підвищить ефективність боротьби з корупційними діяннями в органах державної влади [3].

Для зменшення масштабів ухилення від сплати податків слід удосконалити податкове законодавство, підвищити рівень податкової культури та податкової дисципліни, посилити боротьбу з корупцією та ефективно використовувати податкові надходження.

Список використаних джерел

1. Кримінальний кодекс України: Офіц. видання. – К. : Вид. дім «Ін Юре», 2018. – 400 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
2. Брич Л. П. Кваліфікація ухилення від сплати обов'язкових внесків державі / Л. П. Брич. – Львів : Вид-во юр. фак. Львівського ДУ ім. Івана Франка. – 2017. – 76 с.
3. Задорожній О. С. Ухилення від сплати податків: характеристика способів злочинної діяльності / О. С. Задорожній // Науковий вісник Національного університету ДПС України : зб. наук.-техн. праць. – Сер.: Економіка, право. – 2016. – № 4 (47). – С. 295–300.
4. Марущак, О. А. Використання спеціальних знань при розслідуванні ухилення від сплати податків, зборів (обов'язкових платежів) / О. А. Марущак // Актуальні проблеми юридичної науки та практики. – 2016. – № 2. – С. 39–45.
5. Сидоренко Т. О. Сутність та причини ухилення від сплати податків / Т. О. Сидоренко // Економічний часопис-XXI. – 2010. – № 5–6. – С. 48–52.

УДК 338.5

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ НА ОСНОВІ КОМПЛЕКСНОГО ПІДХОДУ

Мокряк Е. В., доцент кафедри менеджменту
і публічного адміністрування
tokryak_eb@kneu.dp.ua

Орлова М. В., здобувач вищої освіти
Криворізький економічний інститут
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

В умовах загострення конкуренції та зростання вартості ресурсів особлива увага в комплексі управлінських заходів повинна приділятися управлінню витратами. Дані про обсяги та структуру витрат необхідні для обґрунтованого прийняття багатьох управлінських рішень, які стосуються планування напрямків діяльності підприємства, обсягів реалізації продукції і послуг, формування портфеля замовлень, ціноутворення, розподілу та перерозподілу ресурсів тощо.

Різні аспекти проблематики організації управління витратами знайшли своє відображення в працях багатьох вітчизняних і зарубіжних учених, таких як О. П. Аксененко, І. О. Бланк, О. С. Бородкін, Н. Г. Данілочкіна, К. Друрі, В. Б. Івашкевич, Г. Г. Кірейцев, К. Л. Лученко, Я. Г. Любінецький, Б. І. Майданчик, А. Ш. Маргуліс, В. О. Мец, Г. В. Мітрофанов, С. О. Ніколаєва, В. І. Петрова, М. С. Пушкар, Д. Г. Сігел, В. В. Сопко, С. А. Стуков, В. Ф. Палій, О. Д. Шеремет, Д. К. Шим, А. І. Яковлев та інших. Проте, в більшості випадків, сфера їх дослідження зводиться в основному до розгляду окремих аспектів управління витратами: функціональному, організаційному, мотиваційному без їх взаємозв'язку та взаємозалежності. Таким чином, концептуальні засади, теоретичні та практичні аспекти створення комплексної системи управління витратами потребують подальших досліджень.

Систему управління витратами можна розглядати як сукупність взаємопов'язаних елементів, методів і механізмів, що діють у межах функціональних обов'язків і утворюють певну цілісність, за допомогою яких узагальнюються процеси постачання, використання ресурсів, вирішуються чітко поставлені цілі, реалізуються тактичні і стратегічні плани [1]. Модель системи управління витратами на підприємстві на основі комплексного підходу представлена на рис. 1.

Результативність системи управління витратами залежить від чітко встановленої її мети. Метою системи управління витратами є забезпечення ефективного формування витрат при раціональному витрачанні ресурсів шляхом виконання поставлених завдань за усіма елементами системи, для досягнення очікуваного рівня результативності [2].

Основними завданнями формування ефективної системи управління витратами є: 1) розроблення стратегії управління витратами підприємства;

2) формування ефективної системи інформаційного забезпечення процесу управління витратами, 3) облік і аналіз витрат 5) прогнозування, планування, нормування і бюджетування витрат на основі формування стратегічних, поточних та оперативних прогнозів, планів та бюджетів, встановлення норм і нормативів витрат; 6) формування системи стимулювання персоналу до зниження витрат; 7) проведення ефективного контролю, регулювання, аудиту і моніторингу витрат за їх видами, місцями виникнення і центрами відповідальності [3].

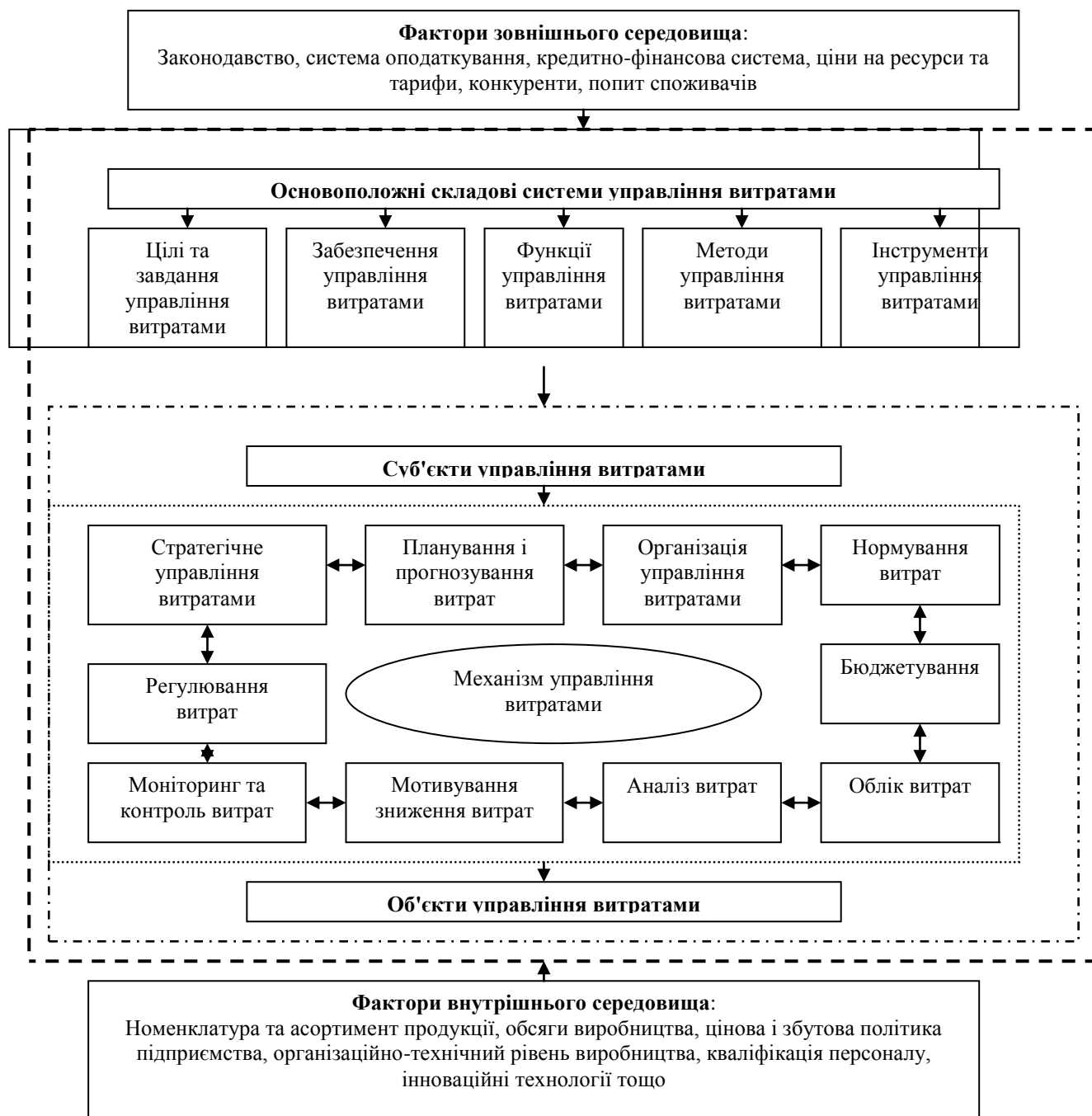


Рис. 1. Модель системи управління витратами підприємства на основі комплексного підходу

Важливу роль у комплексній системі управління витратами відіграє підсистема забезпечення, яка включає: нормативно-правове, інформаційне, методичне, матеріально-технічне та кадрове забезпечення. Підсистема забезпечення сприяє ефективному виконанню функцій управління витратами, до яких можна віднести прогнозування, планування, організацію, мотивацію, контроль та регулювання.

Управління витратами здійснюється за допомогою різноманітних методів та інструментів. У економічній практиці існує достатньо велика кількість методів управління витратами, а саме: стандарт - костінг ; директ- костінг (англ. - Direct Costing System); абсорпшн - костінг (англ. – Absorption Costing); ABC (англ. – Activity- Based Costing); таргет – костінг (англ. - Target Costing); CVP - аналіз (англ. – Cost -Volume - Profit), кайзен - костінг (англ. – Kaizen Costing); бенчмаркінг витрат (англ. – Benchmarking) та ін. [4] Кожен із методів має свої цілі для управління витратами, особливу сферу застосування, специфічні задачі, що ставляться в конкретному випадку та інструменти для виконання даних задач. Інструментами управління витратами є класифікація, бюджетування, нормування, контролінг, облік та звітність тощо.

Управлінська діяльність в рамках системи управління витратами здійснюється за допомогою механізму управління витратами, що включає управлінський цикл, який починається з розробки стратегії управління витратами і закінчується регулюванням витрат.

На нашу думку, формування комплексної системи управління витратами зможе забезпечити виробництво конкурентоспроможної продукції, дозволяє зменшити собівартість продукції, що виготовляється, оптимізувати рівень витрат і на даній основі підвищити рівень фінансових результатів підприємства.

Список використаних джерел

1. Пилипенко А. А. Формування обліково-аналітичного забезпечення управління витратами підприємств та їх об'єднань: монографія / А. А. Пилипенко, І. П. Дзьобко, О. В. Писарчук. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2011. – 344 с.
2. Андрющенко І. С. Формування системи управління витратами підприємств ресторанного господарства / І. С. Андрющенко // Технологический аудит и резервы производства. – 2015. – № 1/5(21). – С. 68–71.
3. Борисюк І. О. Формування системи управління витратами підприємства [Електронний ресурс] / І. О. Борисюк, Я. В. Семеняка // Електронне наукове фахове видання з економічних наук «Modern Economics». – 2017. – № 6. – Режим доступу : <https://modecon.mnau.edu.ua/issue/6-2017/UKR/borysiuk.pdf>.
4. Степанова Т. О. Переваги і недоліки методів управління витратами / Т. О. Степанова, А. І. Стегний // Вісник Макіївського економіко-гуманітарного інституту. – Макіївка: МЕРІ, 2012. – № 12.

УДК 331.1

МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ЯК СКЛАДОВА СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН

Мокряк Е. В., доцент кафедри менеджменту
і публічного адміністрування
tokryak_eb@kneu.dp.ua

Мариненко Т. А., здобувач вищої освіти
Криворізький економічний інститут
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

Актуальність дослідження мотиваційної сфери обумовлена першу чергу тим, що в даний час людські ресурси є визначальним фактором конкурентоспроможності і успішності будь-якого бізнесу. Ускладнення діяльності людей, їх вчинків, соціальна обстановка, яка постійно змінюється роблять вивчення мотивації поведінки людини актуальною проблемою в управлінні персоналом.

Процес управління персоналом, як і будь-який інший управлінський процес, включає такі складові як: планування, організацію, мотивацію та контроль. Менеджмент персоналу – система в якій важко визначити важливість однієї чи іншої його складової, проте з посиленням ринкової конкуренції більшого значення набуває саме функція мотивації персоналу.

Теоретичні, методологічні та загально методичні питання мотивації в системі управління персоналом знайшли відображення в працях зарубіжних і вітчизняних учених. Зокрема у визначенні проблематики мотивації величезний внесок зробили І. Ансофф, М.-Х. Мескон, О. Єгоршин, В. Врум, А. Маслоу, Д. Мак-Клелланд, Ф. Герцберг, Д. Макгрегор, І. Туган-Барановский та ін.

Мотивація – це процес свідомого вибору людиною того або іншого типу поведінки, зумовленої комплексним впливом зовнішніх (стимули) і внутрішніх (мотиви) чинників [2].

Мотивація персоналу включає цілу низку складових, а саме: мотивацію трудової діяльності, тобто спонукання персоналу до ефективної трудової діяльності, що забезпечує необхідні винагороди і задовольняє наявні потреби; мотивацію стабільної та продуктивної зайнятості; мотивацію розвитку конкурентоспроможності працівника; мотивацію володіння засобами виробництва; мотивацію вибору нового місця роботи тощо.

Існують принципи, яким повинна відповідати система мотивації персоналу на підприємстві:

- гнучкості – здатність до оперативного реагування на зміну зовнішніх і внутрішніх умов функціонування;
- системності – повне відображення індивідуального вкладу людини в досягнення кінцевих результатів підприємства через ланцюги «людина-посада-робота» і «особа-група-колектив»;

- відповідності – встановлення такого рівня мотивації персоналу, який відповідає кількості, якості та вагомості затраченої праці;
- структурованості – характеризує поділ заробітної плати на частини, кожна з яких є відображенням особистого вкладу працівника в досягнення поточних, кінцевих і віддалених результатів діяльності підприємства;
- відкритості системи мотивації персоналу – прозорість та інформаційна доступність для кожного працівника [3].

Мотивація являється тим фактором, що постійно змінюється і є індивідуальною для кожної людини, тому що всі мають різні мотиви. Так як з розвитком особистості розширюються потреби у самовираженні, то процес мотивації шляхом задоволення потреб безкінечний.

Мотив перебуває «всередині» людини, має «персональний» характер, залежить від безлічі зовнішніх і внутрішніх стосовно людини чинників. Мотив не тільки спонукає людину до дії, а й визначає, що саме і як треба зробити. Модель мотивації через потреби показано на рисунку 1.

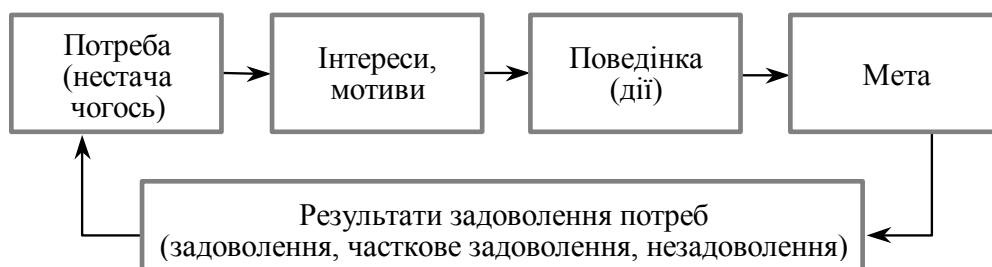


Рис. 1. Схема моделі мотивації через потреби [1]

Людина здатна впливати на свої мотиви, посилювати або обмежувати їх дію, навіть усувати їх зі свого мотиваційного поля.

Основними методами мотивування персоналу в сучасних умовах є:

- грошові виплати за виконання поставлених цілей.
- покарання – це недопущення дій з боку працівника, які можуть принести шкоду фірмі.
- соціальна політика пов'язана з наданням працівникам додаткових пільг, послуг і виплат соціального характеру.
- нематеріальні стимули (винагороди-вдячності, письмова подяка керівництва та навіть компліменти).
- «побудова» (підсвідомий вплив на людину) – дає можливість пробуджувати у співрозмовника поважне ставлення і прагнення брати приклад з мовця.
- професійне навчання – можливість розвитку особистісних якостей і отримання спеціальних знань, які відкривають широкі перспективи.
- кар'єрне зростання – стимул працювати старанно, виконувати свої обов'язки якісно та оперативно.

– зворотній зв'язок, який можна забезпечити за допомогою внутрішньої пошти або внутрішнього сайту компанії, організувавши для цього спеціальну рубрику [3].

Система мотивації характеризує сукупність взаємопов'язаних заходів, які стимулюють окремого працівника або трудовий колектив у цілому щодо досягнення індивідуальних і спільних цілей діяльності підприємства (організації). Існує безліч теорій мотивації праці: теорія Д. Мак-Кієланда робить акцент на потребах вищого рівня: владі, успіху, причетності; Двохфакторна теорія мотивації Герцберга: на задоволеність роботою впливають такі фактори – мотиватори: досягнення (кваліфікація) і визнання успіху; Ієрархія потреб Маслоу: фізіологічні (спрага, голод, сон); потреба в безпеці; соціальні потреби (любов, приналежність до певної соціальної групи); потреба в повазі (самоповага, успіх, статус); потреба в самовираженні. Теорія очікувань (Врум, Портер): Інтенсивність діяльності на досягнення мети залежить частково від того, якою мірою особистість почуває себе винагородженою за досягнення мети. Для мотивації трудової діяльності потрібно, щоб успіхи в праці винагороджували тим, що людина цінує, і винагорода повинна бути пов'язана з досягненням мети так, щоб людина це помічала. Д. Мак. Грегор: виділив 2 основних принципи впливу на поведінку людей, сформулював «теорію Х» і «теорію Y». «Теорія Х» – це авторитарний тип керування, що веде до прямого регулювання і твердого контролю. «Теорія Y» заснована на демократичних принципах делегування повноважень тощо .

Таким чином, можна зробити висновок, що розвинені інноваційні технології, максимально сприятливі умови не дадуть високоефективну працю без достатньо підготовленого та вмотивованого персоналу. Саме інвестиції в людські ресурси являються в сучасному світі довгостроковим чинником конкурентоспроможності будь-якого підприємства. Для того щоб забезпечити максимально успішну роботу підприємства, сучасний керівник повинен враховувати всі фактори, а саме фактор мотивації персоналу.

Список використаних джерел

1. Данюк В. М. Навч. посіб. / В. М. Данюк, В. М. Петюх, С. О. Цимбалюк та ін.; За заг. ред. В. М. Данюка, В. М. Петюха. – К.: КНЕУ, 2004. – 398 с.
2. Економіка підприємства: магістерський курс : підручник. Ч. 1 / М. В. Загірняк [та ін.] ; ред. М. В. Загірняк, П. Г. Перерва, О. І. Маслак. – Кременчук : ТОВ «Кременчуцька міська друкарня», 2015. – 736 с.
3. Кибанов А. Я., Мотивация и стимулирование трудовой деятельности / А. Я. Кибанов , И. А. Баткаева, Е. А. Митрофанова, М. В. Ловчева – М.: ИНФРА-М, 2009. – 524 с.

УДК 336.64

**УСИЛЕНИЕ РОЛИ УСЛУГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ
СФЕРЫ ТОРГОВЛИ И ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ
В ФОРМИРОВАНИИ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ
В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ**

Мухаммедова З. М., преподаватель
dz50@mail.ru

Усмонов П., преподаватель
Самаркандский институт экономики и сервиса

В настоящее время подготовке кадров для отрасли услуг в области торговли и общественного питания должно быть уделено должное внимание.

В условиях инновационного развития сельской местности развитие должна получать система торговой сети и общественного питания, так как именно на этих стадиях рынок в наибольшей степени проявляет себя, имея в виду разнообразные формы реализации продукции с учетом покупательского спроса и конкуренции (аукционы, ярмарки, торговые биржи и другое). В настоящее время – это наиболее слабое звено в системе продовольственного комплекса как в технологическом, техническом, так и кадровом отношении. Достаточно сказать, что доля этих отраслей по численности занятых в продовольственном комплексе страны занимает около 12 %, тогда как в ФРГ – более 40 %.

Переход на инновационную ступень развития экономики, прежде всего, требует коренного изменения организации общественного питания товарами. Соответственно – это повлечет за собой развитие материально-технической базы этих отраслей и формирование адекватного кадрового потенциала.

Решение этих задач в значительной мере будет зависеть от того, в какой степени численность и качественный состав работников торговли и массового общественного питания соответствует объективным потребностям. За 2010–2017 гг., общая численность работников торговли и общественного питания увеличилась незначительно: с 0,2 до 0,3 млн. человек. Ограничения приростов численности работников частной торговли привело к повсеместному сокращению продолжительности работы частных магазинов, установлению выходных дней. В торговле по предварительным заказам все шире стала использоваться рабочая сила обслуживающих предприятий и учреждений.

Трудоемкость торговли связана с большой долей трудовых затрат, выполняемых вручную (перемещение, приемка, подготовка товаров к продаже). Примерно 1,3 работников торговли заняты погрузочно-разгрузочными операциями, фасовкой и упаковкой. Значительная трудоемкость товарооборота торговли и общественного питания определяется низким уровнем продажи товаров в фасованном виде.

Формирование трудовых ресурсов здесь связано с относительно низким уровнем концентрации торговых предприятий, так как она преимущественно обслуживает малочисленные населенные пункты. Так, около 80 % торговых

малых предприятий расположено в сельской местности. Наличие значительной доли магазинов в малочисленных населенных пунктах сельской местности затрудняет индустриализацию труда работников этих предприятий и определяет сохранение значительной потребности в трудовых ресурсах. Сложность проблемы усугубляется тем, что усугубляется ситуация на селе в последние годы, а так же исторически сложившаяся система расселения создает трудности в обеспечении кадрами предприятий, расположенных в мелких населенных пунктах.

Итак, уровень эффективности работы малых предприятий в торговле и общественном питании влияет на большое число специфических для этих сфер факторов. Среди них следует выделить использование достижений инноваций для механизации и автоматизации технологических процессов, внедрение совместного торгового и технологического оборудования, контрольных аппаратов, современных технологий товародвижения, передовых приемов труда. Причем следует отметить, что в торговле уровень механизации составляет лишь 25–45 %. В связи с этим погрузочно-разгрузочными работами занимается работников больше, чем реализующих товары.

В торговле и общественном питании вложение средств в расширение и реконструкцию действующих предприятий наиболее экономически выгодно по сравнению с затратами на новое строительство. Тем не менее, в общественном питании преимущественно ведется новое строительство. Это связано с его спецификой, заключающейся в том, что предприятия общественного питания должны быть максимально приближены к потребителям, к местам их работы, учебы, жительства, отдыха. При таком рассредоточении предприятий возникает объективная необходимость в увеличении нового строительства. Только в этом случае возможен интенсивный рост степени охвата населения общественным питанием.

Главной задачей общественного питания является широкое внедрение прогрессивной технологии приготовления пищи на основе централизации производства полуфабрикатов и кулинарных изделий, ускоренного развития сети специализированных закусочных и других предприятий быстрого обслуживания, улучшения ассортимента, повышения качества вырабатываемой продукции и культуры обслуживания населения и перевода предприятий-заготовителей на комплексное снабжение полуфабрикатами, что тесно связано с решением кадровых вопросов.

Дальнейшее развитие торговой деятельности и системы общественного питания в условиях конкуренции неизбежно потребует качественного обновления трудового потенциала этих важных звеньев продовольственного комплекса, особенно в связи с развитием рекламы, аукционов, торговых бирж. В этой связи важно в короткие сроки создать необходимые условия для подготовки, переподготовки и повышения квалификации работников, повысить качество преподавания особенно в таких областях, как маркетинговая служба. К работе по подготовке кадров торговли следовало бы шире привлечь

иностранних спеціалістів, організувати стажировку наших працівників на зарубіжних фірмах.

Необхідно в першу чергу ретельно проаналізувати по всій ланцюжці продовольственого комплексу трудової, особливо кадровий потенціал кожної країни, визначити важливі питання, пов'язані з підготовкою, перепідготовкою і підвищенням кваліфікації працівників в нових умовах господарювання.

УДК 658.91

АЛЬТЕРНАТИВНІ ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Нагайчук Н. Г., к.е.н., доцент
декан факультету управління та права

Nagaichuk_n@ukr.net

Бабич І. С., здобувач вищої освіти

Черкаський інститут

ВНЗ «Університет банківської справи»

В умовах нестабільності економічного розвитку одним із провідних завдань управління підприємством є забезпечення його достатнім обсягом фінансових ресурсів за рахунок джерел власного та залученого капіталу. Виняткової актуальності це питання набуває в кризових умовах, коли традиційні джерела формування фінансових ресурсів підприємства робляться недосяжними. Погіршення фінансових результатів роботи більшості підприємств, скорочення обсягів кредитування, обмежені можливості для ефективного залучення коштів на ринку капіталу, – усе це зумовлює потребу в пошуку альтернативних джерел фінансового забезпечення задля гарантії ефективного управління підприємством та його повноцінного функціонування й розвитку.

Серед великого розмаїття наявних форм, джерел і методів фінансового забезпечення підприємство повинне вибрати ті з них, що дозволяють створити таку його схему, яка забезпечить оптимальне співвідношення власних та залучених джерел формування фінансових ресурсів, високий рівень дохідності та сталий розвиток діяльності.

В економічній літературі присутні різноманітні бачення щодо змісту поняття «фінансування (забезпечення) діяльності», основні підходи згруповано в табл. 1.

Таким чином, фінансове забезпечення передбачає реалізацію заходів із залучення необхідного обсягу фінансових ресурсів для фінансування діяльності підприємства. Основним завданням фінансового забезпечення є прийняття рішень щодо визначення джерел ресурсів фінансування розвитку діяльності, формування необхідних їх обсягів та оптимізації.

Фінансове забезпечення – вагома складова частина фінансового механізму. Фінансове забезпечення є складовою фінансового механізму, який застосовується на підприємствах з метою результативного використання фінансових ресурсів та управління фінансами.

Стратегічною ціллю механізму фінансового забезпечення підприємств є отримання максимального прибутку при мінімальних витратах фінансових ресурсів та з щонайменшим ризиком для підприємства.

Дієвість механізму фінансового забезпечення значною, визначальною мірою залежить від наявності необхідних фінансових ресурсів. Саме тому недостатнє фінансування чи й повну відсутність необхідних фінансових ресурсів зазвичай вважають найбільшою проблемою. Але це досить звужений розгляд, який не бере до уваги спрямування та швидкість руху внутрішніх фінансових потоків, які можуть характеризувати перспективи розвитку підприємства. Рух фінансових ресурсів слід розглядати не у статистиці, а в конкретному часі та за конкретних умов функціонування.

Таблиця 1

Теоретичні підходи до змісту поняття «фінансове забезпечення»

Автор	Зміст дефініції
О. І. Москаль [1]	сукупність економічних відносин, що виникають з приводу пошуку, залучення і ефективного використання фінансових ресурсів та організаційно - управлінських принципів, методів і форм їх впливу на соціально-економічну життєдіяльність
І. Г. Сокирська [2]	реалізація неперервного характеру відтворювальних процесів за рахунок власних та залучених фінансових ресурсів з виокремленням механізму фінансового забезпечення, формування структури капіталу, планування і бюджетування та балансування грошових потоків
О. М. Колодізев [3]	сукупність економічних відносин, що виникають з приводу пошуку, залучення і ефективного використання фінансових ресурсів, а також організаційно-управлінських принципів, методів і форм впливу цих ресурсів на інноваційний розвиток національної економіки
І. Ю. Єпіфанова [4]	сукупність економічних відносин, що виникають між суб'єктам діяльності з приводу пошуку, залучення та ефективного використання фінансових ресурсів задля отримання економічного ефекту із використанням організаційно-управлінських принципів, методів і форм впливу цих ресурсів на інноваційну діяльність
О. М. Юркевич [5]	сукупність взаємопов'язаних елементів (суб'єктів, об'єктів, джерел і методів фінансування діяльності), спрямовану на стимулювання фінансування діяльності, здійснення якої потребує значної концентрації фінансових ресурсів для отримання певного економічного ефекту
С. В. Онишко [6]	сукупність можливостей суб'єктів господарювання щодо формування фінансових ресурсів в необхідних обсягах у визначений час та ефективне їх використання для реалізації інноваційних проектів

Нові можливості щодо фінансового забезпечення діяльності підприємств відкриває цифрова економіка. Розглянемо механізми фінансування діяльності, що виникли з переходом до цифрової економіки, зокрема, увага буде

присвячена трансферним методам фінансового забезпечення – фандрайзингу, краудфандингу та іншим.

В умовах цифрової економіки для підприємств з'являються інноваційні можливості фінансового забезпечення діяльності, серед яких варто відмітити мікрокредитування, пірингові платформи для кредитування (краудлендинг) та залучення фінансування (краудфайдинг і краудінвестинг).

Так пірингові платформи створюють умови для реалізації моделі прямої взаємодії надавачів і споживачів фінансових послуг без медіації банків, прикладом продуктової інновації можемо вважати ICO (Initial Coin Offering).

P2P–кредитування (peer-to-peer – «від рівного до рівного») – це модель прямої взаємодії власників тимчасово вільних коштів і їх покупців без посередництва банку чи будь-якого іншого фінансового інституту.

Краудлендинг – метод он-лайн кредитування громадянами інших громадян або компаній через спеціально створені Інтернет-ресурси (платформи) (P2P-кредитування фізичними особами інших громадян і P2B-кредитування фізичними особами компаній, як правило, які представляють середній і малий бізнес).

Краудфандинг – різновид P2P-взаємодії, найбільш придатний для фінансування стартапів, що дозволяє акумулювати кошти не лише на започаткування діяльності, а й на подальший її розвиток [7]. Краудфандингові платформи дозволяють залучати фінансування для тих проєктів, де традиційні способи залучення фінансових ресурсів не працюють (нішові проєкти, незабезпечені заставою та з невідомою природою ризику). Вкладення в такі проєкти здійснюється шляхом вкладення безготівкових грошових коштів, що зараховуються на номінальний рахунок, відкритий для оператора інвестиційної платформи. Такий механізм фінансування передбачає виплату позичальниками інвесторам і дозволяє нівелювати ризики операторів інвестиційних платформ.

Використання альтернативних механізмів залучення джерел фінансового забезпечення дозволить підприємствам отримувати фінансові ресурси у більшому обсязі та використовувати їх для фінансування діяльності і розвитку.

Список використаних джерел

1. Москаль О. І. Фінансове забезпечення розвитку агропромислового виробництва регіону (на матеріалах Чернівецької області) : автореф. дис. на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук : спец. : 08.04.01 / О. І. Москаль. – К., 2001. – 16 с.
2. Сокирська І. Г. Діагностика фінансового забезпечення діяльності підприємства / І. Г. Сокирська // Фінанси України. – 2003. – № 1. – С. 89–93.
3. Колодізев О. М. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку національної економіки : дис. док. економ. наук : спец. 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит / О. М. Колодізев; Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми, 2011. – 508 с.
4. Єпіфанова І. Ю. Аналіз фінансового забезпечення інноваційної діяльності вітчизняних підприємств у сучасних умовах / І. Ю. Єпіфанова // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2012. – № 722 (Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку). – С. 65–70.

5. Юркевич О. М. Фінансове забезпечення інноваційної діяльності в економіці України : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.04.01 / О. М. Юркевич; Київ. нац. ун-т імені Тараса Шевченка. – К., 2006. – 20 с.
6. Онишко С. В. Механізм фінансового забезпечення інноваційного розвитку економіки України : автореф. дис. д-ра екон. наук : 08.04.01 / С. В. Онишко ; НАН України, Ін-т екон. прогнозування. – К., 2004. – 32 с.
7. Фияксель Э. А., Солохин А. А., Соколов И. Н. Краудинвестинг. Обзор исследований и промежуточные результаты развития // Инновации. – 2017. – № 7. – С. 42–54.

УДК 338.515

ТРАНСФОРМАЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Нагайчук Н. Г., к.е.н., доцент
декан факультету управління та права

Nagaichuk_n@ukr.net

Куниця Я. Л., здобувач вищої освіти

Черкаський інститут

ДВНЗ «Університет банківської справи»

В умовах цифровізації економіки змінюються підходи до розуміння організаційно-економічного механізму в цілому та його використання для формування і використання прибутку підприємств. Це вимагає розгляду чинників впливу на його трансформацію. Європейська комісія виділяє п'ять вимірів програми цифрового підприємництва: а) цифрові знання та ринок ІКТ; б) цифрове бізнес-середовище; в) доступ до фінансів для бізнесу; г) цифрові навички трудової сили та електронне лідерство; д) створення підтримуючої підприємницької культури [1].

Звертаючись до економічної суті організаційно-економічного механізму, варто наголосити, що він є конкретним проявом значно ширшого і багатограннішого соціально-економічного явища – економічного механізму забезпечення відтворювального процесу.

Забезпечення продуктивного розвитку виробництва в цифровій економіці, не уявляється без існування механізму, призначеного для створення умов безпечного та прибуткового функціонування підприємства. Сталий розвиток бізнесу вимагає недискретного поєднання усіх етапів виготовлення і реалізації продукції з метою досягнення основної мети підприємця – одержання прибутку.

Взаємовідносини між суб'єктами господарювання та управлінськими структурами здійснюється шляхом використання організаційно-економічного механізму, який включає в себе регулювання, методи формування та використання фінансових ресурсів, різноманітні важелі та нормативно-правове забезпечення.

Організаційно-економічний механізм (ОЕМ) управління прибутком підприємства є важливим елементом механізму господарювання суб'єкта підприємницької діяльності. ОЕМ є відображенням об'єктивної дії ринкових законів, що впливають на його систему виробництва, яка підпорядкована регулюючому впливу фінансової політики держави.

Прибуток є одним із основних оціночних фінансових показників господарської діяльності підприємств. Багатоаспектне значення прибутку підсилюється з переходом до цифрової економіки, що характеризується глобалізацією мереж економічних та соціальних заходів, які реалізуються через використання Інтернет-платформ, мобільних та сенсорних мереж. Концепція цифрової економіки включає три основні компоненти: підтримуюча інфраструктура; електронний бізнес та електронна комерція. Усі ці тренди здійснюють впливи на механізм формування та використання прибутку підприємств.

У загальному під організаційно-економічним механізмом розуміють сукупність прийомів, методів та важелів економічного впливу держави і ринкових структур на виробничу систему комплексу (підприємства і їх трудові колективи) з метою узгодження економічних інтересів суспільства з приватними (груповими й індивідуальними) інтересами суб'єктів господарювання.

У сучасних дослідженнях організаційно-економічний механізм господарювання трактується по-різному. У таблиці 1 систематизовано погляди науковців на економічну природу поняття «організаційно-економічний механізм».

Таблиця 1

Теоретико-методичні підходи до трактування поняття
«організаційно-економічний механізм»

Автор, джерело	Зміст поняття
І. В. Моргачов [2, с.45]	цілеспрямована й керована відкрита система, сукупність взаємопов'язаних і взаємодійних принципів, процедур, методичних інструментів, критеріїв, суб'єктів і засобів забезпечення, стратегій, яка дає змогу гармонізувати процеси, що відбуваються в межах відповідних організацій, знизити рівень невизначеності й поліпшити якість управлінських рішень
В.О. Федорович [2, с.45]	різномірне ієрархічна система основних взаємопов'язаних елементів та їх типових груп (суб'єктів, об'єктів, принципів, методів та інструментів тощо), а також способів їх взаємодії, включаючи інтеграцію та дезінтеграцію, під час і під впливом яких гармонізуються економічні відносини (інтереси) держави, власників (учасників та акціонерів), кредиторів і персоналу, включаючи представників вищого менеджменту корпорації і суспільства
В.З. Мазлоєв [3, с. 38-40]	сукупність взаємопов'язаних економічних важелів та методів впливу на виробництво, обмін, розподіл і споживання продуктів
Ж.А. Ахмедова [4, с. 16]	система координації економічних взаємовідносин, що виникають між суб'єктами господарювання в процесі виробництва, спрямована на забезпечення його стійкості

Автор, джерело	Зміст поняття
Ю. Лисенко, П. Єгоров [5, с. 86-87].	систему цілей та стимулів, які дають змогу перетворити у процесі трудової діяльності рух матеріальних і духовних потреб членів суспільства на рух засобів виробництва та його кінцевих результатів, спрямованих на задоволення платоспроможного попиту споживачів
Ф.Х. Цхурбаева [6, с. 153]	сукупність організаційних і економічних засобів впливу суб'єкта управління на керований об'єкт з метою досягнення бажаних станів об'єкта управління за допомогою вироблення управлінських рішень, що забезпечують поєднання статичної й динамічної
О.Ю. Шилова [7, с. 7]	механізм, що охоплює здійснення функцій управління для досягнення мети розвитку шляхом реалізації системи цілей підприємства як результату використання його ресурсів

Розглядаючи діяльність з управління прибутком, слід зважати на те, що прибуток безпосередньо не виступає об'єктом менеджменту, оскільки його абсолютна величина є активним показником і безпосередньо залежить від зміни абсолютних величин інших фінансових показників господарської діяльності суб'єкта господарювання – доходів та витрат підприємства [8]. Механізм управління прибутком підприємства є складовою системи управління прибутком, як елемента загальної системи управління підприємством.

Механізм управління прибутком включає: організаційне та інформаційне забезпечення; системи і методи аналізу прибутку; системи і методи планування прибутку; системи і методи внутрішнього контролю та державне регулювання прибутку [8].

З економічної точки зору, організаційно-економічний механізм управління прибутком підприємства є складовою економічного механізму забезпечення відтворювального процесу, який у ході свого формування охоплює такі аспекти: налагодження економічних зв'язків; вдосконалення форм організації праці та методів управління; ефективне використання важелів товарно-грошових відносин; оптимізація використання чинників виробництва з врахуванням можливостей цифрової економіки (інтернет-маркетинг, інтернет-продажі, електронна комерція тощо).

Використання цифрових технологій у сфері управління прибутком підприємства дозволить менеджерам досягти позитивних фінансових результатів шляхом скорочення витрат, в першу чергу на дослідження ринку, просування товарів та обслуговування клієнтів, по друге, розширить можливості для здешевлення вартості залучення фінансових ресурсів через використання різноманітних цифрових платформ, що в свою чергу вимагає трансформації організаційно-економічного механізму управління прибутком підприємства.

Список використаних джерел

1. The Entrepreneurship 2020 Action Plan [Electronic resource]. – Access mode: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/entrepreneurship-2020/index_en.htm – Title from the screen.

2. Організаційно-економічний механізм управління сфери готельного господарства в Україні: монографія / М. П. Мальська, В. Л. Кізіма, І. З. Жук. - Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2016. – 215 с.
3. Мазлоев В. З. Механизмы институциональных преобразований агропромышленных объединений / В. З. Мазлоев // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2005. – № 7. – С. 37-40.
4. Ахмедова Ж. А. Организационно-экономический механизм функционирования и развития аграрной сферы депрессивного региона : автореф. дис. на соискание уч. степени докт. экон. наук / Ж. А. Ахмедова. – М., 2012. – 41 с.
5. Лисенко Ю. Організаційно-економічний механізм управління підприємством / Ю. Лисенко, П. Єгоров // Економіка України. – 1997. – № 1. – С. 86-87.
6. Цхурбаева Ф. Х. Организационно-экономический механизм управления предприятиями АПК / Ф. Х. Цхурбаева, И. Т. Фарниева // TERRAЕCONOMICUS. – 2009. – Т. 7, № 2-3. – С. 151-154.
7. Шилова О. Ю. Організаційно-економічне забезпечення розвитку підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. экон. наук : спец. 08.00.04 / О. Ю. Шилова. – Донецьк, 2009. – 24 с.
8. Бурлака Д. О. Формування механізму управління прибутком сільськогосподарських підприємств. [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/.../14.pdf>

УДК 336

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Окуневич І. Л.

ст. викладач кафедри фінансів і маркетингу
okunevich_irina@ukr.net

Кушнір К. Д., здобувач вищої освіти

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Фондовий ринок є однією з найголовніших складових фінансового ринку країни, він дозволяє підтримувати обіг вільного капіталу між окремими сферами національної економіки з метою налагодження економічних процесів та підвищення ефективності діяльності господарчих одиниць. Тому ринок цінних паперів є своєрідним індикатором політичної та економічної стабільності держави. На разі він знаходиться на стадії становлення та має безліч проблем, які пов'язані з повільним розвитком економічної інфраструктури та слабким рівнем застосування фінансових інструментів. А отже потрібно приділити особливу увагу розвитку фондового ринку України.

За останніми даними у січні-липні 2018 року загальний обсяг випусків емісійних цінних паперів становив 30,83 млрд грн, що менше на 47,4 млрд грн порівняно з відповідним періодом 2017 року (78,4 млрд грн); зафіксовано 62 випусків акцій на суму 13,4 млрд грн (порівняно з 2017 роком обсяг акцій зменшився на 53 млрд грн) та 53 випусків облігацій підприємств на суму

3,4 млрд грн (порівняно з 2017 роком обсяг облігацій підприємств збільшився на 349 млн грн) [4].

За 27 років свого існування фондовий ринок нашої країни не досяг рівня розвитку, який необхідний для ефективного та безпечного функціонування економіки як всередині країни, так і на світовому ринку. Він характеризується, перш за все, досить малими обсягами та бідною ресурсною базою порівняно з США та країнами Європи, тому є неперспективним для діяльності великих компаній України та зарубіжних інвесторів. З кожним роком кількість акції на українських біржах зменшується, велика їх частина знаходиться в руках олігархічних структур. Вітчизняні компанії активно викупають свої акції з обороту, оскільки намагаються уникнути «прозорості» звітів власної діяльності. Хоча за офіційними показниками 2017 року індекс української біржі зріс на 80 %, це відбулося завдяки використанню України як сировинної бази, що свідчить скоріш про деградацію, ніж про економічний підйом[3].

Для пришвидшення розвитку фондового ринку України, його структурної перебудови та зміни економічної орієнтації потрібно опрацювати та усунути ряд проблемних факторів даного сектору фінансового ринку, а саме:

1. Відсутність певного рівня розвитку законодавчої бази, що призводить до незахищеності прав власності інвесторів та інвесторів, а також до корпоративних конфліктів.

2. Недооцінка потенціалу фондового ринку, що викликана низьким рівнем інформованості про ринок цінних паперів господарюючих суб'єктів та населення країни.

3. Велика кількість фондових бірж, яка ускладнює механізм контролю за рухом цінних паперів.

4. Незацікавленість іноземних інвесторів у вкладанні капіталу через макроекономічну нестабільність, недосконалість валютного регулювання та відсутність захисту прав інвесторів.

5. Фондовий ринок не приносить прибутку торговцям, що нівелює їх зацікавленість, знижує ліквідність ринку [1, с. 132].

6. Приховування справжньої інформації про обсяг руху цінних паперів на ринку, що зумовлено активною тінізацією фінансових процесів.

Подальший розвиток фондового ринку та вирішення його основних проблем можливий при активному втручанні держави у фінансову систему країни. Поліпшенню стану ринку цінних паперів в Україні буде сприяти запровадження та виконання таких заходів:

1. Створення нормативно-правової бази для покращенні механізму функціонування фінансових механізмів фондового ринку.

2. Захист прав та інтересів інвесторів шляхом законодавчого регулювання виконання угод.

3. Збільшення кількості нових інструментів та підвищення ефективності взаємодії суб'єктів ринку для підвищення ліквідності та прозорості операцій з цінними паперами.

4. Об'єднання існуючих фондових бірж для спрощення процесу контролю за купівлею та продажем цінних паперів.

5. Прискорення розвитку інформаційної інфраструктури, підвищення питомої ваги електронних торговельних мереж на фондовому ринку, поява нових фінансових інструментів[2, с. 117].

Висновки. Отже, Україна знаходиться на стадії, що характеризується нестійким внутрішнім та зовнішнім становищем господарства та суспільства, наявністю різних векторів руху та низьким розвитком фондового ринку. Можна виділити декілька головних аспектів діяльності фондового ринку, які потребують негайного впливу з боку держави: удосконалення законодавчої бази; перебудова ринкової інфраструктури; підвищення рівня обізнаності населення про важливість вкладання накопичених коштів у розвиток економіки. Для проведення подібної політики можна рекомендувати залучення досвіду провідних країн світу з урахуванням власного історичного розвитку та особливостей економіки.

Список використаних джерел

1. Краснова І. В. Фондовий ринок в Україні: стан та перспективи розвитку // Проблеми економіки – 2014. – № 1. – С. 129–134.
2. Кутузова М. М. Фондовий ринок в умовах нестабільності світового фінансового середовища // Young Scientist – 2016. – № 3 (30). – С. 115–118.
3. Фондовий ринок України — світовий лідер росту в 2017 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vseprogroshi.com.ua/fondovij-rinok-ukraïni-svitovij-lider-rostu-v-2017-roci-chas-investuvati.html>.
4. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. Аналітичні дані щодо розвитку фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ssmsc.gov.ua/fund/analytics>.

УДК 341.232

**РОЛЬ МІЖНАРОДНОЇ ДОПОМОГИ У РОЗВИТКУ МАЛОГО
ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА**

Пантелєєва К. О., аспірант
ДВНЗ «Університет банківської справи»
kseniapantieleeva@gmail.com

Сучасні умови розвитку національної економіки характеризуються нестабільністю макроекономічної ситуації внаслідок високого рівня політичних ризиків, необхідності проведення виплат заборгованості за зовнішнім боргом, загострення проблеми фінансування бюджетних витрат, невизначеності стосовно відкриття чергового траншу МВФ на підтримку бюджету і проведення реформ тощо. Проте у I півріччі 2018 р. спостерігається позитивна динаміка, зокрема поступове зростання реального ВВП, а також обсягів промислового і сільськогосподарського виробництва, будівництва, сфери послуг тощо. Така тенденція, а головне збереження та підвищення її темпів, є важливою умовою для залучення міжнародного фінансування.

Міжнародні фінансові організації мають на меті пошук найбільш ефективних сфер вкладання інвестиційного капіталу, до яких можна віднести мале та середнє підприємництво, що є індикатором стану розвитку національної економіки, адже воно більш схильне до інновацій. Але у цьому аспекті мале та середнє підприємництво потребує повноцінного забезпечення фінансовими ресурсами.

Тривалий час програми розвитку малого та середнього підприємництва (МСП) в Україні здійснювалися за рахунок міжнародної допомоги, основними донорами якої були Європейський Союз, уряд США (через Агентство США з міжнародного розвитку), уряд Федеративної Республіки Німеччина (через Федеральне Міністерство економічного співробітництва та розвитку (BMZ) і Кредитну установу для відбудови (KfW)), міжнародні організації – Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР), Європейський інвестиційний банк (ЄІБ) і Німецько-український фонд (НУФ).

Для підтримки підприємництва в Україні, а саме на економічний розвиток і розвиток ринку, що передбачає збільшення частки МСП у національній економіці, покращення бізнес-клімату, спрощення доступу до фінансування та стимулювання інвестицій тощо, ЄС надається орієнтовно 86,76-106,04 млн євро асигнувань в рамках Європейського інструменту сусідства на 2017-2020 рр. та Стратегічної програми допомоги ЄС Україні (2018-2020 рр.) [1].

Підприємствам України пропонується брати участь у таких програмах, як EU4BUSINESS, EU SURE (EU Support to Ukraine to Re-launch the Economy), «Конкурентоспроможність підприємств малого і середнього бізнесу (COSME)», Unlimit Ukraine by EBA, Горизонт 2020.

Зокрема, програма EU4BUSINESS (2016-2020 рр.) виконується в Україні спільно з ЄБРР та має на меті сприяти розбудові та підвищенню конкурентоспроможності українських МСП шляхом надання консультацій, порад від галузевих експертів, розповсюдження передових практик через семінари, тренінги та публічні заходи, підготовку до фінансування від ЄБРР та інших фінансових установ. Для вирішення поставлених завдань важливим є побудова інституційної інфраструктури підтримки МСП. Тому позитивним є те, що в рамках цієї програми створено мережу з 15 центрів підтримки підприємництва, а на її реалізацію виділено 40 млн євро, з яких 28 млн євро використовуються для консультаційної допомоги, 12 млн євро – прямого кредитування. Для прискорення та поширення процесів підтримки МСП на базі Міністерства економічного розвитку і торгівлі України (МЕРТ) відкрито Офіс розвитку МСП (ОРМСП), що буде брати участь у розробці цільових програм, формуванні мережі інституцій підтримки МСП, координації впровадження політики щодо МСП та їх співпраці з донорами. Для надання допомоги при відкритті бізнесу організовано онлайн-платформу Start Business Challenge, яка містить понад 100 інструктивними матеріалами щодо відкриття, управління та регулювання мікропідприємствами.

На реалізацію Програми підтримки приватного сектору України EU SURE надається 55 млн євро, з яких 40 млн євро підуть на створення Фонду

гарантування позик, розбудову і функціонування 15 регіональних центрів підтримки МСП, та ще 15 млн євро – технічна допомога уряду, зокрема 7 млн євро – компенсація до 50 % суми річного внеску за участь у програмі «Горизонт 2020» протягом 3-х років) [2].

Основними цілями програми COSME (2014-2020 рр.), бюджет якої для нашої країни складає 900 млн євро, є: поліпшення доступу до міжнародних ринків (через мережу підприємств – Enterprise Europe Network); покращення доступу МСП до фінансування; сприяння розвитку підприємництва та підприємницької культури; зростання конкурентоспроможності та фінансової стабільності підприємств в Україні. Наразі напрям покращення доступу МСП до фінансування для України у рамках цієї програми є недоступним [3].

Програма Unlimit Ukraine, яка заснована Європейською Бізнес Асоціацією, спрямована на представників мікро- та малого підприємництва для отримання ними актуальної корисної інформації, консультацій, налагодженням мережі контактів і розвитку професійних навичок через участь у нетворкінгових подіях Асоціації, форумах.

Як вже зазначалося, одним із найбільш значних донорів України є уряд США, що надає технічну допомогу через Агентство США з міжнародного розвитку (USAID). Так, у другому півріччі 2018 р. сума технічної допомоги промисловості та МСП склала 40 200 млн дол. США. Починаючи з 2014 р., USAID реалізує Програму «Лідерство в економічному врядуванні» (ЛЕВ), що має на меті покращити діловий клімат через проведення реформ у секторі МСП шляхом об'єднання зусиль представників приватного, громадського та державного секторів як на центральному, так і на регіональному рівнях. Цільовими для реалізації програми визначено Вінницьку, Київську, Львівську, Тернопільську і Херсонську області [4].

Уряд Федеративної Республіки Німеччина через Федеральне Міністерство економічного співробітництва та розвитку (BMZ) та Кредитну установу для відбудови (KfW) у другому півріччі 2018 р. надав Україні 7 млн євро технічної допомоги на розвиток промисловості та МСП [5]. Зазначимо, що KfW брала участь у створенні в 1999 р. Німецько-українського фонду (НУФ), неприбуткової установи, що надає кредити українським банкам-партнерам для подальшого кредитування МСП. Основним інструментом НУФ є кредитні програми, а саме: програма мікрокредитування (максимальна сума кредиту залежить від типу підприємства), рефінансування заходів з підтримки системи кредитування у сільській місцевості (максимальна сума кредиту – 250 тис. євро або в гривневому еквіваленті), кредитування МСП за пріоритетними галузевими напрямками (максимальна сума кредиту – 100 тис. євро в гривневому еквіваленті) та програма з підтримки фінансування інвестиційних проектів МСП за пріоритетними напрямками (максимальна сума кредиту – 250 тис. євро в гривневому еквіваленті). НУФ активно співпрацює з обласними ОДА для збільшення фінансування українських МСП, наразі вже в 7 регіонах України підписано договори про співпрацю [6].

Незважаючи на отримання фінансування, процеси підтримки та розвитку МСП не набули стійкої динаміки. Тому, за участі міжнародних експертів урядом розроблено Стратегію розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року. Це, у свою чергу, дало поштовх прийняття обласних стратегічних програм і планів їх реалізації з конкретним визначенням основних цілей, обсягів фінансування та очікуваних результатів. На виконання основних засад ЗУ «Про розвиток та державну підтримку малого та середнього підприємництва в Україні» на сьогодні розроблено регіональні Стратегії розвитку МСП в Івано-Франківській, Вінницькій, Одеській, Сумській, Кіровоградській, Чернігівській та Черкаській областях. Ураховуючи процеси децентралізації та прийняття ЗУ «Про державну допомогу суб'єктам господарювання», підвищується участь держави у процесах фінансування програм розвитку МСП. Так, у 2017 р. було надано близько 7,7 млн грн державної підтримки у формі дотацій, короткотермінових безвідсоткових кредитів, грантів з обласних, міських і районних бюджетів на започаткування власної справи та розвиток бізнесу підприємцям-початківцям, а також матеріальної допомоги, часткової компенсації сплачених відсотків за кредитами, отриманими суб'єктами МСП у державних банківських установах, компенсації збитків, придбання товарів без застосування конкурентних процедур, фінансування формування підприємницьких компетенцій шляхом проведення тренінгів і семінарів, у тому числі проведення для жителів сільської місцевості щодо розвитку народних ремесел і промислів тощо [7].

Таким чином, міжнародна технічна та фінансова допомога є основою для проведення програм підтримки сектору МСП в Україні. Проте необхідність активізації інвестиційної діяльності задля прискорення реформ і зростання національної економіки вимагає створення ефективного механізму державно-приватного партнерства з використанням міжнародних партнерів.

Список використаних джерел

1. Стратегічна Програма допомоги ЄС Україні (2018-2020 рр.) / Міністерство економічного розвитку і торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=df3cf74d-8f6d-44a6-9a9b-e3f154886de1&tag=InformatsiinodovidkovMateriali>.
2. Технічна та фінансова допомога / Євроінтеграційний портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://eu-ua.org/tekhnichna-ta-finansova-dopomoha>.
3. Офіційний сайт Програми Конкурентоспроможність підприємств малого і середнього бізнесу (COSME) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cosme.me.gov.ua/>.
4. Офіційний сайт Програми USAID «Лідерство в економічному врядуванні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lev.org.ua/about.html>.
5. Інформація щодо міжнародної технічної допомоги, що надається Україні за результатами проведеного Мінекономрозвитку моніторингу проектів у першому півріччі 2018 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=df3cf74d-8f6d-44a6-9a9b-e3f154886de1&tag=InformatsiinodovidkovMateriali>.
6. Офіційний сайт Німецько-українського фонду [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://guf.gov.ua/uk>.

7. Додаток 2 «Інформація від місцевих органів влади та органів місцевого самоврядування щодо наданої у 2017 році державної підтримки»/ Антимонопольний комітет України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=143933&schema=main>.

UDK 005.7

TIME MANAGEMENT AS A FACTOR OF IMPROVING ORGANIZATION PERFORMANCE

Potapenko L. V.

candidate of Science in Philology

milavit7@ukr.net

Mendosa Y.V., student of Master course

Cherkasy Educational and Scientific Institute of the

State Higher Educational Institution «University of Banking»

One of the most valuable resources of the modern world is time. Nowadays business sector is developing rapidly; employees and managers are already accustomed to work in the conditions of deadline, to an endless flow of information, tasks, meetings and transactions. At the same time for each manager it is important that no employee has lost control over the situation, every worker timely fulfills the tasks and uses working time as efficiently as possible. Top managers are interested in increasing labor productivity of their employees to support effective operation of their company, which allows it to make a profit. Therefore, the issue of correct allocation of priorities, planning and effective use of time in organization is very relevant.

The purpose of the study is to consider approaches to the definition of time management and to highlight the impact of time management on the effectiveness of organization.

Time management refers to a range of skills, tools, and techniques used to manage time when accomplishing specific tasks, projects and goals. This set encompasses a wide scope of activities, which include planning, allocating, setting goals, delegation, analysis of time spent, monitoring, organizing, scheduling, and prioritizing. Initially time management referred to just business or work activities, but eventually the term broadened to include personal activities also [1].

Another approach defines time management as the process of organizing and planning how to divide time between specific activities. Good time management enables to work smarter, not harder, so that one gets more done in less time, even when time is tight and pressures are high [2].

According to the definition time management refers to the organization, planning and use of time between different stages of activity to increase efficiency and productivity. Various skills, tools, methods and techniques are used to perform tasks, projects and goals that often require a lot of time. Time management helps to eliminate delays, it fosters ability to make rational decisions, work efficiently, and

provide fast and high-quality work. That is why time management is a success factor for achieving the greatest results.

Effective time management includes the following principles [3]:

- effective planning;
- defining goals and objectives;
- setting deadlines;
- delegation of duties;
- identifying priorities by their importance;
- spending the right time on the right activity.

Planning is the main stage of the management process in any organization. The effectiveness of the activities of staff largely depends on manager's well-planned activities, drawing up of the plans, both long-term and short-term, which are the basis of daily routine. Time management strategy should be based on the goals and objectives that organization wants to achieve in general and each of its departments in particular. It is important to mention all the steps that each department of the organization must perform within one working day. These measures should be arranged in order of priority – from the most important to the less significant. It is significant for manager to check the progressive and timely execution of tasks by subordinates. Determining the timing of certain tasks also affects the effectiveness of work, since it defines clear, not abstract timeframes.

Delegation of responsibility helps to reduce time for additional training of employees in certain tasks in which they are incompetent. The manager should delegate roles and responsibilities to subordinates in accordance with their interests and specializations, since an employee who does not know how to complete a task requires more time than someone who knows it well. In order to effectively use working time, the manager must prioritize all the tasks to be performed, depending on its relevance. The most important tasks for organization must be completed as early as possible in order to allow employees to follow the next tasks. A properly planned work day also affects staff productivity. The most urgent issues need to be addressed in the morning, less important work is better to postpone to the end of the working day, separate time should be also allocated for personal calls and messages.

Using an effective time management in organization helps to achieve the following results as increasing staff productivity, achievement self-confidence by employees. The application of time management allows organization to improve its reputation, as partners and customers are satisfied by company's performing of its task and duties in time. Time management helps organization to predict the time consuming, because it is known from experience how much time it takes for a specific assignment.

The effectiveness of time management can be illustrated with the following example. A study was conducted in the company «Zamuka Bumbogo Sacco» [1]. The study focused on the time spent by the company's workers on unnecessary actions, such as: checking social networks, unnecessary phone calls, checking the mailbox, etc. The survey involved 13 employees. Before the implementing time management at «Zamuka Bumbogo Sacco», at the beginning of 2016 it was

determined that 69,2 % of interviewed respondents spend time checking social networks on a daily basis. The research helped to identify that after the implementing time management technologies in the organization, 53,8 % of employees once a month used working time for social networks. Only 30,8 % of the polled workers used their time for unnecessary checking social media daily. Respondents noted that everybody of them used work time for unnecessary phone calls once a day; it was 100 % of the polled workers. After employees began to use their time efficiently, the number of workers who daily spend time on personal and unnecessary calls decreased to 53,8 %.

During the survey, it was determined that 46,2 % of employees daily spent time on such unnecessary action as checking out unimportant or personal letters. Respondents identified that after the organization had implemented time management, only 23,1 % of respondents used their working hours daily for verification of personal or non-important correspondence. Most workers (53,8 %) used work time to check the mailbox once a month. Every day, each of the interviewed workers spent time on unnecessary movements. Implementation of time management helped to reduce the amount and frequency of time lost on unnecessary movements, and at the end of 2016, 46,2 % of employees used time on unnecessary movements only once a month.

Implementation of time management in the company «Zamuka Bumbogo Sacco» had good results. Respondents noted that 76,9 % of them strongly agreed with the fact that they became more successful due to the efficient allocation of time. It was determined that the implementation of time management technologies had reduced the level of stress among workers and 84,6 % of the surveyed employees agreed with the opinion. In addition to the positive effects on interviewed employees, time management also affected the company's capital growth. It was found out that 76,9 % of capital growth indicators improved more than 75 %.

Consequently, time management is one of the key factors in improving the organization's performance. Its implementation helps organization to establish a clear timeframe for achieving its current goals, to predict future activities, to delegate powers to several departments for more effective work. Under clear managerial guidance employees are able to focus on key tasks, spend less time on routine daily things, increase their productivity and gain self-confidence, since they can do more in less time. Time management is a very efficient method for planning, organizing and using time. Application of various time management techniques contributes to improving the effectiveness of a company, which can be seen not only in the staff productivity, but also in financial results.

References

1. Role of time management on the performance of financial institution [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.slideshare.net/Rubambura/role-of-time-management-on-the-performance-of-financial-institution>.
2. Time Management Definition [Electronic resource]. – Mode of access : https://www.mindtools.com/pages/article/newHTE_00.htm.
3. Time Management – Meaning and its Importance [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.managementstudyguide.com/time-management.htm>.

УДК: 005.95

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В ОРГАНІЗАЦІЇ

Потапенко Л. В., к.філол.н.

доцент кафедри права і соціально-гуманітарних дисциплін
milavit7@ukr.net

Меркулова К. А., здобувач вищої освіти
Черкаський інституту
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Персонал є важливим ресурсом у формуванні діяльності будь-якої фірми, організації, підприємства. У сучасних умовах цінність професійного потенціалу людини постійно зростає, що в свою чергу призвело до формування управління людськими ресурсами. Управління персоналом є достатньо складним процесом, адже люди наділені інтелектом, здатністю мислити, вони постійно взаємодіють один з одним і це може як повністю так і частково впливати на продуктивність праці, виробництво а також внутрішній клімат підприємства. тощо.

Згідно з Законом України «Про професійний розвиток працівників» [1] організація професійного навчання працівників здійснюється роботодавцями з урахуванням потреб власної господарської або іншої діяльності відповідно до вимог законодавства, тобто процес організації навчання працівників покладено на плечі керівництва підприємства. Закон передбачає, що фінансування професійного розвитку працівників здійснюється роботодавцем за рахунок власних коштів та інших не заборонених законодавством джерел або професійне навчання працівника може здійснюватися за його бажанням за рахунок власних коштів або коштів інших фізичних чи юридичних осіб.

Метою стратегічного управління людськими ресурсами є створення умов для досягнення довготермінової конкурентної переваги завдяки забезпеченню суб'єкта господарювання кваліфікованими та мотивованими працівниками.

Серед основних проблем, з якими стикаються керівники під час управління персоналом, науковці та практики [2; 3] виділяють наступні: підбір, формування кадрів із сучасним економічним мисленням, забезпечення ефективності праці робітників, збереження сприятливого клімату в колективі, підвищення кваліфікації та навчання персоналу, розробка дієвої системи мотивації працівників та ін.

Управління персоналом є обов'язковою умовою ефективного менеджменту в будь-якій організації. Кваліфіковані працівники – найважливіше надбання, яке потрібно зберігати, мотивувати, заохочувати, розвивати і використовувати для успіху в конкурентній боротьбі. Від потенціалу персоналу безпосередньо залежать економічні та інші можливості організації. Ось чому інтегрування управління персоналом в загальну стратегію організації – найважливіша відмінність управління людськими ресурсами від управління кадрами.

Основним завданням управління персоналом у сучасних умовах є поєднання ефективного навчання персоналу, підвищення кваліфікації та

трудої мотивації для розвитку навиків працівників та стимулювання їх до виконання робіт більш високого рівня. Тому співробітники організації повинні постійно намагатися підвищувати професійний рівень.

Багато керівників, рухаючись на шляху до максимального отримання прибутку, вирішення матеріальних і фінансових проблем, оновлення технічної бази, забувають про працівників, створюючи їм неможливі для праці умови. Це є надто ризиковим, оскільки може призвести до втрат. Насамперед, це втрати висококваліфікованих працівників. В ідеалі управління людськими ресурсами повинно будуватися на основі рівноваги між «м'яким» та «жорстким» елементами. До «м'якого» управління відноситься те що, плануючи свої стратегії думати про людей, беручи до уваги їх потреби. Більше уваги приділяється аспекту людських відносин, спілкуванню, надійності трудової зайнятості. «Жорстка» – управляючи людськими ресурсами, акцентує увагу більше на доходи, які потрібно отримати від інвестицій у людські ресурси. Проблема полягає в тому, що в багатьох організаціях моменти, пов'язані з «жорстким» варіантом, виходять на перший план, залишаючи далеко позаду аспекти «м'якого» стратегічного управління людськими ресурсами [4, с. 112]. Також доцільно на підприємстві розробити заходи для моніторингу морально – психологічного клімату в колективі, ступеня задоволеність кожного співробітника роботою, умовами праці, відпочинку, задоволеності рівнем зарплати.

Система управління персоналом, яка склалась на провідних вітчизняних підприємствах під впливом запровадження прогресивних зарубіжних технологій управління персоналом та набування власного досвіду, включає такі підсистеми: аналіз та планування персоналу; підбір та наймання персоналу; оцінювання персоналу; організація навчання та підвищення кваліфікації персоналу; атестація і ротація кадрів; управління оплатою праці; мотивація персоналу; облік співробітників підприємства; організація трудових відносин на підприємстві; створення умов праці; соціальний розвиток; кадрова безпека [5, с. 217].

Стратегія в будь-якій управлінській сфері означає основний напрямок руху до майбутнього образу організації в умовах нестабільного та зовнішнього середовища через створення та реалізацію стійких конкурентних переваг. Керівник повинен для процвітання своєї організації переглянути систему управління персоналом – удосконалити існуючу, або створити власну. Для того щоб створити власну модель, яка буде ефективною, треба проаналізувати існуючу, порівняти практику українського підприємства з практикою в зарубіжних країнах, виявити для себе оптимальну систему, що буде ефективною для розвитку організації та вирішенню існуючих проблем.

Таким чином, сучасна система управління персоналом повинна бути спрямована на підвищення конкурентоспроможності підприємства, його довгостроковий розвиток, вихід на максимальний рівень прибутку. Для підвищення ефективності управління персоналом необхідно проаналізувати систему управління людськими ресурсами, враховуючи специфічні умови

функціонування ринкової економіки в Україні. Для розвитку персоналу мають бути передбаченні адаптаційні програми, навчання, підвищення кваліфікації та можливість саморозвитку особистості. Вважаємо, що у сучасному світі треба відходити від стереотипів і використовувати нові підходи щодо управління. Вкладання у людські ресурси в теперішній час розглядати треба не як даремні витрати, а як інвестиції у людський капітал, які у свою чергу стануть основним джерелом підвищення прибутковості.

Список використаних джерел

1. Про професійний розвиток працівників [Електронний ресурс] : Закон України № 4312-17 від 12.01.2012. – Режим доступу : <http://zakon2rada.gov.ua/laws/show/4312-17>.
2. Грішова О. А. Оцінювання персоналу : сучасні підходи до забезпечення ефективності / О. А. Грішова, О. О. Наумова // Формування ринкової економік: зб. наук. праць. – 2005. – Т. 2 – С. 42–50.
3. Руденко М. В. Навчання персоналу як ресурсна складова управління підприємством / М. В. Руденко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2016. – № 2. Том 1. – С. 33–38.
4. Дейпека А. В. Управление персоналом: Учебник. - М. : ИТК «Дашков і К °», 2013. – 292 с.
5. Петров І. Л. Стратегічне управління персоналом: реалії та перспективи / І. Л. Петрова // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. – 2005. – Т. 2 – С. 214–223.

УДК 330.33.01:338.124.4:334.716

**ОСОБЛИВОСТІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

Нагайчук Н. Г., к.е.н., доцент
декан факультету управління та права
Nagaichuk_n@ukr.net
Радченко Л. В., здобувач вищої освіти
Черкаський інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Підприємства усіх форм власності та організаційно – правових форм господарювання для отримання максимального прибутку повинні систематично проводити фінансовий аналіз підприємства, виявляти резерви та планувати його діяльність на поточний та перспективний період.

Фінансовий стан підприємства має бути стійким, щоб за рахунок власних коштів формувати активи, не допускати не обґрунтованої дебіторської та кредиторської заборгованості, розраховуватися вчасно за своїми зобов'язаннями. Однак економічна криза в країні призводить до того, що погіршується фінансовий стан багатьох підприємств, зростає кількість збиткових, що в свою чергу призводить до збільшення кількості підприємств, які знаходяться на межі банкрутства. Діяльність будь-якого підприємства піддається впливу ризиків зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування. Однак, сільськогосподарські підприємства характеризуються

існуванням специфічних ризиків, викликаних особливостями провадження основної діяльності. Дану специфіку слід враховувати при розробці програми антикризового управління.

Так, у сільському господарстві ризик визначають як ймовірність настання певних наслідків (позитивних або негативних), внаслідок прийнятих управлінських рішень і зміни умов виробництва і реалізації продукції під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів, що впливають на кінцевий результат.

В умовах об'єктивного існування ризиків сільськогосподарського виробництва виникає потреба в існуванні та можливості використання механізму, що дозволив би брати до уваги ризик можливих втрат при прийнятті та реалізації господарських рішень.

Особливістю ризикової ситуації в сільському господарстві є те, що в цій галузі процес виробництва нерозривно пов'язаний з природними процесами розвитку живих організмів – рослин і тварин, що генерують негативні для сільськогосподарського виробництва наслідки несприятливих природних явищ: сильні морози, граду, посухи, повеней тощо. Час і місце їх настання також є важко передбачуваними.

Основними факторами, що зумовлюють існування ризиків сільськогосподарського підприємства є: вплив природно-кліматичних умов і біологічних особливостей ресурсів, задіяних у процесі виробництва на кінцевий результат. Означені фактори обумовлюють сезонність виробництва, відхилення фактично одержаного результату від запланованого, невідповідність якості продукції, часовий розрив між моментом вкладення ресурсів та отриманням кінцевого результату.

На рис. 1 наведено групи ризиків діяльності сільськогосподарських підприємств.

У сфері обігу основними факторами виникнення ризиків є: коливання цін на ринках матеріальних ресурсів і ринках збуту, втрати якості товару в процесі транспортування і зберігання, низька еластичність попиту.

Основними проявами впливу ризиків на сільськогосподарське підприємство є: погіршення іміджу підприємства; втрата частки ринку; зниження платоспроможності; зниження обсягів інвестицій в розвиток підприємства; неякісна сировинна база; недотримання вимог технології виробництва; відсутність перспективного плану діяльності підприємства.

У вітчизняній літературі з об'єктивних причин бракує теоретичних і методичних розробок з питань антикризового управління сільськогосподарських підприємствах з урахуванням галузевих ризиків функціонування.

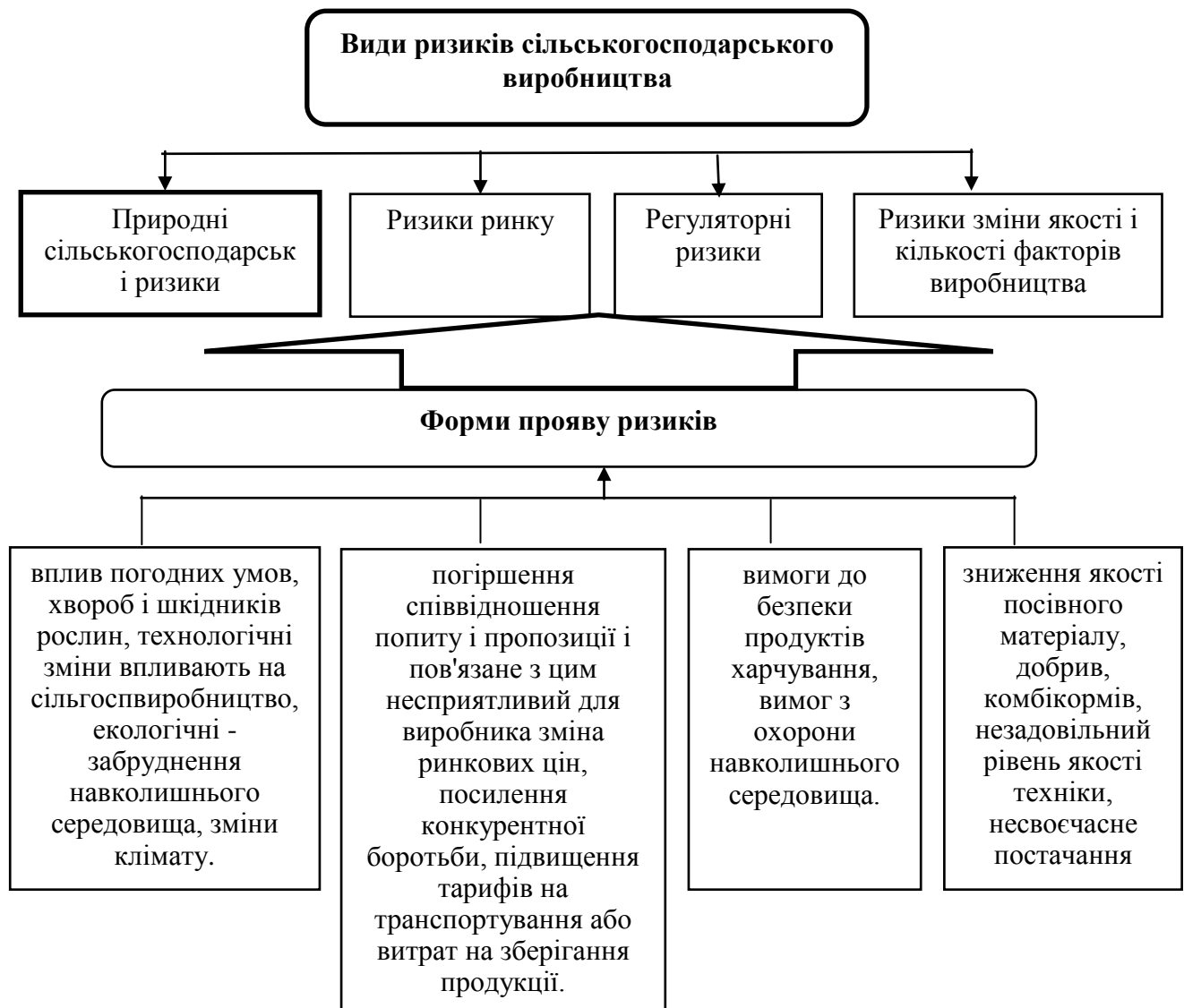


Рис. 1. Групування ризиків сільськогосподарського виробництва
Джерело: побудовано автором [1]

Виходячи з вищевикладеного, важливо відзначити, що організація антикризового управління в частині ризик-менеджменту для сільськогосподарських підприємств повинна зводитися до наступного:

- постійне управління ризиками на підприємстві, що передбачає моніторинг і безперервний збір інформації, а роботи з аналізу та оцінки поточного рівня і розробці управляючих впливів періодично відповідно до стратегії економічної безпеки;

- обов'язкове створення посади кризо-менеджера, який відповідає за виконання відповідних робіт на сільгосппідприємстві;

- наявність план-графіку роботи з управління рівнем господарських ризиків на підприємстві та плану реактивного реагування при виявленні ризикових подій;

– обов'язкове документування робіт з аналізу та управління господарськими ризиками відповідно до встановленого на сільгосппідприємстві регламентом.

– обмежений доступ до архівних документів, суворий контроль і фіксування звернень;

– регулярне здійснення діяльності з формування профілю ризику на підприємстві, відповідно до плану і встановленої на даному підприємстві періодичності, і повинні включати наступні етапи: а) створення аналітичної групи, що супроводжує роботи з аналізу ризику; б) визначення переліку чинників, характерних для даного типу підприємства; в) формування оціночної системи; г) формування експертної групи; д) проведення експертно-оціночних процедур; е) обробка результатів експертного оцінювання.

Таким чином, своєчасне виявлення ризиків і реалізація на цій основі заходів з управління господарськими ризиками сприятимуть в цілому підвищенню ефективності функціонування сільськогосподарських підприємств.

Список використаних джерел

1. Московкин Е.Н. Виды рисков и способы управления ими на сельскохозяйственных предприятиях // Управление социально-экономическим развитием регионов: проблемы и пути их решения. – 2013. – С. 54–58.
2. Остапенко О.М. Служби контролінгу та антикризового управління в сільськогосподарських виробничих кооперативах / О.М. Остапенко // Держава та регіони. Серія. Економіка та підприємництво. – 2007. – № 4 – С. 175–178.
3. Пантелеев М. С. Антикризове управління підприємствами агропромислового комплексу / М.С. Пантелеев, І.О. Геращенко, О.В. Бережна // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2014. – № 3 (27) . – С. 48–56.

УДК 330.322

ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ПОД ПРОЕКТЫ ИННОВАЦИОННОГО МАЛОГО БИЗНЕСА

Расулов З. Ж., к.э.н., ст. преподаватель
Самаркандский институт экономики и сервиса
zokir033@mai.ru

В условиях предотвращения последствий мирового финансового кризиса развитие деловой активности предприятий, рост ее потенциала невозможен без принятия инновационных решений.

Ныне, принимаемые инновационные решения о поддержке малого бизнеса и частного предпринимательства и создание определенной инфраструктуры по его функционированию, все же имеют негативные тенденции. Это характеризуется тем, что менее 30 % субъектов малого бизнеса

спеціалізується на випуску продукції важкої і легкої промисловості і виконанні будівельних робіт, а наукове обслуговування становить не більше 1,5 %, інші суб'єкти функціонують в сфері послуг, т.е. торгівлі, громадському харчуванні, посередницьких послугах і інших.

Серед факторів, що гальмують розвиток інноваційного малого бізнесу необхідно виділити інвестиційну і фінансово-кредитну підтримку суб'єктів малого бізнесу, як з боку державних, так і комерційних структур. Більше 80 % капіталу малого бізнесу формується за рахунок власних засобів.

На ринку кредитних ресурсів усунення небажательного стану підприємців малого бізнесу держава бачить в інвестиційній підтримці підприємців малого бізнесу, зокрема, в формі цільового фінансування окремих їх сфер, які є базовими для розвитку інноваційного малого бізнесу.

В певній мірі вирішенню цих проблем повинна сприяти більш повна реалізація положень постановлень і розпоряджень Уряду Республіки Узбекистан, прийнятих в останні роки. З'явилася можливість прискорити процес виконання заходів з підтримки малого бізнесу, зокрема інноваційно спрямованих.

Фінансування слід здійснювати за наступними напрямками: створення і розвиток інфраструктури підтримки суб'єктів малого підприємництва – бізнес-інкубаторів; підтримка суб'єктів малого бізнесу і приватного підприємництва, що виробляють товари (роботи, послуги), призначені для експорту; розвиток системи кредитування суб'єктів малого бізнесу і приватного підприємництва (кредитна кооперація); створення і розвиток інфраструктури підтримки малих інноваційних суб'єктів (створення венчурних фондів).

Необхідно зазначити, що фінансова підтримка малого бізнесу і приватного підприємництва повинна здійснюватися при софінансуванні бюджетами всіх рівнів (від 40 % до 60 % залежно від рівня економічного розвитку суб'єкта). Завдяки цьому може бути створена реальна передумова для розвитку бази інноваційного підприємництва, що визначає ефективність інноваційного підприємництва, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку, що призведе до забезпечення відповідної кон'юнктури вітчизняної продукції на ринках. Однак є проблеми, які необхідно вирішувати суб'єктам малого бізнесу, зокрема, на виробництво експортної продукції і суб'єктам, що створюють інноваційний продукт. Головною з них – конкурентоспроможність суб'єктів малого бізнесу. Особливо ця проблема може загостритися при вступленні Республіки Узбекистан до Всесвітньої торгової організації (ВТО). При цьому роль і місце малого вітчизняного інноваційного бізнесу може придбати нове значення.

Розглядаючи в такому контексті ситуацію в Республіці, можна зробити висновок про те, що є кілька шляхів вирішення цих проблем. По-перше,

увеличение объемов предоставляемых гарантий. Во-вторых, путем расширения списка стран, куда поставляется продукция с предоставлением гарантий (в настоящее время в этот список входит не более 10 стран). В-третьих, путем введения в практику страхования экспортных поставок и экспортных кредитов.

Приведенное демонстрирует существенные параметры развития поставленных проблем. При этом нам представляется аргументированным то, что одним из эффективных источников финансовых средств, используемых для развития инновационных субъектов малого бизнеса, является привлечение венчурного (рискового) капитала. Известно, что венчурное инвестирование, как правило, осуществляется в малые и частные приватизированные субъекты без предоставления ими какого-либо залога или залога в отлучии, например, от банковского кредитования.

Развитие этого направления помощи инновационного сектора предпринимательства находится на изначальном этапе. Хотя надо отметить, что у нас также предусматриваются венчурные фонды по инициативе Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР).

Касаясь этого, хочется отметить, что интерес зарубежных венчурных инвесторов к работе инновационных предприятий в начале перехода к рынку стран СНГ был очень большой, в частности для нашей республики. Однако, постепенно до начала мирового финансово-экономического кризиса такой интерес постепенно угас, а для нашей экономики стало не совсем прозрачным. Ибо для зарубежных венчурных инвесторов, безусловно, выгодным оказалось, приглашать к себе самих носителей инновационной информации, предлагая им высокую зарплату и хорошие условия для работы.

В целях развития инновационных субъектов, встал вопрос о необходимости создания отечественной сети венчурного финансирования, причем большинство венчурных фондов должно работать в сфере инновационного предпринимательства. Также необходимо более четкое определение механизма и нормативно-правовой базы взаимоотношения патентодержателя и венчурного фонда.

В развитых странах уже определено создание крупных венчурных фондов с совокупным предложением для венчурного финансирования субъектов малого бизнеса. Поэтому было бы целесообразно создание отечественных венчурных фондов. В их распоряжение должны быть выделены финансовые ресурсы из бюджета.

По данному направлению субъекты, получившие субсидии, должны принимать на себя обязательства по формированию специализированных инвестиционных фондов с 50-процентным участием частного капитала. При этом инновационные субъекты малого бизнеса должны иметь возможность обратиться в любой инвестиционный фонд, чтобы получить финансирование новых проектов в обмен на долю в предприятии. Очень важно, что решение о предоставлении финансирования должна принимать управляющая компания, рискующая наравне с государством средствами частных инвесторов.

Имеется при этом и серьезная проблема, касающаяся малого бизнеса. Так, например, по мировым стандартам венчурный капитал достигает 70-80% уставного фонда малого предприятия. А по отечественному законодательству субъект малого бизнеса формально перестает быть таковым, если более 25% его имущества принадлежит государственным или местным образованиям или нескольким коммерческим организациям, не являющимся субъектами малого предпринимательства. И, когда с участием бюджетных средств создается специально венчурное финансирование под проекты инновационного малого бизнеса, то в этом случае последнее теряет статус малого субъекта при получении этих средств.

Следовательно, эффективность использования финансовых средств, вкладываемых в инновационные субъекты, зависит от степени обоснованности нормативно-правовой базы, обеспечивающей возможность реализации мероприятий по указанным направлениям развития малого бизнеса.

Обобщая перспективы эффективности использования финансовых средств для обеспечения развития венчурно-инновационных малых субъектов в рамках сложившейся системы регулирования кредитных отношений, то есть при реализации инновационного сценария развития управления венчурным процессом, можно с большей степенью вероятности прогнозировать минимальное применение принципов, форм и методов финансового обеспечения развития венчурно-инновационных субъектов малого бизнеса.

УДК 658.15

ВИЗНАЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ МЕТОДИКИ ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВИХ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ АГЕНТІВ

Самородов Б. В., д.е.н., професор, директор
bsamorodov@gmail.com

Мірошник О. Ю., к.е.н., доцент
доцент кафедри обліку та оподаткування
a.miroshnik84@gmail.com

Харківський інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

У сучасній практиці оцінювання діяльності економічних агентів, використовують дані його фінансової звітності.

Зараз у світовій практиці використовують різні методики щодо оцінювання фінансових показників діяльності економічних агентів. Причини такого різноманіття:

- різна міра довіри до кількісних (що піддаються виміру) і якісних (що важко піддаються виміру, з високою мірою допустимості) способів оцінювання чинників;

- наявність індивідуальних особливостей, що історично склалися в процесі функціонування суб'єкта;

- використання певного набору інструментів мінімізації ризиків, що супроводжуються пильною увагою до окремих складових;
- різноманіття чинників, що впливають на рівень розвитку та ефективність діяльності;
- результат оцінювання фінансових показників, що набуває різних форм. Так, одні суб'єкти зупиняються на простому розрахунку фінансових коефіцієнтів, інші – розраховують рівень різноманітних ризиків.

Проте наявність значної кількості методик показників діяльності економічних агентів, створює труднощі для адекватного оцінювання їхньої ефективності, підвищення об'єктивності оцінювання позичальників, а також ускладнює контроль за достовірністю проведених розрахунків, оскільки містять у собі значну кількість різних схожих показників, що не несуть значної інформативності і в той же час збільшують трудомісткість кредитної операції.

Аналіз взаємозв'язків показників, що застосовуються в різних методиках, і вибір методики, яка враховуватиме найбільш інформативний набір коефіцієнтів, – важливе завдання, котре необхідно вирішити для проведення подальших досліджень.

У роботі В. Г. Сословського [1] було порівняно методики за схожістю та відмінністю на основі методу комбінаторно-морфологічного аналізу, проте цей метод дозволив установити схожість між декількома методиками. Отже, для продовження подальших досліджень нам необхідно вибрати якусь одну методику, найбільш наближеною до інших, яка б урахувала ефективний набір ознак. Таким чином, виникає завдання оцінки схожості (близькості) різних методик, оптимальних фінансових показників діяльності економічних агентів.

На першому етапі необхідно представити перелік показників, що входять до кожної з проаналізованих методик, представити у вигляді двійкового вектора (x_1, x_2, \dots, x_n) . Для оцінки близькості (схожості) двох методик скористаємося методом морфологічного аналізу даних [2, с. 123]. У нашому випадку мірою схожості прийнятий косинус кута (між двійковими векторами x і y , що характеризують кожен з порівнюваних методик). Використаємо формулу [3, с. 127]:

$$\cos \varphi = \frac{\sum_{i=1}^n x_i * y_i}{\sqrt{\sum_{i=1}^n x_i^2} * \sqrt{\sum_{i=1}^n y_i^2}}, \quad (1)$$

де $\cos \varphi$ – косинус кута між векторами методик;

x, y – порівнювані методики, записані у вигляді двійкових векторів.

Результати обчислень записуються у вигляді матриці (табл. 1).

Набуті значення, відмінні від одиниці, представляються у вигляді вектор-стовбця. Для аналізу цих даних на подальшому етапі використовується метод кластерного аналізу, процедура якого реалізована в системі Statgraphics V.15. За результатами аналізу розподілу по кластерах між методиками встановлюється найбільші кореляційні зв'язки в кожному кластері.

Кореляційна матриця між порівнюваними методиками

Методики	1	2	3	4	5
1	1,00	r_{12}	r_{13}	r_{14}	r_{15}
2		1,00	r_{23}	r_{24}	r_{25}
3			1,00	r_{34}	r_{35}
4				1,00	r_{46}
5					1,00

На заключному етапі порівнюємо відстані між методиками домінуючими в кластерах та визначаємо методику, яка найоб'єктивніше відображає ті показники, які використовуються в процесі оцінювання

Таким чином, запропонований метод на основі косинуса кута між кінцевими двійковими послідовностями дозволяє обрати методику оцінки фінансових показників діяльності економічних агентів, яка враховує максимально наближений до інших методик набір показників.

Список використаних джерел

1. Сословский В. Г. Морфологічний аналіз методик оцінки кредитоспроможності позичальників / В. Г. Сословский, Ю. М. Горбаньова // Бізнес-інформ. – 2008. – № 3. – С. 86–93.
2. Андрейчиков А. В. Анализ, синтез, планирование решений задач в экономике / А. В. Андрейчиков, О. Н. Андрейчикова – М. «Финансы и статистика», 2001. – 368 с.
3. Мирошник А. Ю. Оценка сходства расчетных методик оценивания кредитоспособности хозяйствующих субъектов на основе понятия косинуса угла между двоичными последовательностями / А. Ю. Мирошник // Бізнес-інформ. – 2010. – № 12. – С. 123–128.

УДК 339.9 (477.74)

ДОСЛІДЖЕННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ВЕКТОРІВ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Соловйова В. В., к.е.н., доцент
доцент кафедри менеджменту
і публічного адміністрування
vikasolovieva2027@gmail.com

Іванов. І. Р., здобувач вищої освіти
Криворізький економічний інститут

ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

Визначення пріоритетів економічного розвитку, з урахуванням національних інтересів – є основою макроекономічної політики держави. Для будь-якої країни визначення пріоритетів економічного розвитку пов'язане перш за все з необхідністю інтеграції в економічне суспільство та інформаційний простір, визначенням її місця в світовій економіці. На цьому шляху Україна повинна застосовувати принципи європейської економічної політики,

зорієнтованої на стабільність, ефективність та зниження вразливості до зовнішніх факторів.

Глобалізації та її трансформаційним особливостям у світовій економіці приділяється неабияка увага. Цим питанням присвячені публікації зарубіжних вчених, лауреатів Нобелівської премії Дж. Стігліца і П. Кругмана, а також М. Алле, У. Бека, Л. Клейна, М. Пареті, М. Портера, Дж. Сореса та ін. Останнім часом цю проблему активно досліджують і вітчизняні вчені, зокрема О. Білорус, А. Гальчинський, Д. Лук'яненко, А. Мазаракі, Т. Мельник, Ю. Пахомов, А. Поручник, С. Соколенко, А. Філіпенко та ін. У роботах науковців розглянуто загальнотеоретичні та методологічні проблеми глобалізації, трансформації суспільства та їхнього впливу на сучасні загальносвітові процеси. Однак, питання щодо впливу трансформаційних процесів на економіку окремих країн, на їхнє місце у системі світового господарства (СГ) і міжнародних економічних відносинах (МЕВ) вивчені недостатньо. Це стосується країн, які нещодавно стали самостійними суб'єктами МЕВ і поки остаточно не визначилися зі своїм місцем у системі СГ, зокрема й України.

Міжнародні відносини є невід'ємною частиною сучасного світу. Жодна країна у світі неспроможна вести сільське господарство, виробничу діяльність, впроваджувати нові технології без підтримки ззовні. Саме розвиток міжнародних відносин сприяє швидкому розвитку країн як по особі, так і світу в цілому. Глобалізація являє собою сучасну парадигму розвитку всесвітньої економічної, політичної та культурної інтеграції та уніфікації. Тому країни всього світу намагаються налагоджувати контакт між собою. Більшість світових сучасних спільнот виступає як сталі суспільства і висуває певні вимоги до країн-претендентів, які прагнуть стати частиною цього суспільства. Цей період входження країни до світової спільноти і є інтеграційним процесом.

Погляд на інтеграцію як на процес, що розвивається від простих до складніших форм, дозволив здійснити класифікацію стадій інтеграційного процесу. Класичною класифікацією стала схема з п'яти основних форм інтеграції:

- 1) зона вільної торгівлі;
- 2) митний союз;
- 3) загальний ринок;
- 4) економічний союз (в найзрілішій формі економічний і валютний союз);
- 5) повна економічна (і політична) інтеграція.

Кожна з цих форм дає істотні переваги країнам-членам в залежності від ступеню та етапу інтеграційних процесів. Наприклад, зона вільної торгівлі має на увазі зняття митних тарифів і квот у торговельних відносинах між країнами.

Митний союз на відміну від зони вільної торгівлі полягає в тому, що його учасники не тільки усувають тарифи і квоти в торгівлі між собою, але й проводять єдину зовнішньоторговельну політику щодо інших країн.

Загальний ринок у доповнення до умов митного союзу передбачає усунення перешкод для вільного переміщення в межах країн-учасниць усіх

факторів виробництва, припускає зближення національних законодавств, стандартів, розвитку інституційних основ інтеграції, а також єдиних органів управління процесами, що об'єднують.

Економічний союз – передбачає проведення єдиної політики країн членів. Повна економічна та політична інтеграція – перетворення єдиного ринкового простору в завершене економічне і політичне ціле.

Кожний наступний етап призводить до більш щільної співпраці та укріплення залежності між країнами-учасницями. [1]

Сучасна Україна більшу частину своєю незалежності знаходиться на міждоріжжі у світовому суспільстві. Причиною цьому є геополітичне положення після розпаду СРСР. Тому першочергове значення має розробка на науковому фундаменті зовнішньоекономічної політики та механізму її реалізації з урахуванням світового досвіду. Нині Україна здійснює торгівельно-економічні зв'язки з більш як із 150 країнами в різних регіонах Земної кулі, з неоднаковими масштабами й ефективністю.

Основними напрямками зовнішньої економічної та інтеграційної діяльності України є:

1. Азіатський вектор. Україна повинна враховувати інтеграційні процеси в країнах Азії. Велике значення має Індія як ринок збуту продукції хімічної промисловості та сільськогосподарського машинобудування. Перспективними товарами можуть бути високоякісна продукція машинобудування, суднобудування, електроніка.

2. Східноєвропейський вектор. Інтеграційна політика стосовно країн СНД та Балтії має орієнтуватися на створення спільних ринків товарів, послуг, капіталів і робочої сили. Серед цілей якого – багатостороннє співробітництво у різних галузях економіки, у першу чергу в промисловості, сільському господарстві, у транспорті, в торгівлі, в розвитку туризму, телекомунікацій.

3. Західноєвропейський вектор. Одним із найважливіших етапів у зовнішньоекономічній діяльності України є інтеграційна політика щодо ЄС. Розвиток європейського вибору України як першочергове завдання. Це можна пояснити декількома факторами, такими як: географічна та цивілізаційна близькість між Україною та Європою; ймовірна «загроза зі Сходу» й одночасно «ідея повернення в Європу», що охопила посткомуністичні держави Центральної та Східної Європи, виявилися каталізаторами процесу зближення Києва та Брюсселя. Ринок ЄС продовжує набирати оберти в сегменті української економіки.

4. Африканський вектор. Важливість Африканського континенту для України зумовлюється його великими природним, багатствами та значними потенційними можливостями для взаємовигідного торговельно-економічного співробітництва. Серйозною проблемою є все ще недостатня поінформованість африканських політичних керівників, громадськості і передусім представників ділових кіл про високий науково-технічний та виробничий потенціал України.

5. Американський вектор. В Україні та в країнах Америки сформувалися об'єктивні інтереси, потреби та можливості, які спонукають Україну та Америку до ймовірного тісного співробітництва. [2]

Аж до 2015 року Україна знаходилась на етапі невизначеності, якому об'єднанню надати перевагу і з рештою обрала європейський вектор розвитку. Але, для вступу до ЄС треба пройти довгий шлях інтеграції суспільства, економіки, політичних аспектів виконуючі певні і нові вимоги.

Економіка як процес є дуже динамічним та потребує постійного аналізу. В процесі дослідження побудована нова модель, з виявленням сильних та слабких сторін з економічної точки зору як України так і імовірних її партнерів. Прогнозування можливостей посилення інтеграції і як підсумок вступ до тих чи інших співтовариств.

Практичне значення полягає у перегляді та закріпленні світового інтеграційного курсу України та його потенціал розвитку. Визначення слабких економічних сторін та можливість (рекомендації), щодо усунення недоліків, які мають місце бути у розвитку країни на етапі сучасності. Визначення факторів які гальмують інтеграційний процес України до ЄС. Пошук альтернативних варіантів розвитку та становленню України на світовій арені.

Список використаних джерел

4. Голюков А. П. Міжнародні економічні відносини [Електронний ресурс] / А. П. Голюков. – 2017. – Режим доступу : https://pidruchniki.com/85177/ekonomika/mizhnarodni_ekonomichni_vidnosini.
5. Шутова В. О. Напрями та проблеми інтеграції України у світовий економічний простір / В. О. Шутова, А. В. Тригуб // Економіка підприємства : проблеми та перспективи розвитку : матеріали 2-ої всеукраїнської наук.-практ. конф. студ., асп. та молодих учених, 25 грудня 2013 р., м. Дніпропетровськ. – Дніпропетровськ, 2014. – С. 82–83.

УДК 330.34

ІННОВАЦІЇ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ

Соловйова В. В., к.е.н., доцент
доцент кафедри менеджменту і публічного адміністрування
vikasolovieva2027@gmail.com

Гнибіденко В. С., здобувач вищої освіти
Куліковська О. С., здобувач вищої освіти
Криворізький економічний інститут

ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

У сучасних умовах сумарний вплив інноваційного чинника на промисловість та кожне окреме промислове підприємство є системним та фундаментальним. Сьогодні значна невизначеність, притаманна як економічній ситуації в Україні, так і власне самим інноваціям як економічній категорії, це зумовлює ряд проблем при формуванні інноваційного розвитку промислових

підприємств. Ці проблеми повинні бути обов'язково враховані під час ухвалення інноваційної політики з метою формування системи інноваційного розвитку промислового підприємства.

Теоретичним основам формування та реалізації інноваційної політики приділяли увагу багато вчених, зокрема: Л.В. Білозор, О.І. Дацій, С.Ю. Ілляшенко, С.Д. Ільєнков, В.І. Ландик, Т.С. Максимова та ін.

Впродовж тривалого часу у нашій країні в рамках економічних досліджень науково-технічного прогресу розглядалися питання ефективності впровадження інновацій. Сучасний стан промисловості України свідчить про впровадження інновацій як необхідну умову виходу багатьох підприємств із кризового становища.

Промислові підприємства в першу чергу мають на меті втілення в життя інноваційних проектів, що пов'язані з розробкою й опануванням новітніх технологій, удосконаленням й покращенням управлінської структури підприємства. Саме тому значної уваги потребують процесні (особливо технологічні) інновації, які мають базове значення для розвитку підприємства.

Ключовим завданням розвитку економіки країни та забезпечення її конкурентоспроможності є створення та впровадження саме технологічних інновацій, які забезпечать оновлення як виробничих технологій, так і продукції.

Створення та розповсюдження нововведення з метою підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства – це найбільш зрозуміла мета інноваційної діяльності. Однак нестабільне становище більшості українських промислових підприємств, незначний рівень соціальної захищеності, низький рівень фінансування інноваційної діяльності, потребують прийняття рішень системного характеру.

Суб'єктом системи моніторингу інноваційної активності промислового підприємства є його менеджмент, у якості об'єкта виступає управління процесом інноваційного розвитку, яке є взаємопов'язаним комплексом дій, спрямованих на запровадження інновацій у діяльність промислового підприємства, що змінюють її у напрямі досягнення та підтримання цільового рівня ефективності, реалізують зовнішні компетенції підприємства з боку задоволення та збалансування інтересів споживачів та інвесторів.

За статистичними даними, падіння промислового виробництва почалось вже з 2015 р. (на 13%). Сьогодні кількість промислових підприємств, що займались інноваційною діяльністю, є вкрай малою (10–12%). За даними Держкомстату питома вага реалізованої інноваційної продукції за останні роки не перевищувала 7%. Ці показники в 5–7 разів нижчі, ніж в економічно розвинених країнах [3].

Вітчизняна промисловість демонструє переважно екстенсивний тип розвитку без змін у базових технологіях. Для виходу сучасному підприємству на новий рівень потрібні значні інвестиції, але нестабільний стан економічного розвитку країни, не сприяє підвищенню обсягів інвестицій, в тому числі й іноземних в основний капітал. Головним джерелом фінансування промислових

підприємств залишаються їх власні кошти, обсяги яких також постійно зменшуються і в результаті вони не можуть бути конкурентоспроможними.

Для досягнення позитивних змін у промисловості важливо сформувавши програму першочергових заходів, реалізація яких змінить тенденцію розвитку на стабільно позитивну. В результаті впровадження певної програми, темпи зросту обсягів продукції можуть збільшитись на 5–7%, а високотехнологічної майже на 10–15 %.

Підсумовуючи найактуальніші пропозиції, основними шляхами розвитку інноваційного потенціалу підприємств та загального покращення рівня інноваційного розвитку України в цілому, повинні стати [2]:

- вдосконалення нормативно-правової бази розвитку інноваційної системи України;
- держзамовлення на інноваційні продукти;
- визначення і підтримка територій інноваційного розвитку;
- створення мережі малих інноваційних підприємств;
- здійснення тиску на суб'єкти господарювання через введення санкцій на використання застарілих продукції та технологій;
- створення ефективної системи телекомунікацій, інтеграція в світовий ІТ-простір;
- активне співробітництво органів влади як між собою, так і з підприємницькими, науковими і бізнес-освітніми секторами економіки;
- цілеспрямована підготовка кадрів, менеджерів інноваційної діяльності;
- загальний розвиток інноваційної культури суспільства.

Інновації мають суттєвий вплив на конкурентоспроможність як бізнесу зокрема, так і економіки в цілому. Зазначені вище напрями реформування стосуються в першу чергу держави, проте варто підкреслити і роль самих підприємств, які повинні стимулювати та заохочувати інноваційну діяльність

Для створення системи стимулювання інноваційної активності, необхідним є формування комплексного моніторингу інноваційної активності підприємства, що забезпечить процес управління інноваційним розвитком підприємства своєчасними даними якісного та кількісного змісту. В результаті буде сформовано комплекс заходів для корегування організації поточним станом інноваційної діяльності підприємства.

Отже, інноваційна діяльність є комплексом економічних, технічних, правових, соціальних заходів, пов'язаних із розробкою, впровадженням і використанням інновацій, який має на меті досягнення певного економічного та соціального ефектів.

Інноваційна діяльність є важливим чинником конкурентоспроможності підприємств. Актуальним є питання підвищення інноваційного потенціалу підприємства, що сприятиме активізації інноваційної діяльності та підвищенню рівня конкурентоспроможності.

Список використаних джерел

1. Зянько В. В. Інноваційна діяльність підприємств та її фінансове забезпечення в умовах трансформаційних змін економіки України: монографія / В. В. Зянько, І. Ю. Єпіфанова, В. В. Зянько. – Вінниця: ВНТУ, 2015. – 168 с.
2. Джеджула В. В. Інноваційна діяльність як чинник конкурентоспроможності підприємств / В. В. Джеджула, І. Ю. Єпіфанова, О. Г. Цвик // Інвестиції: практика та досвід. – № 4/2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.investplan.com.ua/pdf/4_2017/3.pdf.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.lv.ukrstat.gov.ua/ukr/sr/all_blank.php?ind_page=sr.

УДК 336.64

**ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ
ФОРМИРОВАНИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ**

Талимова Л. А., профессор
laztal@mail.ru

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

Мусаев Р. М., доцент
dz50@mail.ru

Журакулов Ж., магистр,
специальности «Управление государственными финансами»
Самаркандский институт экономики и сервиса

В развивающейся рыночной экономике обеспечение экономического роста и модернизации жизнедеятельности общества возможно путем вовлечения в оборот новых финансовых ресурсов при помощи использования электронных сетей.

Однако поиск новых финансовых ресурсов в связи с угрожающим уменьшением ресурсов в широком смысле слова и нарастанием нагрузки на среду обитания человека, общество осознало, что создание и использование инноваций становится в условиях цифровой экономики единственным условием выхода из сложившейся ситуации. Иными словами, под воздействием цифровой экономики инновационный процесс влияет на структуру общественного производства, институциональные механизмы, социальную стабильность, международное и техническое сотрудничество, уровень национальной безопасности и, что самое главное, на конкурентоспособность экономики. Очевидно, государство должно регулировать, инновационный процесс, так как в настоящее время именно он определяет стратегию социально-экономического развития страны до 2030 года. Путем разработки инновационной политики могут быть выделены три главных направления:

-обеспечение активизации собственно инновационной деятельности;

-инициирование, выполнение силами государственного сектора и финансирование по государственным заказам целевых программ создания и распространения инноваций в модернизацию экономики;

-избирательное стимулирование и поддержка (субсидиями, налоговыми льготами и проч.) исследований, разработок и нововведений, в принципе выгодных отдельным заинтересованным предприятиям.

Первое направлено на общее поддержание конкурентоспособности предприятий, в частности, на сохранение и создание на них рабочих мест, что и позволяет расходовать на эти цели средства налогоплательщиков.

Тогда второе и третье обслуживают рынок так называемых общественных благ, которые не могут приобретаться или продаваться в прямых двусторонних сделках непосредственно между их поставщиками и индивидуальными потребителями. При этом государству приходится быть посредником между поставщиками и потребителями, действуя от их лица, закупая услуги и продукты.

При этом следует учитывать, что инновационную деятельность предприятий характеризуют потребности к ресурсам, которые отличают ее от традиционной производственной:

-потребность в дополнительных затратах, зачастую весьма значительных, которые носят инновационный характер и могут окупиться лишь в будущем. Эти затраты весьма индивидуальны по каждой отдельно взятой инновации. Их объем, скорость возврата зависят от объективных и субъективных факторов;

-затраты на инновацию и эффект от ее внедрения не совпадают по времени, ибо затраты не возмещаются сразу же после начала продажи инновационного продукта, а лишь по прошествии определенного времени;

-неопределенность в достижении запланированных результатов, риска приводят к значительным затратам труда и средств, что имеет чисто поисковый характер и не реализуется в виде продукта (услуги);

-низкий процент успешных инноваций. При этом удачные инновации компенсируют затраты как на себя, так и на неудачные идеи;

-необходимость формирования отдельного бюджета для избегания рисков от ухудшения финансовых показателей предприятий, занимающихся традиционной производственной деятельностью;

-использование критериев оценки инновационной деятельности, отличных от традиционных. Ибо инновационная продукция в ближайшей перспективе может не давать прибыли, но позже резко возрастает;

-систематическая и плановая ликвидация всего устаревшего позволяет высвободить ресурсы для работы над новым.

При этом условиями эффективного управления инновационной деятельностью являются: создание благоприятных условий для стимулирования поиска и освоения новшеств. Стимулирование инновационной деятельности должно учитывать экономические особенности инновационного процесса (большой риск, длительный период запаздывания результата по отношению к затратам, крупное вознаграждение в случае успеха). При этом неудачная инновация не должна вызывать санкций по отношению к предприятию; определение приоритетных направлений инновационной деятельности в соответствии со стратегией финансовой политики предприятий;

модернизация предприятий с учетом развития инновационных структур. При этом можно ограничиться той областью, в которой оно имеет экспертные знания. Если инновации слишком отличны от сферы деятельности предприятия, то следует создавать дочерние инновационные структуры.

Сложность инновационной деятельности предприятий обуславливает необходимость разработки государственной инновационной политики - комплекса целей, а также методов воздействия государственных структур на экономику, связанных с инициированием и повышением экономической и социальной эффективности инновационных процессов. Инновационная политика государства предполагает прямую и косвенную поддержку предприятий.

К первым относится финансирование НИОКР и инновационных проектов из бюджетных средств, защита прав участников инновационной деятельности (создание государственной патентно-лицензионной системы), формирование государственной инновационной инфраструктуры и рынка инноваций, подготовка квалифицированных кадров, а также моральная поддержка инновационной деятельности. Второе определяется прежде всего тем, что опосредованное стимулирование требует значительно меньших бюджетных затрат, чем прямое финансирование. В числе их можно выделить различные налоговые льготы, включая уменьшение налоговых ставок и налогооблагаемую базу. Также эта мера может быть осуществлена за счет государственной поддержки финансового лизинга и франчайзинга.

Все виды регулирования инновационной деятельности – организационное¹, экономическое, финансовое², нормативно-правовое³ может осуществлять государство.

Использование средств госбюджета – главный финансовый инструмент научно-технической политики развитых стран. Государство может брать на себя часть национальных научных расходов. Повышение использования бюджетных средств может идти по разным направлениям. При этом популярным является перераспределение средств бюджета в пользу мелких инновационных предприятий при помощи использования электронных услуг.

Налоговое стимулирование в государственной поддержке имеет ряд преимуществ по сравнению с бюджетными субсидиями, поскольку оно:

- сохраняет автономность частного предпринимательства и его экономическую ответственность за выбор направлений НИР и их реализацию;
- не привязано к ежегодному процессу с необходимостью утверждения ассигнований, согласования интересов и принятия законодательных решений.

¹ «обеспечение приоритета инновационной деятельности, развитие инновационной инфраструктуры, поощрение авторов инноваций, содействие модернизации, развитие интеграционных процессов.

² содействие частного предпринимательства, обеспечение занятости в инновационной сфере, развитие лизинга наукоемкой продукции, инвестиции в инновации, создание инвестиционного климата, конкуренции в инновационной сфере, развитие предложения инноваций, расширение спроса на инновации, развитие малого бизнеса и частного предпринимательства, обеспечение занятости в инновационной сфере, развитие лизинга наукоемкой продукции, инвестиции в инновации, создание инвестиционного климата.

³ защита прав и интересов субъектов инновационной деятельности, защита прав владения, пользования и распоряжения инновациями, защита интеллектуальной собственности, развитие договорных отношений.

Итак, инновационный процесс зависит не только от уровня экономического и социального развития, но и от государственного стимулирования. Ибо частичная реализация вышеуказанных мер государственного воздействия может привести к значительной активизации инновационной деятельности предприятий.

УДК 336.63

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

Третяк Н. М., к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів та банківської справи
natali_m2008@ukr.net
Пушкаренко І. О., здобувач вищої освіти
Черкаський інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

В умовах ринкової економіки та постійної зміни навколишнього середовища і внутрішніх умов ведення господарської діяльності українськими підприємствами, постає вагомий відсоток виникнення загроз, що в подальшому можуть призвести до кризових явищ на підприємстві, а часом загрожують і банкрутством.

Значний рівень ризиків, що виникають під час ведення підприємницької діяльності вимагає від суб'єктів господарювання утворення середовища фінансової безпеки, виявлення головних чинників впливу на неї.

Важливою умовою гарантування постійного зростання підприємства та забезпечення позитивних результатів його фінансової діяльності є наявність діючої системи фінансової безпеки, яка надасть підприємству захист від потенційно можливих загроз.

Теоретичні основи управління фінансовою безпекою підприємства відображені в роботах вітчизняних і зарубіжних науковців, таких як О. Ареф'єва, І. Бланк, О. Барановський, А. Воронкова, К. Горячева, Л. Донець, С. Ілляшенко, Г. Задорожний, М. Кизим, Т. Клебанов, Г. Козаченко, Л. Костирко, О. Ляшенко, Є. Олейников, В. Пономарьов, Р. Сайфулін, О. Терещенко, А. Шеремет, В. Шликов тощо.

Оскільки в Україні пріоритетними напрямками є забезпечення фінансової безпеки на рівні держави та антикризове управління на рівні підприємства, то проблема управління фінансовою безпекою є недостатньо опрацьована.

Нерідко деякі з підприємств, що вдаються до використання методів управління процесами фінансової безпеки підприємства, допускають помилок та невміло використовують набуті знання, що в свою чергу призводить до значних втрат та нанесенню шкоди всьому виробництву.

Саме тому критично важливим є впровадження та забезпечення на підприємствах комплексної системи фінансової безпеки, що в подальшому

допоможе як досягати так і підтримувати системно важливі фінансові показники на високому рівні, що в свою чергу дозволить підприємству стабільно та ефективно працювати протягом багатьох років.

Для досягнення більшого ефекту в управлінні фінансовою безпекою певного підприємства потрібно враховувати його окремі особливості, приналежність до конкретної галузі, адміністративно-територіальної одиниці.

Тому логічним є взаємозв'язок фінансової безпеки підприємства та його фінансового стану схему якого наведено на рис. 1.

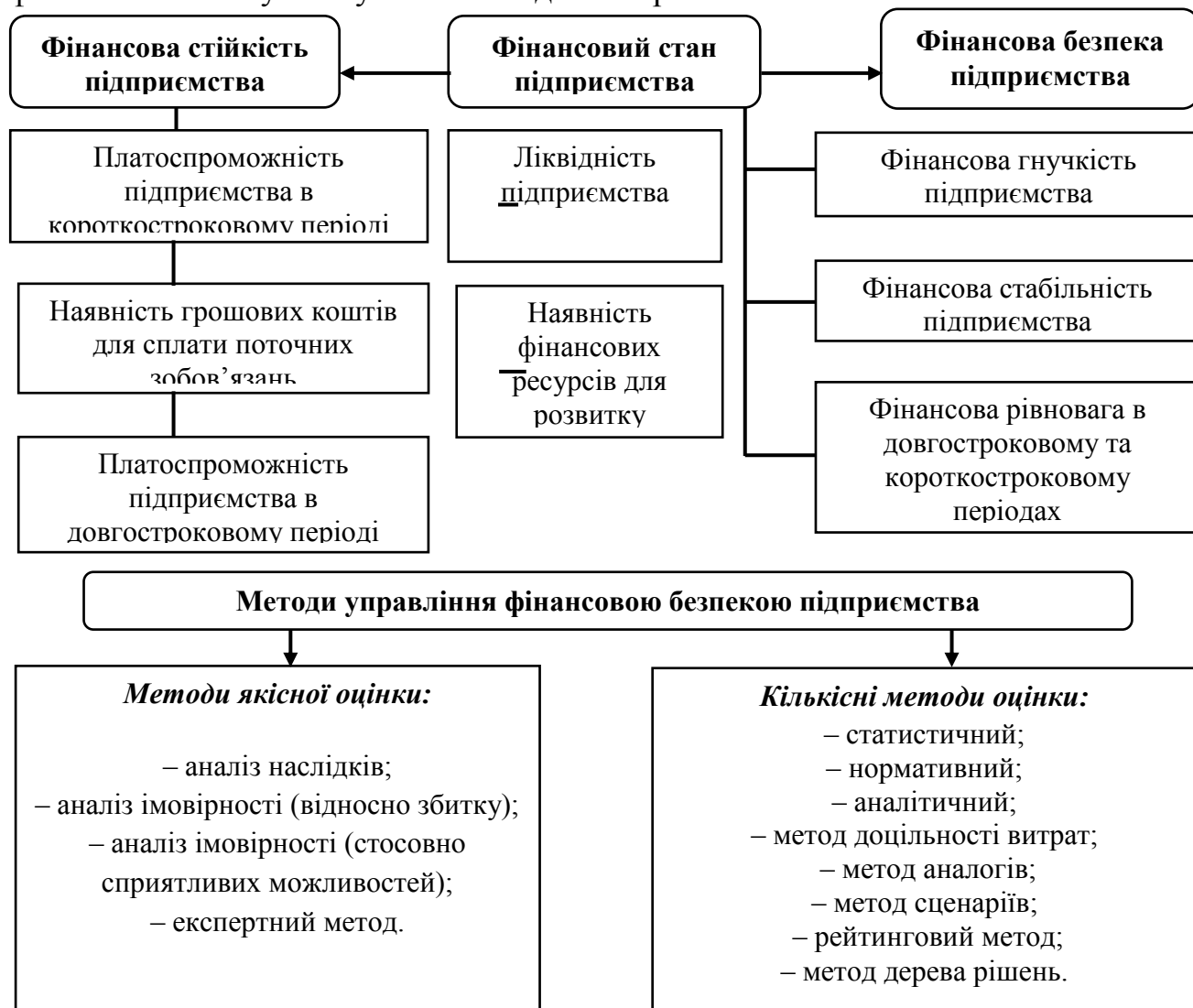


Рис. 1. Схема взаємозв'язку фінансової безпеки підприємства та фінансового стану, класифікація методів управління [1]

Щодо загроз, то, на думку П. М. Рубанова і А. В. Макарової, основними зовнішніми загрозами фінансовій безпеці є скупка акцій та / або боргів підприємства небажаними особами, у тому числі через підставні компанії; факт наявності значних фінансових зобов'язань у підприємства, які можуть бути використані для його банкрутства або поглинання; нерозвиненість ринків капіталу, що обмежує джерела залучення капіталу і реструктуризацію існуючої заборгованості; недостатній розвиток системи правового захисту прав

власників та інвесторів; кризові явища у грошовій та фінансово-кредитній системах; тривалий спад економічної активності тощо. Джерелами фінансової небезпеки для підприємства можуть бути як дії окремих осіб, установ і суб'єктів господарювання (органів державної влади, міжнародних органів, підприємств-конкурентів), так і випадковий збіг об'єктивних обставин у зовнішньому економічному середовищі (стан фінансової кон'юнктури на ринках даного підприємства, наукові відкриття й технологічні розробки, форсмажорні обставини тощо) [4].

Створення системи фінансової безпеки підприємства повинно включати ряд завдань, успішне виконання яких дозволить підприємству стабільно та успішно функціонувати, уникати потенційних ризиків та фінансового стану що може призвести до кризи у виробництві чи банкрутства

До таких завдань можна віднести наступні:

- визначення поточних та довгострокових цілей управління фінансовою безпекою підприємства;

- аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища, інформаційною базою якого є статистична та фінансова звітність підприємства, дослідження ринків з якими має зв'язок дане підприємство [2];

- визначення індикаторів фінансової безпеки підприємства;

- визначення критичних значень індикаторів фінансової безпеки;

- розробка антикризових рішень, спрямованих на забезпечення фінансової безпеки підприємства та їх моніторинг;

- створення та дія системи превентивного управління, яка б вчасно розпізнавала та попереджувала виникнення ризиків, що можуть негативно вплинути на роботу підприємства [3].

Для того щоб приймати рішення щодо введення будь-яких заходів для попередження та вирішення ризиків потрібно провести комплексний аналіз суб'єкта господарювання. Комплексний аналіз потрібен для того щоб врахувати різні за складністю та видом причини виникнення кризових явищ. Прикладом є ситуація коли незадовільний фінансовий стан підприємства є наслідком накопичення проблем.

Оскільки проведення комплексного аналізу постає першочерговим завданням, то доцільним буде виділити напрямки аналізу, що можна вважати обов'язковими, мінімально необхідними та достатніми для забезпечення фінансової безпеки будь якого підприємства [6, 7].

Формування етапів комплексної оцінки системи діагностики фінансової безпеки підприємства представлено на рис. 2.

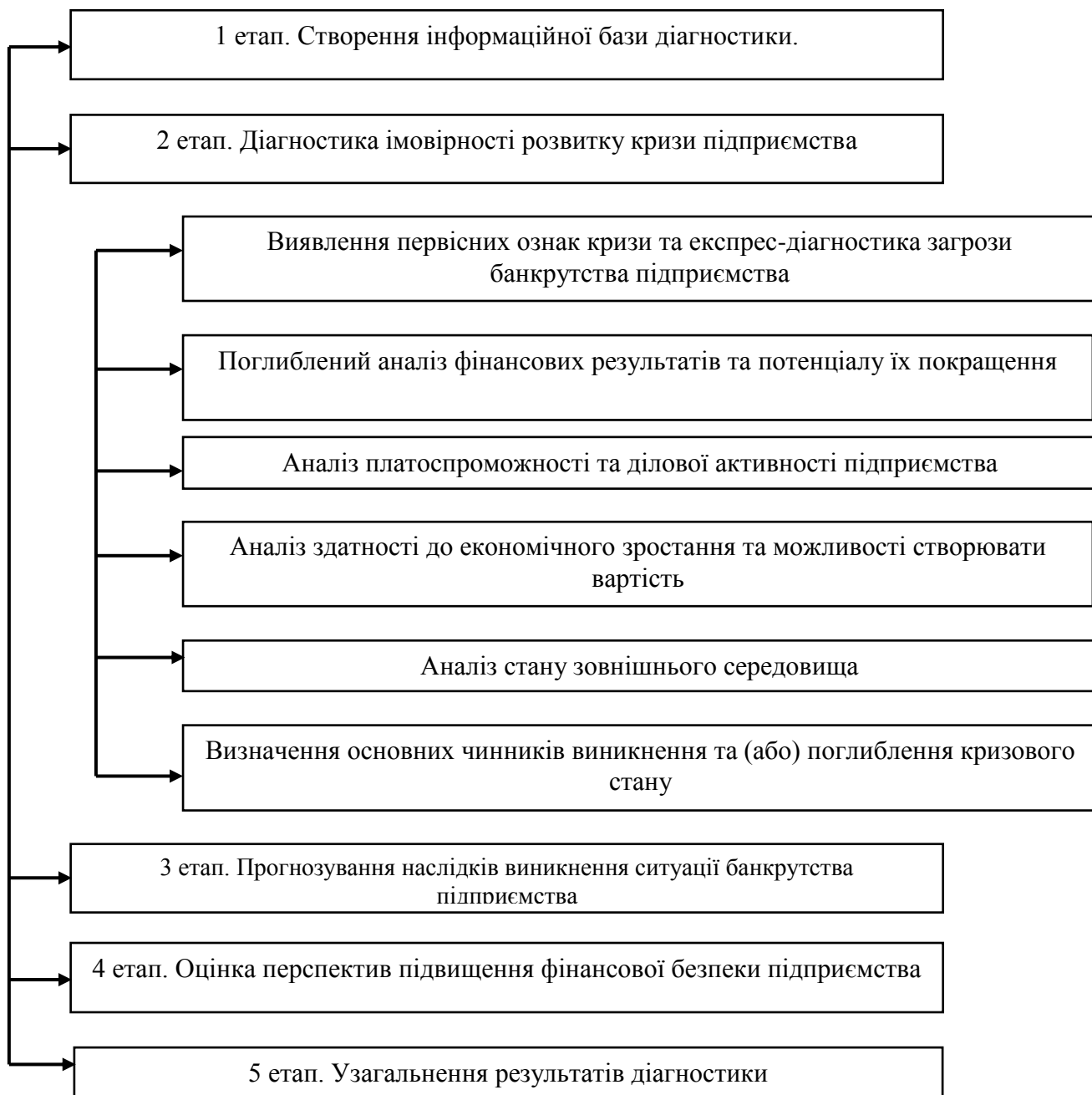


Рис. 2. Структурно-логічна схема побудови системи діагностики фінансової безпеки підприємства [5]

У період загальної економічної кризи питання забезпечення фінансової стабільності та безпеки підприємств постає особливо гостро. Запровадження системи управління фінансовою безпекою підприємства, яка буде зосереджуватися на особливостях кожного окремого підприємства, на його сильних та слабких сторонах дозволить вчасно виявляти потенційні ризики та ефективно з ними боротися. Реалізація завдань даної стратегії дозволить підприємству бути захищеним, конкурентоздатним та забезпечить його стабільний розвиток.

Список використаних джерел

1. Ганущак Т. В. Фінансова безпека бізнесу. Навчальний посібник / Т. В. Ганущак. – Київ, НТЕУ, 2016. – 234 с.
2. Погріщук Г. Управління фінансовою безпекою підприємства в сучасних умовах [Електронний ресурс] / Г. Погріщук, Н. Мацедонська. – Режим доступу : http://economyandsociety.in.ua/journal/12_ukr/102.pdf.
3. Штангет А. Антикризове управління фінансовою безпекою підприємства: теоретичні аспекти [Електронний ресурс] / А. Штангет, М. Караїм. – Режим доступу : [http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/ecvu_2013_20\(1\)_37.pdf](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/ecvu_2013_20(1)_37.pdf).
4. Рубанов П. М., Макарова А. М. Управління фінансовою безпекою підприємства / П. М. Рубанов, А. М. Макарова // Економічні проблеми сталого розвитку : матеріали Міжнар.наук.-практ. конф., присвяченої пам'яті проф. Балацького О. Ф., 24–26 квітня 2013 р. / За заг. ред. О. В. Прокопенко. – Суми : СумДУ, 2013. – Т. 2. – С. 194–196.
5. Крутова А. Управління фінансовою безпекою підприємств торгівлі в умовах невизначеності [Електронний ресурс] : колективна монографія / За заг. ред. А. С. Крутової. – Режим доступу : http://elib.hduht.edu.ua/bitstream/123456789/1681/3/monografiya_bezpeka%281%29.pdf.
6. Третьак Н. М. Фінансова безпека агроформувань у контурі банківського кредитування / Н. М. Третьак // Вісник Університету банківської справи НБУ (м. Київ). – Київ, 2010. – № 3 (9). – С. 89–93.
7. Гмиря В.П. Особливості оцінки фінансової стійкості підприємства в умовах кредитування аграрного виробництва /В.П. Гмиря // Науковий вісник Полісся. – 2017. – № 1 (9). – ч. 2. – С.151–157.

УДК 338

**СПОСОБИ ЗАЛУЧЕННЯ РЕСУРСІВ З МЕТОЮ ФІНАНСУВАННЯ
ІННОВАЦІЙНИХ ПРОДУКТІВ**

Третьак Н. М., к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів та банківської справи
Черкаський інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»
natali_m2008@ukr.net

Просування на ринку інноваційного продукту потребує належних ресурсів, обсяги яких, доволі часто, є недоступними для розробників такого продукту. Тому, назрілим залишається питання пошуку різноманітних способів залучення та джерел фінансування для впровадження інноваційного продукту. З метою збільшити шанси отримати відповідні обсяги ресурсів для задоволення конкретних потреб у фінансуванні процесу просування нового продукту на ринок, є застосування диверсифікації джерел та способів фінансування. Диверсифікація джерел фінансування продемонструє кредиторам активну

позицію власників інноваційного продукту у пошуках ресурсів та способів їх залучення.

Джерела фінансування можна класифікувати як інсайдерське фінансування, яке передбачає використання власних ресурсів засновників підприємства та розробників інноваційного продукту та аутсайдерське фінансування, основою такого фінансування є використання фінансових ресурсів, що надходять з різних джерел, не використовуючи зв'язків з засновниками та розробниками нового продукту.

Окрім того, на сьогодні, існує гербарій способів та джерел залучення ресурсів.

Самофінансування. Власні ресурси, якими можуть виступати кошти засновників підприємства, що впроваджують інноваційний продукт на ринок або власні накопичення розробника чи деміурга такого продукту. Позитивним фактом такого фінансування є: доступні фонди, малі бюрократичні перешкоди, гнучкість повернення.

Венчурний капітал. Використання коштів венчурних фірм, які вкладають кошти у високоприбуткові інноваційні проекти та продукти. Вжиток венчурного капіталу забезпечить постійну експертизу, наставництво, спостереження та аналіз за просуванням інноваційного продукту на ринок з боку венчурного капіталіста.

Спонсори (ангели), являють собою одноосібних спонсорів - інвесторів, які вкладають велику суму грошей у розвиток новітніх бізнес-ідей. Застосування такого джерела фінансування забезпечить розробнику інноваційного продукту капітал для запуску стартапів, наставництво з боку спонсора та передачу ризиків на бік спонсора.

Краудфандінг. За допомогою інтерактивної соціальної платформи висвітлюються центральні ідеї новітнього продукту, створюється суспільний інтерес до продукту та залучаються кошти від натовпу.

Люби гроші. Це гроші, надані чоловіком, батьками, родиною або друзями. Але таке фінансування має обмежені обсяги ресурсів і тому унеможливає процес фінансування великих проектів [1].

Бізнес-інкубатори. Підприємства, що тільки починають працювати, можуть отримати доступ до коштів, наданих бізнес-інкубаторами та прискорювачами. Бізнес-інкубатори (або «прискорювачі»), як правило, орієнтовані на сектор високих технологій, надаючи підтримку новітнім підприємствам на різних етапах розвитку. Підприємства, які отримують таку підтримку, часто працюють у сучасних секторах, таких як біотехнологія, інформаційні та промислові технології.

Державні гранти та субсидії. Державні установи та державні органи влади можуть здійснювати фінансування у вигляді грантів та субсидії. Обсяг такого фінансування, за звичай, достатньо великого обсягу, але сам процес фінансування може бути розтягнутий у часі з причин бюрократичної тяганини.

Перемога у конкурсі. Джерелом фінансування є кошти одержані шляхом перемоги в конкурсах. Розробники інноваційного продукту з метою його

просування на ринку та достатнього фінансування цього процесу, приймають участь у різних конкурсах, презентуючи новітній продукт [2].

Банківський кредит. Фінансування за допомогою банківського кредиту є традиційним джерелом. Банківські установи забезпечують фінансову підтримку розробникам, які звертаються до установи банку з чітким та правильно розробленим бізнес-планом. Кошти у вигляді кредиту, як правило, видаються під заставу майна розробника.

Мікрофінансування від небанківських фінансових установ. Такий вид фінансування можуть здійснювати провайдери мікрокредитування, зокрема кредитні спілки. Мікрофінансування створено для надання доступу малим підприємцям до необхідного обсягу фінансових ресурсів, і які відмовилися або не мають доступу до традиційного банківського капіталу чи позик.

Інші способи, приміром препродаж продукту. Гарний спосіб залучення ресурсів для бізнесу здійснюється через попередній продаж продукту, перш ніж офіційно просувати його на ринку. Це створює споживацьку впевненість у вашому бренді та дозволяє вам збільшити попит на ваш продукт до його офіційної реалізації [3].

Способи залучення ресурсів є різноманітними, звичайно, можна скористатися коштами з одного джерела, але з метою збереження конкурентоспроможності на ринку, необхідним є процес диверсифікації джерел фінансування, що забезпечує певну гнучкість та гальмує надмірну залежність від одного джерела фінансування.

Список використаних джерел

1. Сім джерел початкового фінансування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.bdc.ca/en/articles-tools/start-buy-business/start-business/pages/start-up-financing-sources.aspx>.
2. Небанківські методи фінансування стартапів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.businessnewsdaily.com/1733-small-business-financing-options-.html>.
3. Сім інноваційних способів фінансування запуску бізнесу стартапів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mba-in-finance.org/startup/>.

УДК 330.3

ФОРМИРОВАНИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ РАБОЧИХ МЕСТ В ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВАХ

Хамраев М. С., преподаватель
dz50@mail.ru

Самаркандский институт экономики и сервиса
Эльмурадов Н., соискатель
Технологический университет Хэнань, Китай

Необходимость специального рассмотрения вопросов формирования дополнительных рабочих мест в фермерских хозяйствах входящих в аграрное формирование обуславливается в первую очередь тем, что с переходом на

рыночную экономику произойдет резкое усиление взаимосвязей между фермерскими хозяйствами и агроформированием за продвижение продукта к потребителю, в том числе трудовых взаимосвязей. Не говоря уже о пропорциях труда, обеспечивающих успех эффективного производства, хранения, транспортировки, переработки и сбыта продукции, рынок предъявит особые требования к качеству трудовых ресурсов и кадров.

Гармоничное развитие продовольственного комплекса может осуществляться лишь на основе строгого соблюдения пропорций между материально-вещественными, финансовыми и трудовыми ресурсами, входящими в него фермерских хозяйств. И если сбалансированность по первым двум параметрам в определенной степени является предметом научного анализа и даже управления, то взаимосвязи между ними по трудовому потенциалу, к сожалению, серьезному исследованию не подвергались. Более того, трудовые и кадровые проблемы в фермерских хозяйствах в последние годы отошли на второй план, хотя и был провозглашен приоритет человеческого фактора.

В практике хозяйствования игнорирование вопросов обеспеченности трудом фермерских хозяйств приводит к крупным потерям сырья и готовой продукции. Взять хотя бы количественные диспропорции, сложившиеся, а распределении ресурсов труда фермерскими хозяйствами агроформирования. Так, доля занятых в сельском хозяйстве составляет в стране – 77 %, в перерабатывающей промышленности – около 10 %, торговле и общественном питании – 8 %. В рыночно развитых странах в частности ФРГ соответственно составляет – 41 %. Такая деформированная структура в аграрном секторе неизбежно вызывает сбои в продвижении продукта к потребителю из-за элементарного дефицита рабочей силы.

Причина его возникновения связана с насыщением фермерских хозяйств агроформирования новой техникой при темпах эксплуатации старой, не отвечающей требованиям сегодняшнего дня. Например, в настоящее время в фермерских хозяйствах износ промышленно-производственных фондов составляет 23 %. Для их обслуживания и поддержания в рабочем состоянии занято значительное количество рабочих. В то же время высокопроизводительное оборудование нередко используется только в одну смену, а иногда и простаивает из-за не укомплектованности рабочими. Все это сдерживает рост производительности труда, снижает фондоотдачу.

В стране соотношение по численности занятости в фермерском хозяйстве крайне нерационально и практически не меняется. Мировой опыт показывает, что рост численности (даже на интенсивной основе) занятых в сельском хозяйстве при адекватном увеличении темпов роста производительности труда вполне прогрессивное явление. Так, хотя численность занятого населения в фермерском хозяйстве, за 2010–2018 гг. и возросло, при этом надо помнить о высоком уровне технического и технологического состояния производства.

Для успешного выполнения поставленных перед сельским хозяйством задач необходимо, чтобы все фермерские хозяйства были обеспечены

трудовими ресурсами. Дело в том, что несмотря на сравнительно не большую их потребность в рабочей силе, до настоящего времени, особенно в летне-осенний период, многие фермерские хозяйства испытывают недостаток в трудовых ресурсах. Это приводит к снижению использования сельхозтехники, негативно влияет на себестоимость и рентабельность, ведет к большим потерям сельскохозяйственного сырья.

В перспективе в целом по сельскому хозяйству не предусматривается значительного сокращения занятых, хотя в отдельных фермерских хозяйствах внедрение инновационной техники, несомненно, будет способствовать некоторому высвобождению работников. В то же время определенные резервы для роста занятых в фермерских хозяйствах, особенно в сельской местности, где в настоящее время весьма бурно развиваются небольшие интенсивные хозяйства по производству масла, мясных изделий, картофеля, овощей и другого, начинает формироваться соответствующая инфраструктура. Несмотря на небольшие размеры подобных субъектов фермерского хозяйства, численность занятых в них будет иметь тенденцию к росту. Отсутствие транспорта и хороших дорог, неудовлетворенный спрос на сельхозпродукты делают необходимым создание в сельских районах широкой сети малых перерабатывающих предприятий. В перспективе их строительство будет осуществляться повсеместно. Это, в свою очередь, потребует привлечения дополнительной рабочей силы. Причем необходимо предусмотреть и соответствующие развитие сети профессионально технических колледжей.

Можно назвать, по крайней мере, еще два фактора, обуславливающих необходимость некоторого увеличения численности занятых в сфере переработки. Так, в ближайшие годы целесообразно предусмотреть дальнейшее рассмотрение выпуска полуфабрикатов для общественного питания на предприятиях пищевой промышленности. Это объясняется тем, что мясокомбинаты, рыбозаводы, консервные заводы, холодильники ныне являются самой подготовленной базой для производства некоторых полуфабрикатов, Они обладают более высокой степенью концентрации производства, современным оборудованием и высоким уровнем технического оснащения и автоматизации труда. Тем не менее, перерабатывающая отрасль до сих пор по существу не взяла на себя основной функции по выработке полуфабрикатов для общественного питания.

Кроме этого, рост численности занятых в отраслевой пищевой промышленности будет связан с тенденцией расширения их функций в сферах, связанных с подготовкой готового товара к сбыту. С экономической позиции наиболее значительный эффект достигается в том случае, когда преимущественное большинство продовольственных товаров фасуется на предприятиях пищевой промышленности, так как там для этих целей можно использовать инновационную технологию и высокопроизводительное оборудование. Кроме того, операция фасовки во многих случаях является неотъемлемой частью основного производственного процесса. Такие затраты при фасовке отдельных товаров в пищевой промышленности и на оптовых

базах на 15-30 % менше, чем в подсобных помещениях продовольственных магазинов. При этом высвободится часть работников торговли для выполнения своих непосредственных обязанностей. Отметим так же, что поставка в торговлю фасованных товаров позволяет увеличить ресурсы за счет снижения потерь, которые неизбежно возникают при подготовке товаров к продаже непосредственно в магазинах.

Как уже говорилось выше, в перерабатывающих сельхозпредприятиях остро стоят вопросы повышения перерабатывающих предприятий сельского хозяйства новым, более производительным инновационным оборудованием, внедрением механизированных линий, что значительно увеличивают потребность в рабочих и специалистах высокой квалификации. Так, например, на сахарных заводах в связи с внедрением автоматических линий по производству и фасовке прессованного кускового сахара резко возрастает спрос на высококвалифицированных рабочих по обслуживанию этих линий. В мясной промышленности широкое развитие безотходных и малоотходных технологий, переход на совмещенные профессии требует увеличения выпуска кадров в специальных учебных заведениях и уменьшении доли рабочих, подготавливаемых непосредственно на производстве.

С целью повышения качества продуктов питания в перспективе предполагается значительное усиление метрологической службы, включение в стандарты и техническую документацию на используемое в производстве сельскохозяйственное сырье и основные продукты питания, производимые пищевыми предприятиями, показателей, регламентирующих их калорийность, содержание в них основных пищевых веществ, в том числе белка и витаминов, с маркировкой этих показателей на индивидуальной упаковке продуктов питания, создание системы ведомственного контроля за пищевой ценностью и безопасностью продуктов питания. Все это, естественно, потребует подготовки соответствующих специалистов и высококвалифицированных рабочих, причем, учитывая серьезность экологической обстановке в стране, вопросы эти надо решать безотлагательно.

УДК 658

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Харченко А. М., к.е.н.

доцент кафедри фінансів та банківської справи

kharchenko85@gmail.com

Корідзе В., здобувач вищої освіти

Черкаський інститут

ДВНЗ «Університет банківської справи»

У сучасних економічних умовах будь-яка організація, яка здійснює діяльність, знаходиться в умовах постійної трансформації середовища як

внутрішнього, так і зовнішнього, така ситуація засвідчує неможливість існування підприємства без належної системи антикризового управління. Тому, реалізація сучасної концепції антикризового управління залишається досить актуальною.

Основне завдання будь-якого керівника не допустити помилок у своїй діяльності щодо функціонування організації. Тому велике значення має вміння передбачати настання кризи, готуватися до неї і долати її наслідки.

Необхідною умовою розуміння системи антикризового управління є визначення сутності конкретної проблеми, розуміння якої збільшує шанси її вирішення.

Кризу можна розглядати, як крайнє загострення протиріч у соціально-економічній системі підприємства, що загрожує його стійкості в навколишньому середовищі. Суть даного поняття укладена в рішенні проблем і конфліктів, які в даній ситуації, що склалася не можна вирішити звичайними методами [1, с. 79].

Під механізмом антикризового управління розуміємо заходи цілеспрямованого впливу на фінансово-господарську діяльність підприємства, що дозволяє попередити, подолати та знизити ймовірності виникнення фінансової кризи і одночасно утримувати фінансову стійкість та стабільний розвиток підприємства.

До складових елементів антикризового управління належать: суб'єкт та об'єкт, мета, пріоритетні цілі та завдання, основні принципи, функції, методи та критерії оцінки ефективності проведення антикризових заходів [3, с. 51].

До основних методів антикризового управління можна віднести:

- контролінг, система надання інформації, необхідної для функціонування системи управління на підприємстві, її аналізу та обробки;
- моніторинг, аналіз та оцінка стану навколишнього середовища у зв'язку з господарською діяльністю підприємства;
- диверсифікація, розширення сфери діяльності суб'єкта господарювання в будь-якому напрямку, щоб не бути залежним від одного ринку;
- реструктуризація, здійснення заходів, спрямованих на зміну структури підприємства, його управління, форм господарювання, які можуть забезпечити підприємству фінансове оздоровлення, збільшення обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищення ефективності виробництва;
- санація як внутрішня так і зовнішня, включає систему загально-фінансових, організаційно-правових, технічно-виробничих заходів, спрямованих на досягнення платоспроможності, ліквідності, прибутковості і конкурентоспроможності підприємства-боржника в короткостроковому та довгостроковому періоді.

Перераховані методи не суперечать, а доповнюють одне одного, що і включають в собі аналіз і діагностику фінансового стану підприємства та управлінський аналіз.

Розглянемо кілька варіантів розвитку подій, спрямованих на зниження кризових ситуацій [2, с. 263].

1. Маркетингова стратегія. Такий вид політики спрямований на підтримку і розвиток виробництва і продажів для задоволення потреб клієнтів, на поліпшення інтелектуальних здібностей співробітників з метою розробки нового асортименту продукції та якості цих товарів.

2. Політика повернення компанії на ринок. Передбачає виникнення компанії на ринку з власними продуктами або послугами, які не є новинкою для даного ринку і такими що пропонуються іншими підприємствами.

3. Політика становлення ринку. Підприємство збільшує продажі власних продуктів і (або) послуг в результаті освоєння нових ринків збуту.

4. Політика розробки продукту. Здійснюється за допомогою створення нових або трансформації старих продуктів або послуг, що випускаються, та є присутніми на інших ринках.

5. Політика відходу з ринку (закриття компанії як господарюючого суб'єкта). Політика сприймається після копінгного аналізу фінансової (продовження функціонування) і ліквідаційної вартостей.

6. Антикризова виробнича політика. Для такого варіанту виконання буде краще нова команда управлінців. Головна мета виробничого маркетингу в переломній ситуації міститься в пристрої особливих умов і засобів, які забезпечують допомогу необхідного організаційно-технічного значення рівня виробництва, націленого на спонукання становлення ринкових відносин, що забезпечують вихід компанії зі стану кризи. Основні способи:

- а) політика удосконалення якостей продукту;
- б) політика перебудови компанії;
- в) політика конфігурації номенклатури і асортименту продукції;
- г) політика збільшення економічної ефективності виробництва.

7. Антикризова фінансова політика. Дослідження фінансової кризової політики підприємства спрямована на створення працюючої структури управління грошовими запасами, яка допоможе вирішити як стратегічні, так і тактичні питання в заданій діяльності.

8. Політика зростання ліквідності активів. Ця політика діє на підвищення вартості власного капіталу, шляхом поліпшення стратегії в діяльності підприємства.

9. Діяльність по оптимізації структури капіталу. Орієнтована на оптимальне відношення власного та залученого капіталу, оптимізацію витрат на залучений капітал і збільшення ринкової вартості підприємства.

10. Стратегія удосконалення порядку обліку і контролю витрат. Орієнтована на контроль системи управлінського обліку в місцях концентрації інтересу вищої управлінської ланки, на виявлення внутрішніх запасів, стратегічне і оперативне регулювання витратами і прибутком, на підйом конкурентоспроможності підприємства.

11. Політика оптимізації вигоди. Включає посилення контролю рентабельності продукту і ціни операційних активів, використання здібностей цінової політики і поліпшення асортиментної політики.

Отже, розкриваючи сутність антикризового стану і методик, можна сказати, що антикризове управління - це рання діагностика підприємства з метою виявлення, попередження та усунення кризових явищ на підприємстві, за допомогою комплексу взаємозалежних елементів, які реалізують управлінську діяльність, за допомогою фахового персоналу, сучасних зав'язків між суб'єктами та об'єктами управління і зовнішнім середовищем, а також використання інновацій.

Список використаних джерел

1. Зверук Л. А. Антикризове управління підприємством в умовах інноваційного розвитку / Л. А. Зверук, Н. М. Давиденко // Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». – 2017. – № 1. – С. 69–75.
2. Єпіфанова І. Ю. Сутність антикризового управління підприємства [Електронний ресурс] / Єпіфанова І. Ю., Оранська Н. О. // Економіка і суспільство. – 2016. – Вип. 2. – С. 265–269. – Режим доступу : <http://www.economyandsociety.in.ua/>.
3. Кушнір Н. Б. Особливості антикризового управління та економічної діагностики підприємства в сучасних умовах / Н. Б. Кушнір, Д. С. Войтович // Ефективна економіка. [Електронний ресурс]. – 2018. – № 5. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4954>.

УДК 658.152

ЩОДО ПИТАННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Харченко А. М., к.е.н.
доцент кафедри фінансів та банківської справи
kharchenko85@gmail.com
Дердуга В., здобувач вищої освіти
Черкаський інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Сьогодні всі підприємства України функціонують у економічних умовах, які постійно змінюються. Проте не лише вплив факторів зовнішнього середовища негативно впливає на діяльність підприємств, а й відсутність забезпечення відповідного рівня фінансової стійкості.

Позитивні значення показників фінансової стійкості є підґрунтям для нормального функціонування підприємств і поступового зростання їх економічного потенціалу.

Управління фінансовою стійкістю є одним із основних елементів фінансового менеджменту на підприємстві, необхідною передумовою стабільного розвитку підприємства.

Фінансова стійкість – комплексне поняття, яке перебуває під впливом різноманітних фінансово-економічних процесів. Тому її слід визначити як

такий стан фінансових ресурсів підприємства, результативності їхнього розміщення й використання, при якому забезпечується розвиток виробництва чи інших сфер діяльності – на основі зростання прибутку й активів при збереженні платоспроможності й кредитоспроможності [1, с. 176].

Ефективне управління фінансовою стійкістю дає змогу підприємству адаптуватися до умов зовнішнього середовища та контролювати ступінь його незалежності від зовнішніх джерел фінансування.

Слід відмітити, що сьогодні на більшості підприємств України управління фінансовою стійкістю орієнтоване на розв’язання короткострокових проблем. У цих умовах поширеними є зміни завдань, пріоритетів діяльності, рішень, наслідком чого є недосконалість структури показників фінансової стійкості, зниження її рівня. Тому на підприємстві має здійснюватися стратегічне управління фінансовою стійкістю. З врахуванням сутності та принципів управління фінансовою стійкістю підприємств формуються його стратегічні цілі. Основні цілі управління фінансовою стійкістю підприємства та показники оцінки міри їх виконання наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Цілі та завдання управління фінансовою стійкістю підприємства

Тип цілі за пріоритетністю		Показники оцінки міри виконання цілі
основна	допоміжна	
Збалансованість активів та пасивів	Достатність власного капіталу	Наявність та обсяг власного оборотного капіталу, величина власних та порівнянних до них оборотних активів, рівень забезпеченості власними оборотними активами господарської діяльності
	Гнучка структура капіталу	Рівень маневреності власних оборотних активів, рівень поточної забезпеченості господарської діяльності оборотними активами
	Організація руху капіталу	Швидкість обороту поточних зобов’язань, в тому числі кредиторської заборгованості з оплати праці та перед бюджетом, тривалість руху обороту сукупного капіталу
	Забезпеченість власного капіталу для фінансування оборотних активів	Рівень поточної забезпеченості господарської діяльності оборотними активами, рівень забезпеченості власними оборотними активами господарської діяльності, коефіцієнти завантаження оборотних коштів, обсяг надлишку (нестачі) робочого, функціонуючого капіталу та загальних джерел формування запасів
Тип цілі за пріоритетністю		Показники оцінки міри виконання цілі
основна	основна	
	Достатній рівень рентабельності	Рентабельність сукупного капіталу, чиста рентабельність власного капіталу, визначення факторів впливу на рентабельність власного капіталу за моделлю фірми Du Pont

Тип цілі за пріоритетністю		Показники оцінки міри виконання цілі
основна	основна	
	Зміна структури витратомісткості господарського процесу	Витратомісткість продукції, матеріало- та трудомісткість продукції, частка напівфабрикатів та імпоротної складової в вартості готової продукції
	Збільшення обсягу товарообороту	Обсяг валової, готової, товарної та реалізованої продукції, тривалість операційного та фінансового циклів
Збалансованість грошових потоків	Забезпечення платоспроможності та самофінансування	Поточна платоспроможність, коефіцієнт втрати (відновлення) платоспроможності, коефіцієнти поточної, швидкої та миттєвої ліквідності
	Зниження дебіторської заборгованості	Оптимальний розмір дебіторської заборгованості, середній період інкасації дебіторської заборгованості та «вік» простроченої заборгованості
	Забезпечення кредитоспроможності	Коефіцієнти обслуговування фінансового боргу, показник достатності грошового потоку, коефіцієнти стійкого та внутрішнього економічного зростання

Джерело: [3, с. 681]

Як зазначають О.О. Мороз та М.В. Шварц, стратегічні цілі управління фінансовою стійкістю належать більшою мірою до напрямку визначення концепції розвитку підприємства та основних напрямів ділової активності, зміцнення його становища в галузі, збереження і підвищення довгострокових конкурентних позицій на ринку [2].

Таким чином, використання системи управління за цілями дозволяє фінансовому менеджменту більш ефективно розпізнавати наявні проблеми та розробляти заходи щодо їх усунення. Запропонована система цілей охоплює весь спектр проблем, пов'язаних з управлінням фінансовою стійкістю по суті, оскільки як виявлено раніше управління нею полягає не тільки в оптимізації структури фінансових ресурсів, але й має забезпечити довгострокову ефективність використання наявних та потенційних ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Салата А. А. Фінансова стійкість підприємства // Наукові записки. – Кіровоград : КНТУ, 2016. – № 20. – С. 173–179.
2. Мороз О. О. Управління фінансовою стійкістю підприємства в сучасних умовах [Електронний ресурс] / О. О. Мороз, М. В. Шварц // Матеріали XLVI науковотехнічної конференції підрозділів ВНТУ, Вінниця, 22–24 березня 2017 р. – Режим доступу : <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2017/paper/view/3175>.
3. Косарева І. П. Механізм управління фінансовою стійкістю підприємства / І. П. Косарева, А. С. Бут // Молодий вчений. – 2017. – № 4. – С. 678–682.

УДК 658.153.014

УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Харченко А. М., к.е.н.

доцент кафедри фінансів та банківської справи

kharchenko85@gmail.com

Троценко Є., здобувач вищої освіти

Черкаський інститут

ДВНЗ «Університет банківської справи»

В умовах сьогодення значно зростає роль грошових коштів, оскільки ринкова економіка може вдало функціонувати лише при налагодженому грошовому обігу, а також ефективному використанні коштів. Адже останні виступають основою діяльності будь-якого підприємства, установи, фірми.

Управління грошовими потоками підприємства є досить складним, циклічним та неперервним процесом.

Вирішальну роль успішного господарювання відіграє потік грошових коштів, так званий «кисень бізнесу», що є рушійною силою операційної діяльності, безпосереднім підґрунтям впровадження будь-якого бізнесу, засобом розширеного відтворення.

Враховуючи такі обставини як: низький рівень управління грошовими коштами при нестабільності умов функціонування підприємств, недостатності оцінювання, аналізу, аудиту грошових засобів, як в прикладному, так і в теоретичному аспектах, обмеженості організацій щодо інвестиційних можливостей через дефіцитність коштів, що відповідно спричиняють незбалансованість надходжень та видатків, зростання тривалості фінансового циклу та зниження темпу його розвитку, недоотримання очікуваних фінансових результатів, необґрунтованості застосування, розподілення позикових коштів, використання фінансових інструментів з певними обмеженнями, – досягнення не лише стратегічних, а й тактичних цілей залишається актуальною проблемою.

Для ефективного управління грошовими потоками та фінансовою діяльністю підприємства у цілому доцільно вводити в практику розрахунок системи показників грошових потоків, як вимірників фінансової стійкості, платіжної стабільності та нормальної платоспроможності [1].

Першорядною умовою стабільного фінансового стану підприємства є надходження грошових коштів, що має забезпечувати покриття поточних зобов'язань. Тобто, в організації спостерігаються фінансові труднощі, якщо відсутній мінімальний запас коштів, водночас надмірна їх величина показує, що установа несе збитки, пов'язані безпосередньо з інфляцією та знеціненням грошей. У зв'язку з цим виникає необхідність оцінити раціональність управління грошовими коштами на підприємстві.

Негативні наслідки надлишкового грошового потоку проявляються у тому, що грошові кошти, що не задіяні в обороті підприємства, породжують значні альтернативні витрати: втрачається реальна вартість тимчасово вільних коштів, унаслідок інфляції уповільнюється оборотність капіталу, через простій коштів

втрачається частина потенційного доходу у зв'язку з утраченою вигодою від прибуткового розміщення коштів в операційному або інвестиційному процесі [2].

Аналіз руху грошових коштів є важливою складовою ефективного управління грошовими потоками, що забезпечують фінансово-господарську діяльність суб'єкта господарювання. Оскільки незбалансованість у часі надходжень і виплат грошових засобів може загрожувати нормальному протіканню бізнес-процесів і спричинити неплатоспроможність навіть для тих підприємств, які успішно здійснюють діяльність і генерують достатню суму прибутку. Наприклад, якщо досліджувана установа має значну частку дебіторської заборгованості в складі активів протягом значного періоду часу, то підприємство не може повноцінно здійснювати операційну та інвестиційну діяльність, впроваджуючи значні зміни, які в майбутньому могли б підвищити ефективність, тим самим збільшити суму отриманого прибутку. Оскільки дебіторська заборгованість не завжди може бути ліквідним активом, тому підприємство змушене буде залучати кредити, щоб вкласти кошти в необхідний оборот (внаслідок прийняття нових управлінських рішень, враховуючи зміни кон'юнктури ринку і т.п.). Тобто, незважаючи на те, що коефіцієнти ліквідності можуть відповідати нормативним значенням, або ж бути вищими, то підприємство нестиме збитки, або ж втрати альтернативних можливостей, які негативно вплинуть на подальший розвиток суб'єкта господарювання.

Сучасне середовище, що окреслює рух різноманітних бізнес-процесів, посилює прояв проблематики щодо сутності, функцій та оцінки руху грошових коштів, методики його обліку та відображення у звітності. Ефективне управління руху грошових коштів можливе лише за умови наявності в суб'єктів управління необхідної економічної інформації, основну частку якої складає облікова інформація [5]. Для вдосконалення облікового та контрольного процесу доцільним є розробити пакет внутрішньої звітності. Застосування даної звітності є основою для задоволення управлінських потреб підприємства, оперативного інформування керівництва про повноту, обсяг і структуру грошових коштів.

Система управління грошовими потоками повинна включати:

- складання звітності про надходження та використання грошових засобів, тобто правильну організацію;
- постійний контроль надходжень та видатків за всіма статтями, збереження ліквідності підприємства;
- уникнення нагромадження значних сум вільних грошових засобів і розміщення їх задля збільшення пасивного доходу до виникнення необхідності;
- прогнозування грошових потоків, зокрема складання бюджету грошових фондів, що розробляється на основі планування майбутніх надходжень та видатків в розрізі конкретних проміжків часу;
- узгодження стратегічних цілей з фінансовими можливостями.

Отже, головне завдання управління грошовими потоками задля підвищення ефективності полягає у забезпеченні платоспроможності підприємства. Перспективним дослідженням у цій галузі є вивчення проблем економічних збитків, які можуть виникнути в процесі неефективного управління грошовими потоками.

Список використаних джерел

1. Циган Р. М. Удосконалення класифікації грошових потоків з урахуванням сучасних умов господарювання / Р. М. Циган // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 4 (106). – С. 150–155.
2. Нагайчук В. В. Управління грошовими потоками підприємства / В. В. Нагайчук // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – № 1 (52). – С. 245–249.
3. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / О. О. Терещенко, Я. І. Невмержицький, А. Куліш та ін.; За заг. ред. О. О. Терещенка. – К.: КНЕУ, 2013. – 312 с.

УДК658.14/17

**УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ КРЕДИТНИХ СПІЛОК:
СПЕЦИФІКА СЬОГОДЕННЯ**

Харченко А. М., к.е.н.
доцент кафедри фінансів та банківської справи
kharchenko85@gmail.com
Колосова В., здобувач вищої освіти
Черкаський інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Сьогодні в умовах нестабільної економічної ситуації, на ринку фінансових послуг важливу роль відіграє залучення якомога більшої кількості потенційних клієнтів. Значна конкуренція змушує фінансові установи приділяти все більшу увагу потребам клієнтів і відповідно до цього здійснювати управління своїми фінансовими ресурсами. Кредитні спілки займають значну частку на ринку фінансових послуг, тому визначення специфіки управління фінансовими ресурсами саме цих установ є актуально.

Сутність діяльності будь-якої кредитної спілки полягає в задоволенні потреб її членів, а саме наданні різних фінансових послуг та взаємному кредитуванні за рахунок попередньо об'єднаних грошових внесків членів [1]. Тому управління фінансовими ресурсами даної установи полягає в оптимальному використанні власних, залучених та запозичених коштів.

Як і всі підприємства до власних коштів кредитних спілок відноситься їх власний капітал, який включає пайовий, резервний та додатковий капітали і нерозподілений прибуток. Дані види капіталів кредитні спілки формують за рахунок вступних внесків членів цих спілок. Так, пайовий капітал кредитної спілки формується з обов'язкового пайового внеску, який повертається особі при прийнятті рішення про вихід з кредитної спілки та додаткового (необов'язкового) пайового внеску, який вноситься за бажанням члена

кредитної спілки. Резервний капітал формується за рахунок вступного внеску при реєстрації члена спілки і не підлягає поверненню, також він поповнюється з отриманих прибутків спілки. Додатковий капітал формується в більшості випадків за рахунок безоплатної фінансової допомоги, грантів та різних програм. Отже, власний капітал кредитних спілок змінюється не лише під впливом фінансових результатів чи отримання безоплатної фінансової допомоги, але і при прийомі або виключенні їх членів зі спілки, що відмічається як характерна особливість таких фінансових установ, враховуючи принцип за яким члени мають право на добровільність вступу та свободи виходу з кредитної спілки [2, с. 293–294].

Залучені та запозичені кошти кредитних спілок формуються за рахунок вкладів їх членів та отриманих позик в об'єднаній кредитній спілці чи комерційних банках.

Основне використання коштів кредитної спілки здійснюється для кредитування своїх членів (або інших кредитних спілок) за загальними принципами кредитування. Кошти, які залишаються не задіяними в кредитній діяльності розміщуються на депозитних рахунках у банках, об'єднаних кредитних спілках або спрямовуються на придбання державних цінних паперів. Такі операції забезпечують платоспроможність кредитної спілки та ліквідність її активів [2, с. 294].

Отже стає очевидним, що кредитні спілки в основному залежні від коштів своїх членів, що підтверджує рис. 1, на якому можемо побачити, що за рахунок внесків членів на депозитних рахунках фінансується близько 48 % сумарних активів кредитних спілок, інші 52 % фінансується за рахунок їх капіталу, одним із джерел формування якого є пайові внески [3].

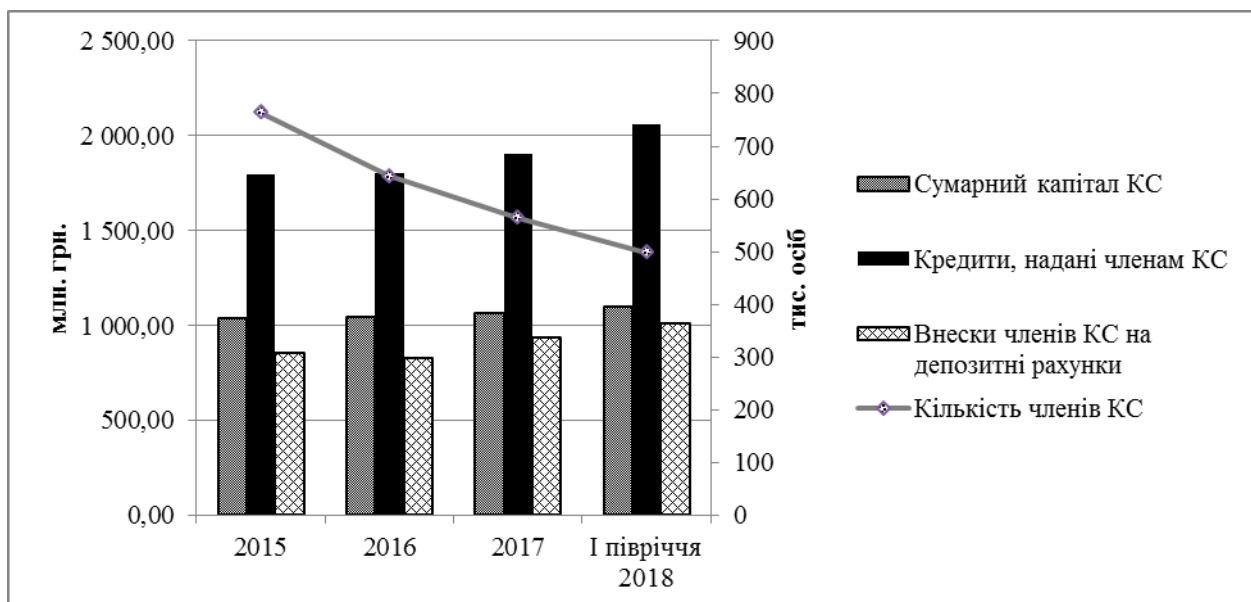


Рис. 1. Динаміка основних показників діяльності кредитних спілок в Україні

Аналізуючи внески членів кредитних спілок, слід відмітити, що середня відсоткова ставка за кредитами в кредитних спілках значно вища, ніж в банках – від 30 до 50 % річних проти 21,2 % [3,4]. Крім того, кредитні спілки укладають договори з вкладниками, в яких вказують фіксований розмір відсотків, що незалежить від дохідності чи збитковості фінансово-господарської діяльності суб'єкта [5, с. 156].

За останні 3 роки та I півріччя 2018 року спостерігається позитивна динаміка сумарного капіталу кредитних спілок, внесків на депозитні рахунки і кредитів наданих членам, що свідчить про постійне нарощення діяльності кредитними спілками. В загальному ситуація є оптимальною, але за останні роки спостерігається негативна динаміка як кількості кредитних спілок (у 2015 році – 588, а в 2018 році – 372) так і кількості членів кредитних спілок, що свідчить про необхідність розроблення певних стратегій по залученню більшої кількості клієнтів. Одним із способів залучення потенційних клієнтів може бути зміна умов кредитування, а саме пониження відсоткових ставок за певними видами кредитів. також кредитним спілкам необхідно звернути увагу на поширення інформації про членство в кредитних спілках, адже велика частка населення не знає про умови участі в кредитних спілках.

Отже, кредитні спілки протягом останніх років продовжують розширювати свою діяльність, формуючи все більшу кількість фінансових ресурсів. Основна частка фінансових ресурсів надходить від членів кредитних спілок, тому кредитним спілкам необхідно більше уваги приділяти не тільки операціям з нарощення депозитних вкладів та розміщенню цих коштів, а й залучати якомога більшу кількість клієнтів.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про кредитні спілки» від 20.12.2001 № 2908-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [//www.rada.gov.ua/](http://www.rada.gov.ua/).
2. Шишута О. Ю. Класифікація операцій кредитних спілок як основа формування додаткових якісних показників звітності / О. Ю. Шишута // Економічні науки : зб. наук. праць Луцького національного технічного університету / [відп. ред. д.е.н., проф. З. В. Герасимчук]. – Луцьк, 2013. – 260 Вип. 10 (37). – Ч. 2. – С. 291–299. – (Серія «Облік і фінанси»).
3. Офіційний сайт НАЦКОМФІНПОСЛУГ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.nfp.gov.ua/>.
4. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/control/uk/index>.
5. Руська Р.В. Модель впливу внесків (вкладів) на кредитний портфель в кредитній спілці / Р. В. Руська, А. М. Алілуйко // Інноваційна економіка. – 2016. – № 3–4. – С. 155–162.

ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА СФЕРЫ УСЛУГ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ

Хусанов Б. Ш., старший преподаватель
Самаркандский институт экономики и сервиса
dz50@mail.ru

Развитие экономики Республики Узбекистан сопровождается кардинальными изменениями в структуре экономики, в т.ч. сферы услуг.

Системных мер требуют работы, обусловленные анализом результатов деятельности сферы услуг. Безусловно, анализ результатов деятельности сферы услуг поможет учесть достижения и ошибки в ее развитии при реализации намеченных задач реформирования сферы услуг. На сегодняшний день, когда многие экономисты озвучивают результативность реализации мер, вытекающих из программы стратегии развития страны на 2018-2021 годы приходит осознание того, что циклический характер развития экономики и интеграция Узбекистана в мирохозяйственный процесс будут генерировать нынешнюю ситуацию в будущем неоднозначно, что обуславливает необходимость учета полученных уроков в период неизбежного развития экономики или кризиса. В этой связи требуется внесение изменений в законодательные акты с целью обеспечения стабильности развития субъектов сферы услуг. Суть внесения изменений можно определить как формирование системы мер раннего реагирования и ужесточения требований к субъектам сферы услуг.

Поэтому на этапе обеспечения реализации программных задач в контексте программы Стратегии развития страны на 2017-2021 годы следует уделять большое внимание сфере услуг в целом. Государство регулирует развитие социальной инфраструктуры, источником финансирования этой сферы являются как бюджетные (республиканский и местный) средства, так и средства, внебюджетных субъектов. Ведущая роль местных органов власти в управлении развитием изучаемой нами сферы экономики заключается в том, что они контролируют соответствие спроса и предложения по услугам, предоставляемым этой сферой и размеры средств, выделяемых из местного бюджета в настоящее время в общей сумме затрат на нее в Республику Узбекистан занимают приоритетное положение. В настоящее время недостаточно научных разработок большинства проблем, стоящих перед субъектами сферы услуг, эффективность формирования их приоритетных направлений, из-за незначительного периода развития деятельности субъектов сферы услуг. В связи с этим предоставляется необходимым понять и определить методологические основы эффективности финансирования сферы услуг с целью уточнения ее сущности; содержания и приемлемых методов.

Принимая во внимание предмет исследования, в качестве элементов методологии эффективности финансирования сферы услуг, нами рассматривается концепция государственного финансового регулирования и

общие и конкретные цели и принципы финансирования, задачи, предмет, объекты, характер информации, получаемой в результате контрольных и аналитических действий, методы оценки результативности, продуктивности, экономности.

В этой связи необходимо отметить, что в специальной литературе нередко распространяется финансирование инвестиционных проектов сферы услуг, что предполагает специфичность принципов и методов, формирующих их методологию. Научно методологическую базу финансирования сферы услуг составляет эффективность, т.е. эффективность управления, экономического анализа, как основы эффективности финансирования, финансовых обязательств по регулированию субъектов сферы услуг.

Сфера услуг – достаточно широкое понятие, имеющее сложную отраслевую структуру, включающую в себя такие отрасли, как транспортная система, включающая транспорт, энерго- и водоснабжение, жилищное хозяйство, бытовые, коммунальные услуги, сервис и др. Оценивая состояние сферы услуг в экономике, необходимо отметить, что в настоящий момент накопилось достаточно много проблем, как социального, так и экономического характера. Решение их позволит адаптировать деятельность каждого вида сферы услуг требованиям современного рынка услуг, повысить их конкурентоспособность, обеспечить надлежащий уровень качества предоставленных услуг, ликвидировать диспропорции спроса и предложения на рынке услуг. Республиканские органы определяют общую стратегию и разрабатывают программы развития данной системы, координируют деятельность территориальных управленческих структур. В этом случае речь идет о так называемых общественных благах и т.п. За счет средств республиканского бюджета, законодательно закрепленных за конкретными целевыми программами, осуществляется частичное финансирование инвестиционных проектов в сфере услуг за счет бюджетов всех уровней.

Республиканские органы власти координируют программы республиканского и местного значения, финансируют создание жилья, предоставляют целевые займы и субсидии на аренду жилых помещений семьям с недостаточными доходами и уязвимыми группами населения, обеспечивая тем самым социальную защиту населения.

Органы власти главным образом несут ответственность за инвестирование в природные ресурсы и их охрану, благоустройство земель, развитие магистральных дорог, энергетики, крупных водоводов. В то же время ответственность за строительство шоссейных дорог и частично за развитие электро- и газоснабжение лежит на правительстве Республики Узбекистан. Все остальные многочисленные коммунальные проблемы и жилищное строительство находится в ведении местных властей, которые используют на эти цели свои бюджетные средства и республиканские субсидии, средства бюджетов и частный капитал.

В тоже время в странах Запада сфера услуг регулируется рыночными силами. Государство активно вмешивается в рынок жилья, осуществляя

политику дотаций при решении проблем строительства, ремонта и эксплуатации жилья, защищая квартиросъемщиков от необоснованно высоких ставок арендной (квартирной) платы, оказывая социальную помощь конкретным группам нуждающегося населения. Подход к решению этого вопроса в США гораздо строже – адресная помощь поступает на счета граждан и сразу перечисляется предприятиям, предоставившим услуги [1].

Оплата населением жилищно-коммунальных услуг в Финляндии полная, но если гражданин состоит на социальном учете (на бирже труда), то ему в конце года делают перерасчет квартплаты и возвращают 20 % выплаченных сумм. Проживающий в двухкомнатной квартире безработный, получая пособие в размере 2,5 тыс. финских марок в месяц, за жилье отдает ежемесячно из этой суммой около одной тыс. марок. При несвоевременной оплате гражданин может лишиться своего жилья [2].

В странах Западной Европы на рынке жилья соединение частной и общественной инициативы обеспечивает удовлетворение потребностей населения с разным уровнем доходов. Съемщики жилья через такие структуры, как члены ассоциации, могут принимать участие в обсуждении и влиять на принятие решений, защищая таким образом, свои интересы, способствуя ослаблению конфликтов и повышению качества предоставляемых услуг.

В Великобритании социальная защита населения осуществляется при финансировании строительства жилья, его приватизации, организации финансовых взаимоотношений владельцев жилья с местными и центральными органами власти, включая механизм формирования субсидий и льгот, компенсаций и скидок для различных категорий граждан. Регулирующую функцию коммунальной сферы осуществляет Федеральный департамент городского хозяйства и окружающей среды [3].

В Великобритании доля жилья, находящегося на частную собственность владельцев составляет более 60 %. Правительство поощряет индивидуальное домовладение, покупку жилья в собственность, особенно приобретающих дома впервые. Этому способствует тот факт, что большинство общественных домов рассчитаны на одну семью, поэтому не возникает проблем с их продажей, в то время как в Узбекистане общественный фонд представлен преимущественно многоквартирными домами [4].

Высказанное свидетельствует о необходимости использования методов государственного регулирования этой сферы в целях защиты населения от необоснованно высокой платы за оказание помощи уязвимым населения с низкими доходами. Поэтому дальнейшее развитие экономики Узбекистана в контексте программы Стратегии социально-экономического развития на 2017-2021 годы, предопределяют необходимость качественного улучшения сферы услуг, соответствие ее мировым стандартам послужит серьезной гарантией успешного развития системы регулирования социальной защиты населения.

Список использованной литературы

1. Granovetter M. Economic Action and Social Structure: The problem of Embeddedness // American Journal of Sociology. November. – 1985. – Vol. 91. – №. 3. – P. 491–510.
2. Боголюбов В. С., Васильева Н. В., Иохведов Ф. М. Управление развитием жилищной сферы в условиях реформирования ЖКХ. – СПб.: СПбГИЭА, 1997.
3. Strinchcombe A. Economic Sociology. N.Y. Academic Press, 1983.
4. Hussein El Gammal E The Role of Social Funds for Development www.worldbank.home.by/mdf, 1996.

УДК 336.66

**ВАЖНЕЙШИЕ ШАГИ В НАПРАВЛЕНИИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ
ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛЬНОСТИ ТУРИСТСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Хусанова Д. Ш., соискатель
dz50@mail.ru

Ташкентский финансовый институт

Рузибаева Н. Х., преподаватель

Самаркандский институт экономики и сервиса

Необходимость полной интеграции в мировую экономику для наиболее полного использования преимуществ туристского бизнеса делает безальтернативным участие всех стран в разработке конкурентной стратегии, в рамках которой в настоящее время, коллективно устанавливаются основные правила международного туризма. Не является исключением и Республика Узбекистан, поставившая перед собой в качестве стратегической цели – формирование рыночной экономики открытого типа. Именно в условиях открытой экономики, рассматриваемая сфера экономики, то есть туризм и туристский бизнес становятся приоритетной сферой в системе оказания услуг населению. Туристские услуги развиваются прозрачно в конкурентной среде, и разработка стратегии является важным условием развития туристского предприятия.

К тому же, необходима разработка стратегии с учетом определения сильных и слабых сторон туристского предприятия, направлений ее развития, изучения внешних факторов, которые могут повлиять на положение дел, необходимо устанавливать цели и стратегии, образуя систему, имеющую иерархическую структуру управления.

Цель заключается в поддержании равновесия между спросом и предложением на рынке туристских услуг. Средством ее достижения на верхнем уровне должны выступать выбор рынка, ценообразование, размещение и разработка новых конкурентоспособных инновационных турпродуктов. А на нижнем уровне управления должны решаться не только задачи относительно персонала, рекламных стратегий, но и тактические приемы, формироваться планы действий и бюджеты. Все они должны быть ориентированы на достижение целей туристских предприятий. Цели должны быть определены

качественно и количественно, чтобы финансовые показатели воспринимались как реальные, достижимые, усиливали их заинтересованность в обеспечении финансовой стабильности. Иначе может произойти невероятное, т.е. потери финансовых ресурсов и утрата репутации, как субъекта, признанного качественно обслуживающим клиентов – туристов.

Поэтому необходимым условием является знание каждым сотрудником целей своего предприятия, и, по возможности, привлечение финансовых ресурсов для развития инновационных турпродуктов. Цели и задачи туристской фирмы должны быть иерархичными, схожими с древом целей предприятия (рис. 1).



Рис. 1. Схема целей туристского предприятия на 2018-2021 годы.

Следовательно, рекомендуемая схема стратегии должна сочетаться со стратегией диверсификации. Учитывая то, что туристские предприятия республики сегодня прочно занимают лидирующее положение в своем сегменте туристского рынка и обладают достаточными финансовыми возможностями, туристские предприятия имеют фонд накопления, куда выделяется более 50 % чистой прибыли туристского предприятия. В этой связи необходимо в перспективе расширить продуктовую путевую линию и увеличить объем продаж, ориентируясь на высокое качество туристских услуг с учетом спроса потребителей.

При этом конкурентными преимуществами туристских предприятий рекомендуется выделить: качество предоставляемых инновационных услуг; стабильную клиентуру; работу с клиентом; эффективную рекламу; низкие

издержки по отношению к конкурентам и другие, что позволят удержать лидирующие позиции на выбранном туристском сегменте. Это также позволит увеличить объемы реализации. Кроме того, с учетом стратегии социально-экономического развития на 2018–2021 гг., предлагается разработать новое направление в их деятельности – активизацию обслуживания регионов, признанных туристскими. Это рост возможности увеличить финансовую результативность или финансовый потенциал туристского предприятия.

Кроме того, было бы целесообразно освоить новые сферы деятельности туристских сфер экономики.

Повышение открытости туристских цен и услуг будет способствовать ускорению социально-экономического развития стран, принимающих туристов, станет своего рода гарантом предсказуемости и необратимости экономических преобразований. С другой стороны, установление искажений цен на туристский продукт и повышение эффективности распределения и использования ограниченных финансовых ресурсов стран приведет к более полному использованию преимуществ международных инновационных туристских продуктов. По мере реализации мер, вытекающих из программы стратегии развития страны на 2017–2021 годы, развитие сферы туристских услуг с более высоким уровнем роста финансовой результативности туристских предприятий, является важнейшим фактором развития международного туризма и увеличения инвестиций, а, следовательно, и ускорения роста туристских сфер экономики.

УДК 336.7

РОЛЬ БАНКІВСЬКОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО КРЕДИТУВАННЯ У РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Чепелюк Г. М., к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів та банківської справи
chepelyk.b@ukr.net

Воронов С. П., здобувач вищої освіти
Черкаський інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

У сучасній Україні поняття інвестиції та інвестування ввійшли в науковий обіг в результаті реформування економіки.

Світовий досвід свідчить, що країни не в змозі розвивати свою економіку без залучення та ефективного використання інвестицій. Акумуляуючи приватний, державний або іноземний капітал, забезпечуючи доступ до сучасних технологій та менеджменту, інвестиції не тільки сприяють формуванню національних інвестиційних ринків, але й пожвавлюють ринки товарів та послуг. Крім того, інвестиції, зазвичай, сприяють заходам макроекономічної стабілізації та дозволяють вирішувати соціальні проблеми трансформаційного періоду.

Вагомий внесок у розробку даної теми зробили українські економісти: Г. Р. Балаянт, І. А. Бланк, О. В. Дзюблюк, О. Г. Євтух, Б. С. Івасів, В. Д. Лагутін, Б. Л. Луців, І. О. Лютий, Т. В. Майорова, А. М. Мороз, С. В. Науменкова, А. А. Пересада, М. Ф. Пуховкіна, М. І. Савлук та інші.

Метою дослідження виступає розробка практичних рекомендацій щодо активізації банківського інвестиційного кредитування в умовах реформування економіки України.

Діяльність банків в інвестиційному забезпеченні діяльності суб'єктів господарювання полягає в тому, що банк виступає головним джерелом мобілізації великих капіталів, необхідних для інвестицій, розширення виробництва. Отримані в такий спосіб ресурси використовуються для інвестування реального сектора економіки шляхом переливання капіталу в найбільш привабливі та перспективні, з інвестиційної точки зору, галузі економіки.

Проблеми залучення коштів банків до інвестування економіки України вимагає всебічного аналізу та усвідомлення умов, які впливають на інвестиційну діяльність банківських установ. Розвиток банківської системи України в цілому і кожного банку зокрема як сьогодні, так і в майбутньому визначатиметься загальним розвитком економіки країни, але вірним є твердження, що банківський сектор має значний вплив на поточний стан економіки держави.

Основними причинами гальмування інвестиційного процесу є нинішні економічні і соціально-політичні умови в Україні. Іноземні інвестори сприймають Україну як країну з виключно високими політичними ризиками. Податкова система в Україні нині недостатньо відповідає вимогам ринкової економіки і відлякує як вітчизняних, так і іноземних інвесторів, тому що перебуває у стані постійного реформування. Це призводить до порушення основних складових її ефективності – справедливості, визначеності та зручності для платників податків.

Слушною є думка В. Подчесової, що власний інвестиційний потенціал, який можна звільнити шляхом детінізації економіки та переходу на європейські норми регулювання банківської діяльності, за розрахунками деяких економістів оцінюється в 10 млрд дол. США [2, с. 38].

Банки, як ніхто інший, зацікавлені в тому, щоб у сфері виробництва здійснювалися повноцінні відтворювальні процеси, що неможливо без відновлення безперервних інвестиційних циклів.

Роль банків в економічному відтворенні та модернізації економіки реалізується наступним чином:

- розширення участі банків в інвестиційних процесах для подальшого розвитку процесів економічного реформування;
- функції банків у становленні ринку фінансових ресурсів, в тому числі ресурсів, призначених для інвестиційних цілей;
- вирішення проблем створення адекватних форм і методів залучення банківських установ до інвестування економіки;

- ініціатива банків через незалежні професійні об'єднання щодо законодавчо-правових стимулів для участі банків в інвестиційних процесах в Україні.

Як підтверджує зарубіжний досвід, банки можуть брати активну участь в інвестиційному процесі, як правило, у трьох напрямках:

- обслуговуванні руху коштів, які належать клієнтам-інвесторам і призначені для інвестиційних цілей;
- мобілізації заощаджень населення і спрямуванні їх на інвестування через ринок цінних паперів;
- вкладенні в інвестиційні проекти власних і залучених ресурсів.

Проведений аналіз обсягів та ефективності банківського інвестиційного кредитування в Україні дозволив виділити низку проблем:

1. Недостатні обсяги довгострокового кредитування інвестиційних потреб підприємств.

2. Серйозним стримуючим чинником участі банків в інвестиційних процесах на вітчизняних підприємствах є високий рівень відсоткових ставок за банківськими кредитами.

3. Заощадження населення становлять досить значний обсяг коштів, які з причин загальної недовіри до банківської системи переважно не потрапляють на банківські рахунки і, отже, не працюють на економіку країни. Так, за різними оцінками, інвестиційний потенціал населення України становить 20 млрд грн. За іншими даними, населення України накопичило 15–20 млрд дол. США [1, с. 84].

Вищевикладені положення дають підстави стверджувати, що вплив банківської системи на розвиток економіки в Україні очевидний і не викликає сумніву. Проте, існують загальноекономічні чинники об'єктивного характеру, які стримують економічний поступ України. До них можна віднести: завищений рівень ставки рефінансування, нерозвинутість фінансового ринку, високі ризики кредитування виробничої сфери, низький рівень заощаджень населення, неналежне законодавче забезпечення інтересів кредиторів, нерозв'язаність назрілих проблем банківської системи.

Отже, сприятливі перспективи інвестиційного банківського кредитування логічно пов'язуються з відновленням реального сектора економіки, ознаки якого спостерігаються в різних галузях економіки. Вирішення цих питань безумовно позитивно вплине на інвестиційну діяльність в Україні, і розглядати їх потрібно шляхом розробки інвестиційних індикаторів функціонування економіки.

Список використаних джерел

1. Гуцал І. С., Тимків А. О. Проблеми та перспективи функціонування інвестиційних банків / І. С. Гуцал, А. О.Тимків // Фінанси України. – 2009. – № 11. – С. 78–87.
2. Подчесова В. Ю. Управління кредитними ризиками та шляхи їх мінімізації / В. Ю. Подчесова // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2008. – Вип. 205. – Т. 4. – С. 967–972.

УДК 334.78(477)
**СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРУ
ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

Чхайдзе В. О., аспірантка
Чернігівський національний технологічний університет
toriachkhaidze@gmail.com

Корпоративні структури визначають рівень і темп економічного поступу держави, дозволяють удосконалити внутрішню структуру соціально-економічного забезпечення, наситити систему руху товарів, створити фінансову платформу для функціонування бюджетної системи тощо. На сьогодні Україна має певні диспропорції розвитку реального сектору економіки, що зумовлює невідкладність ініціації якісних змін у функціонуванні корпоративного сектору як складової, що здатна забезпечити висхідне економічне зростання країни та задовольнити потреби громадянського суспільства.

Розглядаючи корпоративний сектор національної економіки, можна зробити висновок про те, що його діяльність протягом останніх років характеризується складною динамікою та низьким рівнем ефективності. Так, станом на 1 травня 2018 року підприємств з корпоративним управлінням в Україні налічується 612693 од. при загальній кількості юридичних осіб 1251673 од., що складає 48,9 %. При цьому, найбільша кількість суб'єктів ЄДРПОУ зареєстрована у м. Києві – 285 тис. 785 од.

Світовий досвід у сфері корпоративного управління доводить, що його найдієвішою формою є акціонерні товариства. В Україні на них припадає лише 2,38 % від загальної кількості підприємств корпоративного сектора. При цьому його більшу частку, а саме 96,45 % складають товариства з обмеженою відповідальністю (табл. 1). Це пояснюється тим, що на товариства з обмеженою відповідальністю переважно зорієнтовані суб'єкти малого підприємництва, частка яких в Україні становить 95,4 %. Помітне місце за своєю питомою вагою у вітчизняному корпоративному секторі посідають асоціації, на які припадає 0,39 %, що становить 2 931 од. Найменш поширеною формою є консорціуми, вона складає лише 0,01 % підприємств з корпоративним типом управління, що становить 76 од. по Україні.

Кількісна динаміка розвитку національного корпоративного сектору є досить нестабільною. Проте в останні роки ми можемо спостерігати стійку тенденцію до зростання кількості корпоративних підприємств загалом та зменшення кількості збиткових підприємств, що може свідчити про повільне «оздоровлення» економіки країни в цілому.

Опрацювання наукових та статистичних джерел з питань функціонування корпоративного сектору в Україні дозволило виокремити негативні чинники, що перешкоджають його ефективному розвитку, зокрема: формування тіньової частки корпоративного сектора; велика питома вага збиткових підприємств; ігнорування керівниками корпоративних структур інноваційних методів управління; недосконалість законодавчої бази; недотриманням норм

законодавства; високий рівень асиметричності та закритості інформації про діяльність підприємств; низький рівень соціальної відповідальності бізнесу; відсутність окремого органу, який здійснював би контроль за діяльністю суб'єктів корпоративного сектору; низький рівень фіскальної культури; корупційний тиск; недостатній рівень знань з корпоративного управління у керуючих осіб тощо.

Таблиця 1

Показники корпоративного сектора України за організаційними формами станом на 01.05.2018

Вид об'єднання	2014 р. (од.)	2015 р. (од.)	2016 р. (од.)	2017 р. (од.)	2018 р. (од.)	Темп росту 2018/2014 (%)
Акціонерне товариство	23501	15811	15471	15030	14597	62,11
Товариство з обмеженою відповідальністю	500131	464833	501917	545706	590957	118,16
Товариство з додатковою відповідальністю	1542	1320	1351	1406	1465	95,0
Повне товариство	1946	1340	1364	1366	1333	68,50
Командитне товариство	601	386	385	382	377	62,73
Асоціація	3099	2218	2284	2352	2391	77,15
Корпорація	782	564	563	558	559	71,48
Консорціум	90	65	66	70	76	84,44
Концерн	330	195	195	193	188	56,97
Інші об'єднання юридичних осіб	1299	761	760	755	750	57,74
Разом	533321	487493	524356	567818	612693	114,88

Джерело: [2]

Для подолання зазначених тенденцій необхідно вжити наступні заходи: удосконалення нормативних актів законодавчої бази, що безпосередньо регулює діяльність корпорацій, які б враховували усі аспекти їх функціонування; створення спеціального органу, який би контролював діяльність корпоративних підприємств, слідкував за дотриманням законодавства; зменшення податкового тиску; запровадження нової якісної державної економічної політики, яка буде спрямована на підвищення стійкості національної економіки до кризових явищ; формування інституцій, які б впроваджували корпоративне управління західного зразка; використання методології оцінки фіскальних ризиків, що пов'язанні з діяльністю корпорацій.

Покращення стану корпоративного сектора України сприятиме якісному та кількісному зростанню економіки України, дозволить створити підґрунтя для її рівноправної інтеграції у світовий економічний простір.

Список використаних джерел

1. Про затвердження плану пріоритетних дій Уряду на 2018 рік: Розпорядження КМУ від 29 березня 2018 року № 244 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/244-2018-p#n10>.

2. Структура корпоративного сектора України за організаційно-правовими формами господарювання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Оліфіренко Л. Нормоутворююча функція держави у механізмі взаємодії корпоративних структур із інституціональним середовищем / Л. Оліфіренко // Ефективність державного управління: зб. наук. праць. – 2012. – Вип. 30. – С. 235.
4. Прохорова В. Розвиток корпоративного сектору як передумова ефективної реалізації трансформаційних процесів в економіці / В. Прохорова // Вісник економіки транспорту і промисловості: зб.наук.праць. – 2017. – Вип. 57.

УДК 658

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Шабанова О. В., к.е.н.

доцент кафедри фінансів та банківської справи

guryeva.olena@gmail.com

Іпатов В. В., здобувач вищої освіти

Черкаський інститут

ДВНЗ «Університет банківської справи»

На сучасному етапі розвитку підприємництва, якому властиве зростання ролі глобалізаційних процесів, цифровізаційні перетворення, динамізм та невизначеність, проблеми пошуку механізмів ефективного господарювання набувають все більшої значущості. Ефективне функціонування сучасних підприємств в умовах нестабільності економіко-політичної ситуації в країні потребує знань та володіння об'єктивною інформацією щодо оточуючого середовища. Масштаби впливу як зовнішнього, так і внутрішнього середовища залежать від специфіки роботи підприємства, його організаційної структури, галузі виробництва, розміру та виду діяльності підприємства [1, с. 103]. Визначення та врахування усіх факторів, що впливають на роботу підприємства, є актуальним питанням сталого розвитку національної економіки.

В економічній літературі існує значна кількість трактувань поняття «ефективність». Проте, по суті, всі вони зводяться до того, що ефективність визначається як співвідношення кінцевого результату до витрат на його досягнення. Управління – це сукупність прийомів, форм і методів цілеспрямованого впливу на об'єкт з метою досягнення конкретних цілей [2, с. 108].

Проаналізувавши вищезазначене, можна стверджувати, що управління ефективністю – це процес цілеспрямованого використання різних методів та прийомів з метою забезпечення сталого та безперервного підвищення ефективності діяльності підприємства, тобто максимізація кінцевих результатів при мінімізації витрат на їх досягнення.

Більшість науковців виділяють наступні чинники підвищення удосконалення управління ефективністю підприємств:

- управління витратами і ресурсами;
- напрямки розвитку і удосконалення виробництва та іншої діяльності;
- напрями удосконалення системи управління підприємством та всіма видами його діяльності [3].

Дієвий та ефективний механізм управління витратами на підприємстві з урахуванням різноманіття поставлених перед ним завдань повинен включати чотири основні елементи, які відповідають функціям менеджменту: планування, організація, мотивація та контроль.

Планування є важливою складовою в системі управління витратами, оскільки передбачає визначення цілей і завдань, обґрунтування планів зміни витрат, вибір напрямів та методів їх виконання. Планування виступає важливим елементом управління витратами, оскільки воно допомагає оцінювати ефективність використання всіх ресурсів підприємства, дозволяє виявляти резерви зниження витрат, збирати і готувати інформацію для їх обґрунтованого планування і приймати ефективні управлінські рішення.

Не менш важливим елементом в системі управління витратами є організація, яка спрямована на розподіл, закріплення та нормування обсягу робіт між учасниками виробничого процесу, встановлення граничного рівня витрат, а також визначає відповідальних та в разі недотримання встановлених обмежень.

Третім елементом управління витратами є мотивація. Вона спрямована на пошук способів впливу на учасників виробничого і торгового процесу, які спонукають дотримуватися встановлених планом витрати і знаходити можливості їх зниження. Подібний спосіб дій може мотивуватися як матеріальними, так і моральними факторами.

Контроль складає заключний елемент в системі управління витратами на підприємстві. Він має на меті перевірку виконання управлінських рішень з планування витрат, а також оцінку ефективності виконання цих рішень і встановлення зворотного зв'язку з метою планування результатів діяльності наступних періодів. Зазначимо, що всі елементи системи управління витратами тісно взаємопов'язані і виражають безперервний цикл, в якому кожен попередній елемент є обов'язковим для виконання наступного, а результати моніторингу та контролю використовуються для проведення аналізу [4, с. 112].

Процес управління витратами є досить складним і динамічним явищем, метою якого є досягнення високого економічного результату діяльності підприємства. Як зазначалося раніше, його суть не зводиться лише до зниження затрат підприємства, оскільки управління витратами поширюється на всі складові елементи управління витратами. Важливо зауважити, що від правильності вибору методу управління витратами залежить успішна діяльність підприємства і його конкурентоспроможність зокрема, особливо в умовах неминучого посилення конкуренції з боку іноземних підприємств, які володіють сучасними виробничими і управлінськими технологіями. Отже, одним із пріоритетних напрямків управління витратами є впровадження

новітніх технологій, що спрямовані на підвищення якості продукції та збільшення продуктивності виробництва з метою зниження витрат на одиницю продукції та зміцнення її конкурентоспроможності на внутрішньому і світовому ринках.

Таким чином, можна зробити висновок, що управління ефективністю є цілеспрямованим процесом використання різних методів та прийомів задля забезпечення сталого та безперервного підвищення ефективності діяльності підприємства. Одним із основних чинників удосконалення управління ефективністю підприємств є управління витратами та ресурсами підприємства. Ефективний механізм управління витратами підприємства повинен включати чотири основні елементи. Вищезазначені елементи відповідають функціям менеджменту, а саме: планування, організація, мотивація та контроль. Всі елементи системи управління витратами є досить важливими і знаходяться в тісному взаємозв'язку одне з одним, оскільки кожен попередній елемент є обов'язковим для виконання наступного. Зростання ролі глобалізаційних процесів та посилення конкуренції з боку іноземних підприємств вимагає від вітчизняних підприємств впровадження та подальшого розвитку передових технологій задля підвищення якості продукції та в кінцевому результаті зниження витрат на одиницю продукції.

Список використаних джерел

1. Руденко М. В. Управління підприємствами з урахуванням позицій зацікавлених сторін / М. В. Руденко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2016. – Вип. 29. – С. 103–109.
2. Керанчук Т. Л. Концепція вартісно-орієнтованого управління підприємством та можливості її адаптації в Україні / Т. Л. Керанчук // Фінанси України. – 2011. – № 7. – С. 104–114.
3. Андрющенко О. М. Підвищення ефективності діяльності підприємств [Електронний ресурс] / О. М. Андрющенко, О. П. Яковенко. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/1_NIO_2014/Economics/10_153634.doc.html.
4. Покорницкая Е. В. Управление затратами как составляющая обеспечения конкурентоспособности предприятия / Е. В. Покорницкая // Міжнародний науковий журнал. – 2016. – № 9. – С. 110–114.

УДК 338.24

ЕВОЛЮЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Швидка О. Б., к.н.соц.ком., доцент

доцент кафедри менеджменту та соціально-гуманітарних дисциплін

Голікова І. О., здобувач вищої освіти

Харченко О. С., здобувач вищої освіти

Харківський інститут

ДВНЗ «Університет банківської справи»

Уперше концепція соціальної відповідальності бізнесу (CSR – Corporate Social Responsibility) була сформульована в середині ХХ століття. Відповідно

до цієї концепції, бізнес, окрім виробництва продуктів і послуг в рамках правового поля, добровільно бере на себе додаткові зобов'язання перед суспільством за виконання різного роду соціальних програм на безоплатній основі.

Довгий час серед вчених не було єдиної думки щодо фундаментальних основ соціальної відповідальності. Одним з перших, хто чітко сформулював свою позицію, був нобелівський лауреат М. Фрідман. Його теорія обмежувала мотиви вирішення бізнесом соціальних проблем максимізації прибутку. У роботі «Соціальна відповідальність бізнесу полягає в підвищенні його прибутків» (1970) вчений наголошував, що корпорація повинна орієнтуватися на максимізацію прибутку для акціонерів, а менеджери, які практикують «соціальну відповідальність», крадуть гроші у власників, а також втручаються в сферу, що лежить за межами їх професійної компетенції.

У становленні і розвитку концепції соціальної відповідальності бізнесу в ХХ столітті можна виділити три етапи наведених у табл. 1.

Таблиця 1

Етапи становлення концепції соціальної відповідальності

Перший етап 1960-ті – сер. 1970-х рр.	Другий етап сер. 1970-х – п. 1980-х рр.	Третій етап поч 80-х рр. ХХ ст
Розвиток соціальної допомоги, при цьому різко розмежовувалися економічна і соціальна активність. Г. Боуена «Соціальна відповідальність бізнесмена»- СВ- ухвалення таких рішень або тримання такої лінії поведінки, які були б бажаними з позицій цілей і цінностей суспільства. К. Девіса, -соціальна відповідальність-рішення і дії бізнесменів, які виходять за межі прямого економічного або технічного інтересу фірм. Дж. МакГуір, «корпорація має не тільки економічні і правові зобов'язання, а й несе якусь відповідальність перед суспільством, що виходить за їх межі».	Ідея стратегічної філантропії. А. Керролл СВ- «Відповідність економічним, правовим, етичним і дискреційним очікуванням, запропонованою товариством організації в даний період часу»[2]. На цьому етапі великі корпорації починають усвідомлювати необхідність включення соціальної складової в стратегію розвитку: використання в корпоративних стратегіях принципів соціальної відповідальності збільшує адаптивність і ефективність підприємницької системи, з одного боку, і підвищує статус підприємства в очах суспільства і держави, з іншого боку.	Концепція «Зацікавлених сторін», «етики бізнесу» і «корпоративного громадянства». Stakeholders interests», -багатоаспектне врахування інтересів і очікувань всіх учасників діяльності корпорації: працівників, споживачів, постачальників, інвесторів, акціонерів, партнерів, регулюючих органів, профспілок, місцевої громади і т. п.

Найважливішу роль у становленні та розвитку концепції «Stakeholders interests» зіграли роботи Р. Фрімена [1]. Вчений вважав, що для кожної організації, суспільство являє собою систему зацікавлених сторін, що включає в

себе індивідуумів та колективів, які впливають на прийняття компанією рішення.

У сучасній економічній літературі термін «соціальна відповідальність» застосовується в двох аспектах: для визначення соціальної діяльності компанії, орієнтованої на зовнішню складову та для створення позитивного іміджу. В обох випадках джерелом соціальних благ є економічна діяльність підприємства, від ефективності якої залежить рівень та розміри надання соціальних благ підприємствами.

Єдиного підходу до визначення кордонів соціальної відповідальності компаній не існує, що обумовлено різними підходами до оцінки її значущості та доцільності. Для аналізу різних аспектів втілення соціальної відповідальності в реальність можна виокремити три рівні. Перший – економічна модель держави, другий- підхід до впровадження соціальної відповідальності в діяльність компанії і третій рівень – модель корпоративного управління , що зображені у схемі на рис. 1.

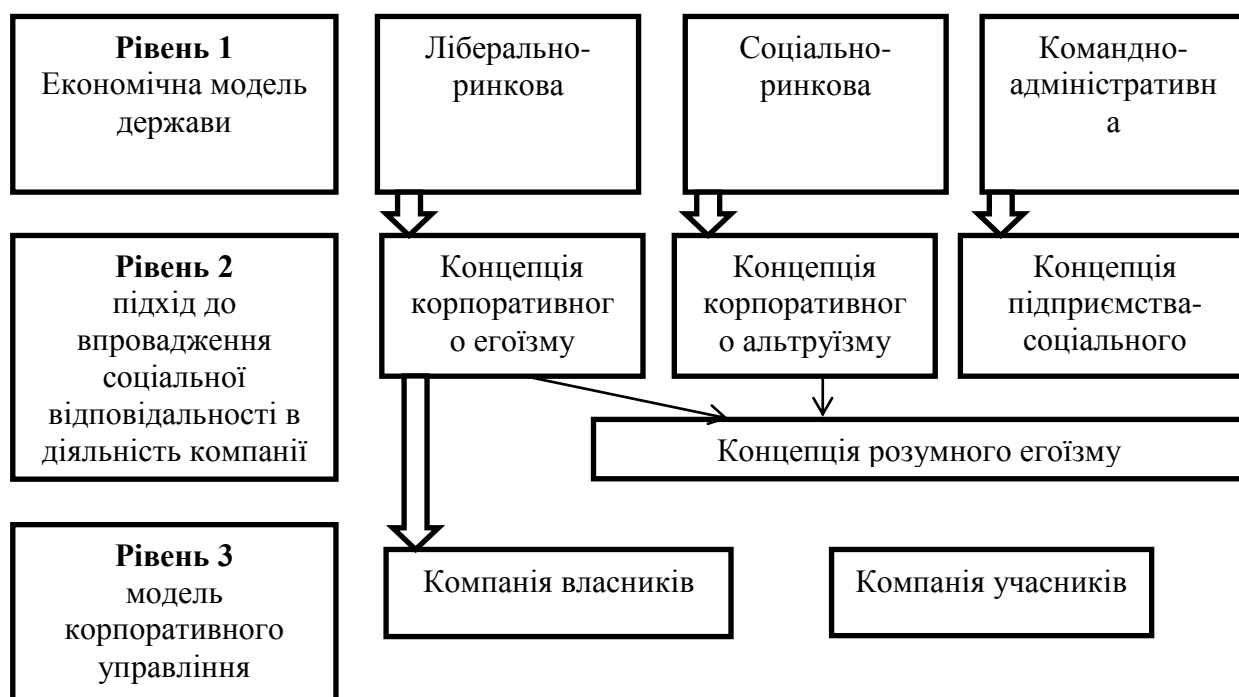


Рис. 1. Рівні реалізації концепції соціальної відповідальності
Джерело: Сформовано автором на основі [3]

У національному господарстві України в значній мірі наявні всі рівні реалізації концепції соціальної відповідальності. У той же час існуючу систему соціальної відповідальності не можна назвати повноцінно гармонійною, адже більшість її елементів виникли не еволюційним шляхом розвитку ринкових відносин, а лишились як спадок від радянської системи соціального забезпечення.

Таким чином, сутність соціальної відповідальності підприємства являє собою свідоме відношення господарюючого суб'єкту до вимог соціальної

необхідності, цілей, норм та цінностей, розуміння наслідків діяльності для окремих соціальних груп та осіб, для прогресу суспільства.

Список використаних джерел

1. Friedman M. The social responsibility of business is to increase its profits // New York Times Magazine. 1970. Sept. 13.
2. Carroll A. B. A three-dimensional conceptual model of corporate performance // Academy of Management Review. 1979. № 4 (4). P. 500.
3. Петрушенко Юрий Николаевич Особенности реализации концепции социальной ответственности бизнеса в национальном хозяйстве Украины // JIS. 2013. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-realizatsii-kontseptsii-sotsialnoy-otvetstvennosti-biznesa-v-natsionalnom-hozyaystve-ukrainy>.

УДК 658.14:005.334

**РИЗИКИ В УПРАВЛІННІ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ОРГАНІЗАЦІЇ
ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ**

Кочума І.Ю., к.е.н., доцент
завідувач кафедри менеджменту та
інформаційних технологій
innkoc@gmail.com

Гарбар В., здобувач вищої освіти
Черкаський інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Успішне функціонування підприємства неможливе без забезпечення достатнього рівня та ефективного використання оборотних активів. Це визначає актуальність функціонування сучасної системи управління ними та мінімізації ризиків їх використання.

Вивченням питань управління оборотними активами присвячена значна кількість праць вітчизняних і зарубіжних науковців. Зокрема, вагомий внесок у дослідження цих проблем здійснили такі відомі науковці як: Г. Ф. Білоусенко, Д. В. Полозенко, І. В. Алексєєв, Д. Л. Ящук, О. В. Павловська, І. А. Бланк, О. С. Бондаренко, Г. В. Брушко, Л. А. Демчук, М. З. Пізенгольц та ін. Однак ризики, що пов'язані з використанням оборотного капіталу, зумовлені викликами, що постали перед вітчизняними підприємствами в сучасних умовах ще недостатньо досліджені у науковій літературі.

Більшість дослідників управління оборотними активами визначає як систему заходів, що націлених на оптимізацію складу, джерел та обсягу їх фінансування з метою підвищення ефективності його функціонування [1].

Ризики в управлінні оборотними активами визначаються здатністю підприємства до погашення заборгованості, яка виникла внаслідок їх виникнення. Основними з них є:

— нестача грошових коштів та виробничих запасів, яка здатна призвести до перебоїв у процесі виробництва, втрати значної частини прибутку;

— наявність зайвих оборотних активів, що призводить до виникнення зайвих витрат на фінансування, недоотримання доходу;

— ризик втрат, що провокує зменшення капіталу підприємства. Сюди можна додати ризики, пов'язані зі зміною валютного курсу за наявної зовнішньоекономічної діяльності організації, несвоєчасна подача інформації про матеріали, зміна умов співпраці тощо.

Слід зазначити, що ризики при управлінні оборотними активами виникають окремо у кожному із видів активу. Проблеми в управлінні активами можуть виникати внаслідок людського фактору, що впливає на кінцевий результат діяльності. У зв'язку з цим управління оборотними активами має бути спрямоване на оптимізацію:

— розміру грошових коштів через постійний контроль за розміром оборотних активів у грошовій, абсолютно ліквідній формі;

— структури і складу оборотних активів за допомогою прискорення оборотності оборотних активів;

— структури товарів шляхом зменшення випуску товарів із низькою рентабельністю;

— запасів підприємства шляхом оцінки загальної потреби у сировині на плановий період, періодичного уточнення оптимальної партії замовлення сировини, регулярного контролю умов зберігання запасів;

— рівня дебіторської заборгованості шляхом проведення контролю за станом розрахунків із дебіторами, оцінки платоспроможності та ділової репутації дебіторів [2].

Мінімізувати ризики в управлінні оборотними активами можна також шляхом скорочення тривалості фінансового циклу і підвищення рентабельності внаслідок своєчасного використання тимчасово вільних залишків грошових активів для формування ефективного портфеля поточних фінансових інвестицій.

Отже, ризики в управлінні оборотними активами організації погіршують показники ефективності підприємства, знижують її ліквідність, рентабельність та платоспроможність. Існує чимало способів, зазначених нами вище, для покращення ефективності управління оборотними активами, впровадженням яких мають займатись фінансові менеджери.

Список використаних джерел

1. Кірдіна О. Г. Управління оборотними активами підприємств / О. Г. Кірдіна // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – № 43. – С. 133–137.
2. Ефективне управління оборотними активами як механізм фінансового оздоровлення підприємства [Електронний ресурс] // Режим доступу : http://www.rusnauka.com/NPM/Economics/10_10_zabara.doc.htm.

УДК 368.86

УПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАХОВОЇ ПОСЛУГИ В УКРАЇНІ

Полях С. С., викладач кафедри
фінансів та банківської справи
poljashonok@ukr.net

Кот М. В., здобувач вищої освіти
Черкаський інститут

ДВНЗ «Університет банківської справи»

У сучасних умовах швидких змін і трансформацій важливим елементом діяльності в будь-якій сфері є пристосування до потреб часу та впровадження нових товарів та послуг. Страхова діяльність завжди потребує змін та інноваційності, адже з плином часу кількість ризиків постійно збільшується і їх страхування є необхідною складовою сучасного розвитку страхового ринку.

В Україні впровадження нових страхових продуктів потребує ретельного відбору та аналізу. Особливо це стосується тих інновацій, що запозичуються із-за кордону. В роботі пропонується розглянути доцільність такого страхового продукту як страхування шлюбу.

На сьогодні розлучення є однією із найскладніших соціальних проблем майже в усіх сучасних суспільствах. Україна також не стала виключенням. У Європейському Союзі на рік припадає 1 мільйон розлучень. Якщо в день приблизно фіксується 6 тисяч шлюбів, то майже 3 тисячі пар офіційно розривають свої стосунки, що становить 50 %. У США 53 % шлюбів закінчуються розлученням [1].

З укладених шлюбів в Україні 50-60 % розпадаються на ранніх етапах спільного життя (від 3 міс. до 2 років). У західних регіонах країни фіксується 30 % розлучень, а у східних – 70 %. Це свідчить про те, що українські сім'ї вже не є такими міцними як колись [2].

Ймовірність розірвання шлюбу залежить від багатьох факторів, серед яких основними є:

- вік – пари, яким до заключення шлюбу 20 років або менше, мають вищий рівень вірогідності розлучення;
- доходи – пари з низькими доходами більше розлучаються, ніж добре забезпечені;
- релігія – у католиків і євреїв низький рівень розлучень порівняно з християнами [1].

Основні мотиви, що штовхають пари на такий рішучий крок у стосунках криються в соціально-економічних і психологічних факторах. Незадоволеність житловими умовами, матеріальний розрахунок при шлюбі, відмінність у потребах, цілях та інтересах, несхожість характерів, скупість, грубість і сварливість, нова любов і зрада. Саме з такими ситуаціями може стикнутися

подружжя. І небажання вирішувати ці питання приводить до швидких рішень розірвання шлюбу.

Страховання шлюбу ставить на меті створення додаткових стимулів збереження сім'ї. Послуга має за основу одну із функцій страхування, а саме заощадження. Щоб зрозуміти доцільність інноваційної послуги у страхуванні інтересів необхідно ознайомитися з її головними параметрами та умовами.

Угода укладається на строк від 3 до 7 років. Сторонами страхування є страхова компанія та подружня пара. Як чоловік, так і дружина мають рівні права та обов'язки за такими договорами. Страхові внески здійснюються один раз на рік у розмірі від 2000 грн. Страховим випадком є офіційне розлучення, що встановлене у судовому порядку.

Диференціація внесків залежить від особливостей кожного договору страхування. При оцінюванні до уваги береться психологічна сумісність страхувальників, їхній матеріальний стан і характер поведінки в різних життєвих ситуаціях. За результатами дослідження та застосування необхідних середніх показників із статистики шлюбів і розлучень, визначається ймовірність розірвання шлюбу на певних етапах спільного життя.

Виплати в разі розірвання шлюбу також різняться та залежать від кількості років перебуванні у таких цивільно-правових відносинах:

- при розірванні на 3 році одруження – 50 % страхової суми;
- при розірванні на 4 році одруження – 60 % страхової суми;
- при розірванні на 5 році одруження – 70 % страхової суми;
- при розірванні на 6 році одруження – 75 % страхової суми;
- у разі перебуванні у шлюбі 7 років і немає явних причин до розлучення виплачується 100 % страхової суми та додатково 15 % до суми в якості винагороди за благополучне сімейне життя.

Умови виплати страхової суми в різних випадках також можна вказати в договорі індивідуально. Виплати можуть проводити одноразово або з розбивкою на періоди. Також виплату може отримувати третя особа, наприклад у разі розлучення виплата здійснюється на користь дитини, а не когось із батьків. Інші умови включаються за згодою сторін.

Зазначимо, що виплата буде здійснена постраждалій стороні під час розлучення. Розлучення має встановлюватися лише у судовому порядку. При добровільному розірванні стосунків виплати не здійснюються. Також виплати не відбуваються в разі судимості одного із подружжя, виявлення психічних відхилень, зловживання алкогольними напоями та наркотичними речовинами, а також у виявленні фіктивності шлюбу.

Такий продукт у страховій діяльності допомагає втримати молоді пари від легковажного розірвання стосунків і формує надійну фінансову подушку в разі збереження сумісного життя. Така перспектива в майбутньому дає змогу витратити ці кошти на здійснення мрії або втілення планів, що вони матимуть у майбутньому.

Такий продукт у страховій діяльності допомагає втримати молоді пари від легковажного розірвання стосунків і формує надійну фінансову подушку в разі збереження сумісного життя. Така перспектива в майбутньому дає змогу витратити ці кошти на здійснення мрії або втілення планів, що вони матимуть у майбутньому.

З іншого боку, розірвання шлюбу на різних етапах є досить складним процесом і в більшості випадків дорогим. За статистичними даними після

розлучення, особи, що перебували у шлюбі опиняються за межею бідності. Складне фінансове становище не дає їм змоги гідно забезпечувати себе та далі будувати своє життя.

Оформивши договір страхування шлюбу, особи також страхують себе і від таких життєвих ситуацій. Оскільки в Україні рівень розлучень постійно зростає, то впровадження такої послуги є досить актуальним і необхідним. Вона має змогу не лише розширити спектр страхування ризиків, а й стати одним з елементів системи заходів щодо вдосконалення та підтримання інституту сім'ї у суспільстві.

Список використаних джерел

1. Статистика розлучень в Україні та світі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.simyapidpokrovom.lviv.ua/?p=7818>.
2. Розлучення та його суспільні наслідки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://avtosmile.com.ua/64-rozluchennya-ta-yogo-suspln-naslcki-shlyub-statistika-motivi-rozluchen.html>.

ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТОК БАНКІВСЬКИХ СИСТЕМ СВІТУ

UDK 336.711

THE MECHANISM FOR MANAGING THE FINANCIAL STABILITY OF THE BANK

Babenko M.

Postgraduate, SHEI «Banking University»

Kharkiv Education and Scientific institute

babenkomv2011@gmail.com

At present unstable economic situation in the country, providing social development is possible only on the basis of positive change, in particular by strengthening the entity's financial position. The efficiency bank depends on how quickly they will adapt to changes in market conditions. Maintain its position in a market economy, banks can use financial management, whose main function is objective financial analysis, forecasting and modeling business.

Banks to adapt to new economic conditions face significant financial difficulties due to the incorrect redistribution of assets and sources of their formation. In this context, the question of creating a unified methodology for assessment and analysis of financial condition as the foundation for effective functioning.

As of 1 August 2018, 82 banks were operating, with the number of banks on the market remaining unchanged since the start of 2018. Two of these banks received permission from the NBU to terminate banking operations and become financial companies. Two other banks were authorized to merge. Once these plans are realized, the number of banks will drop to 78. The overall sector's concentration has not changed: the top-20 banks still hold 90,7 % of net assets. State-owned banks continue to dominate the market, accounting for 55,1 % of total net assets and 63,5 % of total household deposits.

Delay in resuming cooperation with the IMF is the key risk to the banking sector's performance. The absence of clear signals on the IMF program resumption could significantly undermine the banks' appetite for lending and slow down growth in deposits, in particular hryvnia deposits. That said, today the banking sector is resilient to external shocks. It should therefore sustainably operate under any macroeconomic scenario [1].

One of the most important components analysis and effective management is to ensure the sustainable development of the bank and its financial stability. The concept of financial stability is complex and multifactor, which is caused by the economic environment in which the activities of the bank, and one of the most important components analysis and effective management is to ensure the sustainable development of the bank and its financial stability. The concept of financial stability is complex and multifactor, which is caused by the economic environment in which

the activities of the bank, and the results of its operations, the ability to adequately respond to changing internal and external factors. Evaluation of stability of the financial condition to determine how effectively manages the financial resources of the bank.

Based on the general opinion of economists by offering financial stability of the bank understand multifaceted category of the financial position of the bank and is influenced by external and internal factors determine the optimal value of assets and liabilities, which in turn ensures the bank's ability to perform its obligations' Liabilities and promote.

Managing financial stability of the bank is one of the most important functional areas of financial management, which is closely related to other management systems. Managing financial stability of banks is a system of principles and methods for developing and implementing management decisions related to the provision of such state financial resources, their formation and distribution that would allow the bank to develop on the basis of profit growth and equity while maintaining solvency and creditworthiness, and to ensure and maintain financial balance of the bank.

Fig. 1 shows the main components of the mechanism of management of financial stability of the bank.

Such management of financial stability with the use of the financial mechanism can achieve the desired result only expedient combination of interference directed all its elements. To do this, it must meet the following requirements: the willingness of each element of the financial mechanism pursuant to its inherent load; directed at the actions of all elements of the financial mechanism, which ensures the interests of all subjects of financial relations; feedback all elements of the financial mechanism of various vertical and horizontal levels; timely response elements of the financial mechanism of higher-level changes are influenced by elements of the lower level.

The basis of the effective functioning of any financial mechanism is consistent, purposeful and complementary functioning of all parts of the mechanism. The main purpose of a mechanism to ensure the financial sustainability of banks is to achieve financial security and stability of their operation and development in current and future periods [2].

Examining the mechanism to ensure financial stability and its structural elements, we can say that a system of forms, methods, techniques, instruments, norms and standards, and legal, information, software and hardware and staffing, in which the bank achieved a state of financial resources, their formation, distribution and use, allowing the bank to develop on the basis of profit growth and equity while maintaining solvency and creditworthiness in terms of the acceptable level of risk.

Thus, the implementation of certain primary objective mechanism to ensure the financial stability of banks should be aimed at solving such basic tasks as maintaining an optimal capital structure positions to ensure the effective development opportunities in the long run; permanent solvency and liquidity of the bank; maximum profitability of operational, financial and investment activities; Match of capital to be employed, the amount of assets needs generated; balance the cash flows of the bank; minimum cost of debt capital to attract business.

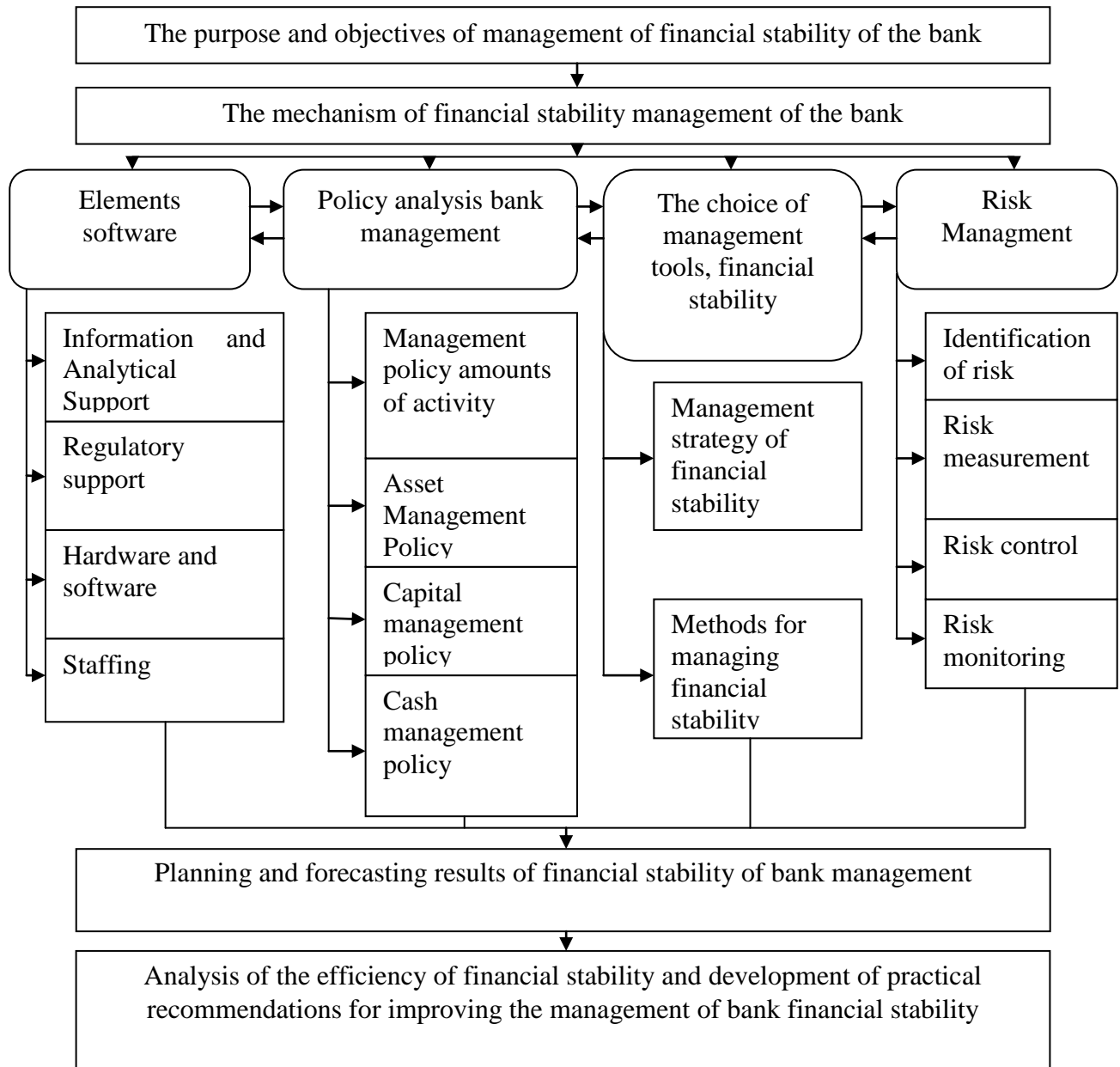


Fig. 1. The main components of the mechanism for managing the financial stability of the bank

The results of the research can be concluded that financial stability - is a complex concept that is influenced by various financial and economic processes. It must be defined as a state of financial resources, the efficiency of their deployment and use, at which the development of all areas on the basis of income and asset growth while maintaining solvency and creditworthiness. Financial stability reflects the economic relations that shape the financial mechanism to ensure forward movement of social and economic development.

References

1. Banking Sector Review (2018). National Bank of Ukraine. Retrieved from [https:// bank.gov.ua/doccatalog/document?id=75309549](https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=75309549).

2. Азаренкова Г. М. Модельовання фінансової стійкості сучасного підприємства / Г. М. Азаренкова, О. А. Чурилова // Економічний вісник національного гірничого університету. – 2010. – № 4. – С. 44–51.

УДК 336.764

МОНІТОРИНГ ВЗАЄМВІДНОСИН НА СВІТОВИХ РИНКАХ АКЦІЙ

Благун І. І.

викладач кафедри менеджменту і маркетингу
ДВНЗ Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника
ml_meloyn@ukr.net

Розвиток фінансових ринків і лібералізація потоків капіталу створили для інвесторів нові можливості диверсифікації ризиків, ідея яких полягає в аналізі використанні руху цін на акції на зовнішніх ринках з альтернативною та галузевою спрямованістю. Інакше кажучи, це пов'язано з розвитком ринків у різних макроекономічних умовах. Тобто, диверсифікація є ефективною тоді, коли інвестиції в акції суб'єктів господарювання різних країн будуть генерувати більші очікувані прибутки і сприяти зниженню негативних наслідків окремих ризиків. З іншого боку, наявна лібералізація товарних ринків і ринків праці сприяє розвитку економік країн, які мають аналогічні інтереси, функції, що обумовлює подібність їхньої економічної поведінки. Таким чином, лібералізація може сприяти розвитку внутрішніх фінансових ринків, але також вона буде піддавати їх ризикам з більшою волатильністю [1].

Глобалізація економіки здатна призвести до того, що норми прибутковості акцій можуть бути тісно пов'язані з їх нормами на світових ринках. Така ситуація на нашу думку пов'язана з тим, що інтеграція ринків капіталів, зокрема, ринку акцій, може пом'якшити його залежність від макроекономічних показників вітчизняної економіки. Оскільки цінові механізми є координатором ринкових відносин, то збільшення мобільності капіталу може в недалекому майбутньому призвести до зменшення потенційної прибутковості.

Проте, як показує аналіз проведених досліджень, відносини ринків капіталів в більшості випадків пов'язані з інтеграцією національних економік. Відповідно до теоретичної моделі Канови та Де Ніколо, чим тісніші відносини між національними економіками, тим сильнішим повинен бути зв'язок між біржовими індексами [2]. Така гіпотеза доведена у дослідженнях, проведених Нассегом і Штраусом, які підтвердили вплив промислового виробництва, короткострокових процентних ставок і біржових індексів в Німеччині на біржові індекси інших ринків Західної Європи [1].

Крім цього відносини між ринками капіталів в певній мірі можуть визначатися поведінкою інвесторів, які розглядають окремі ринки капіталів не

ізолювано, а як один глобальний ринок. Основна проблема полягає в ідентифікації потоків капіталу. Вільний розвиток потоків капіталу, як між ринком капіталів та фінансовим ринком у глобальному масштабі може призвести до цінових зв'язків між ними.

Щоправда, на практиці спостерігається градієнт відносин між ринками капіталів. Згідно із даними дослідженнями, найтісніші зв'язки були виявлені між європейськими ринками, та американським ринком в цілому, тоді, як їх зв'язки з ринками Азії є слаборозвинутими. Значні дослідження провели Раджу і Гош, які провели аналіз середніх денних нормам прибутковості і денною волатильністю на різних ринках [2]. Їхнє дослідження вказало на значну подібність між європейськими ринками, які при низькій нормі прибутковості характеризуються високою волатильністю. Значна волатильність також була притаманна ринкам, які перебували на стадії розвитку в Індонезії, Бразилії та Південній Кореї. З-поміж них найбільш стабільним виявився індійський ринок, який характеризувався найбільшою середньою денною нормою прибутковості, при відносно невеликій волатильності.

Відносини американського та китайського ринку були досліджені Сінді [2]. Згідно із його дослідженнями, переломним моментом їхньої цінової інтеграції став вступ Китаю до СОТ. Також вдалось налагодити низку тісних зв'язків на менш розвинутих ринках. що стосується, наприклад, Тихоокеанських країн, регіону Перської затоки, ринків Азії у стані розвитку, та європейських країн, зокрема, мова про відносини між державами Центральної, Східної і Західної Європи.

Це наводить на думку, якщо між цінами акцій на різних ринках капіталів існують зв'язки, то це означає, що на них впливають спільні чинники, а визначення тісноти зав'язків вказує на визначення їх значимості під час встановлення цін. Теоретично, це означає, що ціни на акції підлягають закономірній єдиної ціни, а акції трактуються інвесторами як однорідні товари. Відтак, активи з однаковим ризиком повинні демонструвати ту ж саму очікувану норму прибутку. У зв'язку з тим, що волатильність різних ринків капіталів є наближеною, інвестори очікують на одну і ту саму норму прибутку. З цим пов'язана подібна реакція різних ринків на надходження певних збурень [3].

Нова інформація, специфічна для національних ринків, здатна спричинити у них тимчасову іншу поведінку. Проте, це не порушує їхніх довгострокових відносин, оскільки після подолання тимчасових перешкод ринки можуть повернутись до первинного стану рівноваги або ж може бути визначений зовсім новий рівень рівноваги.

Список використаних джерел

1. D., Nissim, S. H., Penam. (2003). The association between changes in interest rates, earnings and equity values, *Contemporary Accounting Research*, vol. 20, 4, 775–804.
2. T. G. Anderson, T. Bollerslev, F. X. Diebold, C. Vega. (2007). Real-time Price Discovery in Global Stock, Bond and Foreign Exchange Markets, *Journal of International Economics*, 73, 251–277.
3. www.forexite.com.

УДК 336.71

ВІД'ЄМНІ ВІДСОТКОВІ СТАВКИ ЯК ІНСТРУМЕНТ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ ШВЕЙЦАРІЇ

Варцаба В. І., д.е.н., доцент
завідувач кафедри фінансів і банківської справи
vira.vartsaba@gmail.com

Заславська О. І., к.е.н.
доцент кафедри фінансів і банківської справи
o.i.zaslavska@gmail.com

ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,

Одним із головних чинників економічного благополуччя та зростання країни є стабільність її банківської системи. Швейцарія, банківська справа якої набула особливого розмаху у 50–60 роки ХХ ст., вважається одним із найважливіших фінансових центрів світу.

Структура банківської системи Швейцарії, на відміну від більшості інших країн, характеризується концепцією універсалізму. Характерною рисою швейцарської банківської системи є надзвичайно високий ступінь контролю за діяльністю банків. На цьому ґрунтується загальноприйняте у світовій практиці ставлення до швейцарських банків як до еталону надійності.

Грошово-кредитна політика Національного банку Швейцарії (НБШ) базується на трьох елементах.

Це, перш за все, стабільність цін, при якій темпи щорічного зростання інфляції не перевищують 2 %.

По-друге, інфляційні прогнози. Слід зазначити, що вони потрібні не тільки для того, щоби приймати правильні рішення, але і для інформування населення про те, в якому напрямку рухаються ціни і як на це відреагує держава в особі центрального банку.

По-третє, короткострокові відсоткові ставки. У якості еталонної ставки виступає розмір 3-місячної ставки LIBOR у швейцарських франках [2].

Унікальністю монетарної політики Національного банку Швейцарії є те, що ця країна являється однією з небагатьох держав, де введено від'ємну відсоткову ставку за депозитами комерційних банків у центральному банку (рис. 1).

У ХХІ ст. грошово-кредитна політика Швейцарії пройшла через кілька етапів. Перший період охопив 2000–2008 рр., коли економічна ситуація у Швейцарії та світі характеризувалася відносною стійкістю, а короткострокові відсоткові ставки поступово підвищувалися. Після кризи 2008 року керівництво центробанку взяло на озброєння «експансіоністську модель», яка передбачала здійснення валютних інтервенцій і штучне зниження відсоткових ставок до нульового рівня. Переломний момент настав у 2011 році: внаслідок підвищення інтересу інвесторів до Швейцарії і збільшення банківських вкладів франк почав занадто сильно зміцнюватися на тлі значного знецінення інших валют. Таким

чином, у рамках проведення нової монетарної політики було встановлено ліміти на обмін валюти з метою ізоляції швейцарського франка.

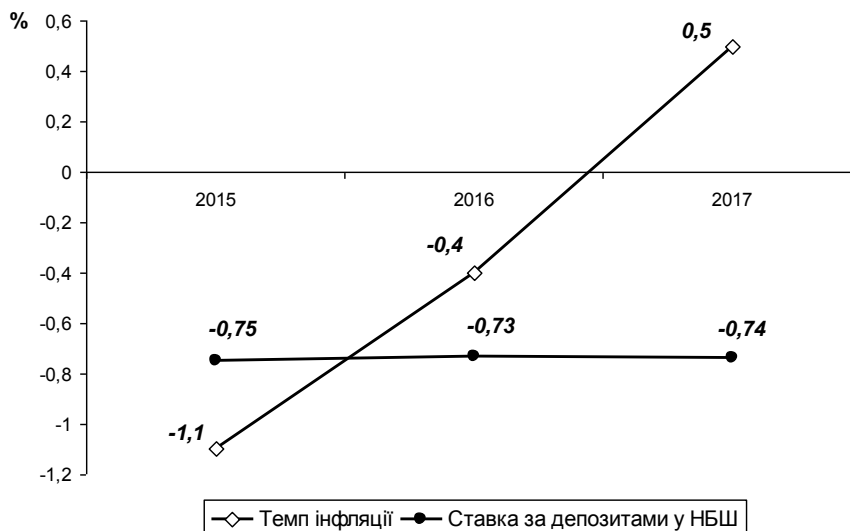


Рис. 1 Темпи інфляції та ставки за депозитами у Національному банку Швейцарії у 2015–2017 рр., у % [1]

У 2014–2015 рр. ситуація почала поступово змінюватися, і раніше введені обмеження було скасовано. Проте, щоби обмежити привабливість країни для спекулятивних інвесторів (насамперед, із країн Єврозони), Національний банк Швейцарії прийняв рішення про введення від’ємних відсоткових ставок на вклади на вимогу комерційних банків. Про зниження ключової ставки НБШ до -0,25 % було оголошено у грудні 2014 р. Цю міру направлено на те, щоби змусити власників накопичень вкладати кошти в економіку, а не зберігати їх у банках, сподіваючись сховатися від труднощів, які переживає євро. Так, беручи до уваги слабкість євро і з метою недопущення надмірного зміцнення швейцарської валюти, НБШ змушений продовжувати політику негативної відсоткової ставки. Ця міра корисна також для розвитку економіки країни, тому її перейняли і комерційні банки. Втім, навіть усвідомлюючи зниження вигідності вкладень, громадяни продовжують спрямовувати кошти у розвиток економіки. Крім того, особливістю нової економічної політики Швейцарії є повна відмова від виплат відсотків по строковим депозитам, обсяг яких не перевищує 10 млн. швейцарських франків [4].

Як видно із рис. 1, 2015 та 2016 рр. характеризувалися дефляцією, період якої був найдовшим за останні 50 років. У 2011 р. Національний банк Швейцарії ввів захисні заходи і «прив’язав» курс франка до євро. Тобто НБШ не дозволяв парі EUR/CHF опускатися нижче рівня 1,20, що зменшило кількість охочих спекулювати на підвищенні курсу франка. У 2015 році центробанк відмовитися від «стелі» валютного курсу, що призвело до вибухового зростання франка. Тому, з початку 2015 р. Швейцарія жила в умовах дефляції, на яку НБШ відповів зниженням облікової ставки до від’ємного рівня [3].

Варто зауважити, що у трирічній перспективі (2018–2020 рр.) Національний банк Швейцарії прогнозує виведення країни із дефляції та встановлення позитивних відсоткових ставок за депозитами.

Таким чином, банківська система традиційно є однією з найважливіших для економіки Швейцарії, від її стану багато у чому залежать макроекономічні показники країни загалом. Можна констатувати, що швейцарські банківська система послідовно і вдало адаптується до нових економічних і регулятивних реалій та залишається конкурентоспроможною і затребуваною на світовому фінансовому ринку.

Список використаних джерел:

1. 110th Annual Report Swiss National Bank, 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.snb.ch/en/mmr/reference/annrep_2017_komplett/source/annrep_2017_komplett.en.pdf.
2. Арабов А. Глава Swiss National Bank об економіке Швейцарии [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kommersant.uz/kommersantu/banki/swiss-national-bank>.
3. К чему привели два года дефляции в Швейцарии [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ignat.news/post/swiss-years-of-deflation/>.
4. Национальный банк Швейцарии – процентная ставка сегодня [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://investfuture.ru/meetings/bank/12>.

УДК 336.71

**СКЛАДНІСТЬ І АДАПТИВНІСТЬ – ОЗНАКИ СУЧАСНОЇ
БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ**

Вовчак О. Д., д.е.н., професор,
завідувач кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
ДВНЗ «Університет банківської справи»,
vovchak.olga@meta.ua

Прискорення науково-технічного прогресу та глобалізація господарського життя зумовлюють ускладнення структури економічної системи країни на основі динамічних і глибинних соціально-економічних перетворень, що суттєво посилює її нестійкість і нерівновагу. Беручи до уваги непередбачуваність, нестабільність і мінливість умов функціонування банківських установ, як головних учасників економічної системи, сьогодні доцільно особливу увагу звернути на такі ознаки банківської системи як складність і адаптивність, що зумовлюють особливості її функціонування в сучасних умовах розвитку фінансового ринку.

Фінансова наука сьогодні вже визнає, що статистична рівновага не є природнім станом для функціонування банківської системи, оскільки в динамічних умовах функціонування економічних систем випадковість та необхідність співіснують: випадок у поєднанні з детермінованістю утворює статистичний порядок. Відтак, порядок може бути динамічним процесом, в

якому одночасно поєднуються випадковість і впорядкованість. Крім того, теорія складності підтверджує, що таке поєднання локальної випадковості та глобальної впорядкованості породжує процеси, які є більш стійкими за своїми характеристиками до зовнішніх умов функціонування. Це означає, що така система має значно кращу здатність адаптуватися до зовнішніх умов, реагуючи на них передбачуваним, на перший погляд, чином. Поведінка таких систем є важко передбачуваною, саме це й зумовлює їх вигірне становище порівняно з іншими статичними системами, які здатні лише лінійно реагувати на зміни зовнішніх умов функціонування. Отже, можна стверджувати, що рівноважний стан банківської системи є необхідною умовою її існування, тоді як нерівноважний стан являє собою суттєвий момент переходу системи до нового стану, в якому реальним є досягнення вищого рівня організації та продуктивності.

Розглядаючи концептуальну сутність системи як конфігурацію елементів, що з'єднані між собою взаємозв'язками, чутливими до зовнішніх впливів і які здатні модифікувати її структуру та поведінку, вважаємо, що слід відмовитися від традиційної ідеї причинно-наслідкових зв'язків, яка пов'язана з проблемами передбачуваності та прогнозованості функціонування складових системи. На сьогодні статистичні методи доцільно використовувати для створення можливих еволюційних сценаріїв та визначення ймовірності їх реалізації на практиці.

Саме така позиція дає нам право досліджувати банківську систему як складну, адаптивну економічну систему. Нагадаємо: будь-яку систему можна вважати складною за умови, що її частини та складові елементи взаємодіють між собою нелінійним способом, хоча на практиці прості причинно-наслідкові зв'язки між такими елементами існують дуже рідко. Нелінійність взаємодії між складовими системи генерує специфічні їй властивості, які, в свою чергу, й зумовлюють складність поведінки такої системи. Як відомо з фізики, будь-який простий об'єкт, що складається з двох елементів, має непередбачувану, хаотичну поведінку за умови використання базових законів руху. А об'єкт, що складається з декількох десятків елементів, здатний адаптувати свою поведінку до зовнішніх умов без видимих організаційних зусиль, дотримуючись лише декількох простих правил внутрішньої взаємодії на відповідній відстані та з врахуванням швидкості такої взаємодії [1].

Поняття адаптації передбачає процес пристосування банківської системи до реальних ринкових умов, в яких вона функціонує. Тому, адаптивна система – це система, що здатна до адаптації, як пасивної – реагування системи на зміни зовнішнього середовища, так і активної – вплив самої системи на оточуване середовище. Крім того, адаптивні економічні системи поділяються на два види: 1) системи, що здатні до самоналагодження і 2) системи, що здатні до самоорганізації. Для систем першого виду характерним є те, що відбувається одночасна зміна як зовнішнього середовища, так і способу функціонування системи (банк розширює перелік своїх послуг у відповідь на збільшення попиту на них клієнтів). Адаптивні системи, що самоорганізуються (системи другого

виду) характеризуються тим, що відбуваються зміни як їх структури, так і організації. Також в адаптивних економічних системах завжди використовується апріорна інформація щодо невизначеності самої системи.

Отже, складні адаптивні економічні системи – це особливий клас складних систем, які не лише схильні до впливу зовнішнього середовища, а й самі на нього впливають, і в яких процес взаємодії між елементами має динамічну природу. Складові частини складних адаптивних систем, на думку західних учених, «взаємодіють між собою відповідно до правил, які вимагають від них уваги до поведінки інших елементів і реакції на неї, щоб покращити як власну поведінку, так і поведінку всієї системи, до якої вони належать» [2]. Тому доцільно виокремити низку ознак, що характеризують такі системи, найбільш важливішими з них є такі [3; 4]:

- недетермінованість – неможливість чітко спрогнозувати поведінку складної адаптивної системи навіть за умови, що відомі функції її елементів; усі передбачення, які можуть бути зроблені мають імовірнісний характер;

- наявність зворотності циклів (позитивних і негативних); це зумовлено тим, що більшої ваги та суттєвішої важливості набувають зв'язки між елементами, аніж їх власні специфічні характеристики, відповідно, й цикли зворотного зв'язку системи можуть впливати на загальну її поведінку;

- розподільчий характер системи пояснюється тим, що багато властивостей та функцій системи не можуть бути точно локалізовані, тому й в багатьох випадках присутньою є надмірність і дублювання функцій;

- виникнення та самоорганізація: низку властивостей системи неможливо прямо ідентифікувати або передбачити, базуючись лише на розумінні її компонент; система сама здатна “поглинати удари” й залишатися в попередньому стані або несподівано швидко відновлювати свій стан. У критичних точках нестабільності система реорганізовується через механізми зворотного зв'язку. Але, в той же час, система може зазнавати змін унаслідок удаваних, абсолютно незначних змін, які можуть доволі швидко наростати й поширюватись на всю систему;

- самоподібність означає, що збільшення чи зменшення масштабів системи призведе до утворення нової, подібної до початкової системи;

- обмежена можливість розчленування на складові елементи – вивчення динамічної структури системи на основі розчленування її на функціональні стабільні частини є неможливим; лише підхід з точки зору «системи як цілого» може пояснити характеристики та поведінку складної адаптивної системи.

Враховуючи вищевикладене відзначимо, що банківську систему необхідно розглядати як адаптивну, складну економічну систему, оскільки в процесах її функціонування наявні процеси пасивної та активної адаптації. Ступінь адаптації банківської системи може бути різним: чим менш регламентованою є її структура, тим вищою буде й здатність до ефективної адаптації щодо реальних умов діяльності банків. Функціонування банківської

системи повинно відбуватися відповідно до принципів і припущень комплексних адаптивних систем, а саме:

– неможливість чіткого передбачення запланованого чи очікуваного майбутнього, оскільки важко відслідковуються причинно-наслідкові зв'язки;

– неприйнятність стабільності у відносинах банку з його клієнтами, конкурентами з точки зору можливості швидкого та оперативного реагування банку на можливі зміни ринкового середовища;

– складність взаємодії структурних елементів банківської системи передбачає найрізноманітніші способи такої взаємодії, що породжує, в кінцевому підсумку, неочікувані події й типи поведінки самої системи.

Отже, визнання того факту, що банківська система є складною, динамічною та адаптивною системою, яка повинна функціонувати «наближено до межі хаосу» зумовлює необхідність врахування наукових припущень теорії хаосу та фракталів у дослідженні особливостей її функціонування в сучасних умовах розвитку фінансового ринку.

Список використаних джерел

1. Reynolds C. Flicks, Herds and Schools: a Distributed Behavioral Model // Computer Graphics. – 1987. – Vol. 21. – P. 45–52.
2. Stacey R.D. Complexity and Creativity in Organizations. – San Francisco, Berrett-Koehler Publishers, 1996. – 312 p.
3. Bar-Yam Y. Dynamics of Complex System. Reading, Massachusetts, 1997. – 849 p.
4. Levin S.A. Complex Adaptive Systems: Exploring the Known, the Unknown and the Unknowable // Bulletin of the American mathematical Society. – 2003. – Vol. 40. – № 1.

УДК 336.7

**ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БАНКУ**

Галич Р. В, к.ю.н., доцент
Пугачов І. О., здобувач вищої освіти
Харківський інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

В умовах інформаційної економіки інновації стають рушійною силою розвитку суспільства. Особливу роль відіграють інновації, які стосуються забезпечення економічної безпеки банку, дистанційного обслуговування, управління ризиками, удосконалення інформаційно-комп'ютерних технологій.

Проблематику інноваційного забезпечення економічної безпеки банку досліджували як зарубіжні, так і вітчизняні науковці та фахівці, зокрема П. Друкера, Б. Кінга, Л. Лямина, Дж. Сінкі, К. Скіннера, Й. Шумпетера, О. Авакуменко, Т. Васильєвої, Н. Галайка, І. Д'яконової, С. Єгоричевої, В. Корнеєва, Г. Крамаренко, М. Крупки, Л. Кузнецової, С. Науменкової, О. Павленко.

Науковці та практики постійно приділяють увагу питанням ефективності інноваційної діяльності, однак багато аспектів цієї проблеми залишається недостатньо дослідженими. Зокрема, потребують поглибленої розробки теоретичні і практичні питання оцінювання економічної ефективності інноваційної діяльності банків з врахуванням ризиків, оскільки існуючі методики оцінки ефективності в основному стосуються окремих інноваційних проектів на рівні банку.

Метою дослідження є розкрити можливості впровадження інноваційних технологій в забезпеченні економічної безпеки банку, спроектованих на основні комплексного інформаційно-аналітичного забезпечення в контексті загальної економічної безпеки банку.

Повсюдне використання локальних і глобальних мереж, каналів супутникового зв'язку, технічної розвідки і конфіденційних даних підвищує актуальність проблеми захисту інформації банків. На сьогоднішній день в банківській сфері не залишилося тільки паперових процесів, все більше використовуються комп'ютерні технології. Характер загроз інформаційній безпеці банків перестав бути суто технологічним – тепер це фінансові, іміджеві, юридичні, економічні та інші ризики. Комп'ютерні інформаційні технології це процес, які включає в себе суму коштів і методів здійснення операцій по збору, реєстрації, передачі, накопичення та обробки інформації з допомогою комп'ютерів і комп'ютерних мереж для вирішення різних задач в банківському секторі [4].

У сучасних умовах комп'ютерні інформаційні технології стали основою для діяльності банків. Постійне збільшення обсягів інформації у сфері діяльності банків, потреба в найкоротших термінах і більш складних способах її переробки призводять до необхідності зробити обробку інформації автоматизованою, тобто впровадити комп'ютерні інформаційні технології.

Використання сучасних досягнень в області комп'ютерних технологій у банківській сфері забезпечує підвищення якості економічної діяльності банків.

У зв'язку з цим, можна говорити про все більш зростаючої з кожним вдень важливості розвитку забезпечення економічної безпеки банківської сфери в сучасній Україні. Економічну безпеку банку можна представити як суму визначених елементів і чинників, які пов'язані з діяльністю комерційних банків, як у зовнішній, так і у внутрішньому середовищі, які в свою чергу знаходяться в постійному взаємозв'язку і можуть змінювати як свої особливі риси, так ступінь і форми впливу на економічну стійкість банку. У практичному плані це означає, що комерційний банк готовий відображати виникнення загроз, які можуть вплинути на його діяльність, як в даний час, так і в майбутньому.

В основі забезпечення економічної безпеки комерційного банку в даний час лежить його фінансова стабільність, яка є результатом функціонування системи інституційно управлінських, організаційно-технічних і інформаційних заходів,

Таким чином, зі всіх приведених думок у даній роботі можна зробити наступний висновок: інноваційні технології забезпечення фінансово-

економічної безпеки банків є одним з перспективних напрямів розвитку банківського сектору.

Для забезпечення фінансово-економічної безпеки банків слід розуміти як результат діяльності банку, спрямованої на забезпечення фінансово-економічної безпеки банку та отримання додаткових доходів у процесі створення сприятливих умов впровадження нових технологій дистанційного обслуговування.

Список використаних джерел

5. Гладинець Н. Ю. Оцінка інноваційного розвитку України: проблеми та перспективи / Н. Ю. Гладинець // Університетські наукові записки. – 2013. – № 4 (48). – С. 525–532.
6. Диба М. І. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку України : монографія / М. І. Диба, О. М. Юркевич, Т. В. Майорова та ін. ; за ред. М. І. Диби, О. М. Юркевич. – К. : КНЕУ, 2013. – 425 с.
7. Медведкін Т. С. Інноваційний розвиток економіки України в контексті глобалізації світового ринку технологій: автореф. дис. канд. екон. наук : спец. 08.05.01 / Т. С. Медведкін. – Донецьк, 2005. – 20 с.
8. Опарін В. М. Інновації у фінансовій сфері : монографія / за заг. ред. В. М. Опаріна. – К. : КНЕУ, 2013. – 444 с.

УДК 336.01

**СУТНІСТЬ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ
БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ**

Галич Р. В, к.ю.н., доцент
Пугачова П. М., здобувач вищої освіти
Харківський інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Основним завданням центрального банку, а точніше служби банківського нагляду центрального банку, є забезпечення безпеки та фінансової стабільності банківської системи країни. Недостатнє забезпечення надійного функціонування одного з ланок або учасників банківської системи здатне викликати серйозні порушення і деформацію у всій фінансовій системі і економічній діяльності держави. Необхідність дослідження цих питань свідчить про актуальність обраної теми.

Незважаючи на значну увагу, присвячу цьому питанню, фінансово-економічна безпека банківська системи залишається актуальною для дослідження проблемою..

Сучасна банківська система України стикається з низкою проблем, при цьому найбільш гостро в даний час стоїть проблема забезпечення саме фінансово-економічної безпеки.

Поняття фінансово-економічної безпеки настільки ж широке, як власне і тлумачення фінансів як системи економічних відносин, що виникають в

процесі створення і використання централізованих та децентралізованих фондів грошових коштів [1, с. 43-47].

Деякі автори вважають, що економічна безпека – це стан національної економіки і фінансової системи, який дає можливість: забезпечити розвиток людини, суспільства і держави на базі досягнень науково-технічного прогресу; зберігати або швидко відновлювати виробництво в умовах припинення зовнішніх поставок ресурсів або надзвичайних ситуацій внутрішнього характеру, забезпечити стійке функціонування своєї фінансово-кредитної системи та задоволення потреб суспільства при несприятливих внутрішніх і зовнішніх умовах [3, с. 38].

У методиці розрахунку рівня економічної безпеки України, затвердженій наказом Міністерства економіки України від 02.03.2007 № 60, фінансова безпека трактується як стан бюджетної, грошово-кредитної, банківської, валютної системи та фінансових ринків, який характеризується збалансованістю, здатністю забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання.

Однак, всі наведені вище формулювання поняття «фінансово-економічної безпеки банківської системи» відображають лише окремі аспекти цієї всеосяжної категорії і не відображають повністю її сутність.

На мою думку, фінансово-економічна безпека банківської системи – це:

- найважливіша складова економічної безпеки держави, яка базується на забезпеченні незалежності, ефективності і конкурентності фінансово-кредитної сфери держави, яка знаходить своє відображення в системі критеріїв та індикаторів її стану, що характеризують такі аспекти, як збалансованість фінансів, достатню ліквідність активів, наявність необхідних грошових і та інших резервів;

- рівень захищеності фінансових інтересів на макро- і мікрорівнях, рівнях фінансових відносин;

- фінансовий стан банківської системи, який характеризується здатністю протистояти внутрішнім і зовнішнім негативним впливам, гарантувати фінансову стабільність, а також ефективне функціонування національної економіки та економічне зростання в умовах розширеного відтворення;

- стан фінансових потоків у банківській сфері, який може бути охарактеризований збалансованістю і наявністю відпрацьованих і ефективних механізмів регулювання і саморегулювання.

Узагальнюючи точки зору, наявні в сучасній літературі, варто зазначити, що забезпечення фінансово-економічної безпеки банківської системи – це такий стан банківської системи в цілому і окремих її частин, при якому її фінансова стабільність або репутація не може бути підірвана цілеспрямованими діями певної групи осіб і організацій або фінансовими умовами, що складаються всередині або поза банківською системою.

Таким чином, економічна безпека є комплексною категорією, що відбиває захищеність інтересів банківської системи і комплекс заходів щодо її забезпечення. При цьому політика в даній галузі повинна відповідати курсу розвитку національної банківської системи у напрямку лібералізації ринку банківських послуг, а також тенденції зміцнення міжнародних економічних зв'язків України. Концепція національної економічної безпеки постійно трансформується, однак економічна безпека як комплекс заходів, методів і засобів по захисту економічних інтересів держави незмінно залишається її головною внутрішньої складової.

Список використаних джерел

1. Барановський О. І. Специфіка фінансової безпеки в банківській сфері. Вісник НБУ. 2014. – № 9. – С. 17–23.
2. Барилюк М. Р. Механізм забезпечення фінансової безпеки банку / М. Р. Барилюк // Міжнародна науково-практична конференції «Сучасні тенденції в економіці та управлінні», (Запоріжжя, 2017 р.). – Східноукраїнський інститут економіки та управління. – Запоріжжя: ГО «СІЕУ», 2017. – Ч. 2. – С. 37–40.
3. Деревацька М. Р. Фінансова безпека банку: наукові підходи до розкриття сутності / М. Р. Деревацька // Фінансово-економічний збалансований розвиток України: проблеми та шляхи його подолання: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, 12-13 вересня 2014 р. // Національний гірничий університет. – Дніпропетровськ: видавничий дім «Гельветика», 2014. – С. 132–135.

УДК 336.7

**РОЛЬ ФІНАНСОВИХ ІННОВАЦІЙ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ
ДОХОДНОСТІ БАНКІВ**

Гаряга Л. О., к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів та банківської справи
garyaga@ukr.net

Бebік Н. О., здобувач вищої освіти
Черкаський інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Традиційні методи ведення банківського бізнесу вже не відповідають вимогам сьогодення. На комерційні банки відчутно впливають цифровізація економіки, технології та демографічні фактори. Посилилася конкуренція з боку небанківських постачальників послуг, зокрема високотехнологічних компаній і стартапів Fintech. Саме тому впровадження інновацій у банківську діяльність у подальшому впливатиме на конкурентоспроможність та прибутковість банку.

Упровадження інновацій у роботу всіх суб'єктів ринку повинно вплинути не тільки на збільшення їх доходу, а й на посилення конкурентоспроможності, зменшення витрат та удосконалення управління. Тому фінансові інновації мають покращити процес управління доходами комерційних банків завдяки своїй прозорості, доступності, безпеці та комплексності.

Забезпечення зростання доходу банку може бути пов'язане із використанням хмарних технологій. Прогноз фінансової ситуації банку та попередження про несподіваний дефіцит або профіцит фінансових ресурсів, можливий за допомогою системи «Idea Cloud», яка моделює поведінку користувачів та оцінює фінансове становище ринку. Дана система у змозі запропонувати рішення щодо подальшої роботи банку (наприклад, щодо кредиту). У системі є віртуальне сховище, спеціально призначене для зберігання цінних документів компанії (персональних і фінансових даних тощо) за досягнення найвищого рівня безпеки та зменшення операційних витрат [1].

Хоча у розпорядженні банків є будівлі та сучасна комп'ютерна техніка, проте більшість із них не можуть реалізувати свого потенціалу щодо розширення використання фінансових інновацій задля покращення та пришвидшення надання якісних банківських послуг. Кращому розумінню потреб клієнтів є взаємодія через соціальні мережі. Так, багато вітчизняних банків мають свою сторінку у соціальних мережах, наприклад Facebook. Робота з клієнтами через соціальні мережі, яку обирають українські банки дуже різниться, але вже на сьогодні можна зазначити, що діють декілька спільнот, які розвинулися навколо соціальних сторінок банків та за якими активно слідкують і взаємодіють як існуючі клієнти банку, так і потенційні клієнти [2]. Це дозволить банкам розширити клієнтську базу.

Користувачі банківських послуг цінують сьогодні не тільки доступність, а й зручність та швидкість їх надання. Утримати позиції на ринку зможуть тільки ті банки, які пристосовуються до зростаючої цифровізації та використовують її можливості. Далеко не всі банки мають сервіси цілодобового обслуговування та надання послуг онлайн-банкінгу та мобільного банкінгу, наприклад, Приват24, Ощад24 тощо.

Інноваційною послугою в також можна назвати систему онлайн-верифікації BankID. Дана система – спільний проект АТ КБ «ПриватБанк» та АТ «Ощадбанк». Вона подібна до систем, які вже давно встановлені і використовуються у Великобританії, Швеції та Фінляндії. Система BankID працює через Facebook, за принципом верифікації, що дає змогу підтвердити особу користувача в Інтернеті, використовуючи його банківські дані. BankID – інноваційна програма, що запобігає шахрайству з банківськими рахунками та пластиковими картками [3].

У табл. 1, подано декілька фінансових інновацій, які можуть значно покращити діяльність банків та їх фінансовий результат.

Таблиця 1

Фінансові інновації банківської діяльності [1]

Рік	Назва	Характеристика
2013	Hana Bank's Integrated Mobile Strategy	Мобільний процес надання клієнтам фінансових послуг та доступ до різних фінансових рішень у режимі реального часу для розв'язання та полегшення фінансових проблем клієнтів

Рік	Назва	Характеристика
2014	Risk Modelling Innovation through Data Analytics	Інновація, що моделює ризики за допомогою оцінки даних від «СаїхаВанк». Дана інновація є підтвердженням таких трендів, як робота над підвищенням ефективності управління ризиками та впровадження нових підходів у бізнес-аналітику банківських установ
2015	Fidor Bank AG	Рахунок-онлайн управління фінансами, надання додаткових рішень для формування доходу
2016	Virtual Assistant in Foreign Trade WATSON	Інноваційний ефективний термінал, який надає більш швидкий доступ до фінансової інформації для співробітників і клієнтів – спеціалізовані консультації та рекомендації

Отже, на сьогодні банківські установи, маючи автоматизоване програмне забезпечення, яке постійно оновлюється, все частіше потребують стратегічних рішень та інноваційних підходів своєї діяльності. Вітчизняний банківський ринок має достатній потенціал для впровадження фінансових інновацій, які повинні забезпечити зростання доходності та зміцнення конкурентоспроможності банків.

Список використаних джерел

1. Пантелеєва Н. М. Фінансові інновації в умовах цифровізації економіки: тенденції, виклики та загрози / Н. М. Пантелеєва // Приазовський економічний вісник. – 2017. – Вип. 3. – С. 68–73.
2. Карчева І. Я. Сучасні тенденції інноваційного розвитку банків України в контексті концепції банк 3.0 [Електронний ресурс] / І. Я. Карчева // Фінансовий простір. – 2015. – № 3. – С. 299–305. – Режим доступу : <https://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1503/15kijsti.pdf>.
4. Шуба М. В. Світові тренди банківських інновацій [Електронний ресурс] / М. В. Шуба, А. О. Рудик // Ефективна економіка. – 2015. – № 12. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2015/34.pdf.

УДК 336.71:336.77

УПРАВЛІННЯ ПРОБЛЕМНИМИ КРЕДИТАМИ БАНКУ

Гаряга Л. О., к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів та банківської справи
garyaga@ukr.net

Черненко Т. М., здобувач вищої освіти
Черкаський інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

На сучасному етапі розвитку банківської системи України спостерігається тенденція зростання частки проблемних кредитів у кредитному портфелі, що призводить до дефіциту ліквідності банків, зниження рівня капіталізації та прибутковості, обумовленого необхідністю формування резервів. Створення

ефективної системи управління проблемними кредитами є обов'язковою умовою збереження фінансової стабільності банків та довіри з боку клієнтів. Окрім того, цифровізація управлінських процесів дозволяє створити такі інструменти роботи з проблемними кредитами та здійснення оцінки якісного складу активів банківських установ, які дозволяють оперативно реагувати на збільшення обсягу проблемної заборгованості та мінімізувати ризики для банку.

Проблемна заборгованість за кредитами – це заборгованість, за якою несвоєчасно сплачується кредит або проценти за ним, значно знизилась ринкова вартість забезпечення, виникли обставини, що дозволяють банку сумніватися у поверненні коштів. Проблемні кредити є в кожному банку, тому основним завданням кредитного менеджменту є розробка та використання сучасних підходів до управління ними, що полягає у мінімізації збитків за кредитними операціями банку з допомогою відповідних методів управління [1].

Управління проблемними кредитами є важливою складовою банківського менеджменту, оскільки саме кредитування займає найбільшу питому вагу у активних операціях багатьох вітчизняних банків. У зв'язку із переходом на Міжнародні стандарти фінансової звітності методика визначення проблемних кредитів стала більш жорсткою, тому банкам довелося визнати об'єктивно розмір непрацюючих активів. Також на погіршення якості кредитного портфелю банків України вплинула нестабільність соціально-економічного та воєнно-політичного характеру. Анексія Криму та конфлікт на Сході України позначилися на зростанні проблемної заборгованості банків.

Згідно з даними НБУ, на сьогоднішній день розмір проблемних кредитів вітчизняних банків наприкінці III кварталу 2018 р. становив 655,9 млрд грн, що складає майже 55 % від загального обсягу активів банків [2].

Одним із сучасних напрямків управління проблемними кредитами є створення банківськими установами ситуаційних центрів управління проблемною заборгованістю за кредитними операціями.

Завдання ситуаційного центру управління проблемними кредитами є наступними [3]:

- чітка регламентація процесу підготовки та реалізації можливих сценаріїв управління проблемним кредитом;
- наукове обґрунтування та оцінка можливих наслідків альтернативних варіантів зменшення проблемної заборгованості за кредитами;
- прогнозування результатів та можливих ризиків вибору різних методів управління проблемними кредитами.

Ситуаційний центр управління проблемною заборгованістю за кредитними операціями є автоматизованим робочим місцем для експерта банку, адаптованим для оперативної побудови та апробації сценаріїв (імітаційних моделей). Комп'ютерні технології та сучасні методи обробки інформації дозволяють здійснювати оперативний аналіз та оцінку ситуації щодо управління проблемними кредитами.

З допомогою сучасних аналітичних та інформаційних технологій ситуаційний центр дає змогу створювати, реалізувати та забезпечувати системність, прогнозування небажаних наслідків рішень, об'єктивну оцінку рівня та чинників ризику під час урегулювання проблемних кредитів. При цьому забезпечується можливість використання різних каналів зв'язку, комп'ютерних мереж, телекомунікацій, сучасної обчислювальної та інформаційної техніки [3, 4].

Створення у структурі банку ситуаційного центру управління проблемною заборгованістю дозволить не тільки залучити сучасні надбання цифрових та інформаційних технологій, але й створити раціонально збалансований відділ із залученням фахівців з різних підрозділів для прийняття більш ефективних та раціонально зважених рішень щодо питань реструктуризації та управління непогашеною заборгованістю з боку клієнтів.

Отже, можна зробити висновок, що на сьогоднішній день управління проблемною заборгованістю банківських установ є одним із найважливіших завдань банківського менеджменту, тому банкам необхідно впроваджувати такі інструменти управління кредитами, які б дозволили зменшити можливі ризики та збитки для банку. Одним із таких інструментів є створення спеціалізованого ситуаційного центру управління проблемною заборгованістю за кредитами на основі використання сучасної аналітичної техніки та інформаційних технологій.

Список використаних джерел

1. Банківський менеджмент: питання теорії та практики: монографія / О. А. Криклій, Н. Г. Маслак, О. М. Пожар та ін. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2011. – 152 с.
2. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
3. Кльоба В. Л. Управління проблемною заборгованістю за кредитними операціями банку / В. Л. Кльоба // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 6. – С. 45–48.
4. Харченко А. М., Шабанова О. В., Черкашина К. Ф. Науково-методичний підхід до визначення оптимальної структури портфеля роздрібних кредитів банку // Збірник наукових праць «Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики». – 2017. – № 1 (22). – С. 33–40.

УДК 336.71

ОСНОВНІ ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ВИКОРИСТАННЯ Z-ІНДЕКСУ ДЛЯ ОЦІНЮВАННЯ СТІЙКОСТІ ФІНАНСОВИХ ІНСТИТУЦІЙ

Гірна О. Й., к.ф.-м.н., ст.наук.співр.
ДВНЗ «Університет банківської справи»
hirnaoleksandra@gmail.com

Фінансова стійкість являє собою властивість фінансової системи в процесі трансформації повертатися до рівноважного стану (фінансової стабільності) після зупинення впливу негативних обставин. При розгляді фінансової системи

України дослідники концентрують увагу на банківському секторі через провідну роль банків на фінансовому ринку.

Діагностика та вибір доцільних індикаторів фінансової стійкості та стабільності може здійснюватися за двома популярними напрямками. Перший, так званий інституційний напрям, акцентує на стійкості та стабільності діяльності окремих фінансових інституцій та ринків. З іншого боку, відповідно до функціонального підходу стабільність оцінюється як спроможність виконання належним чином основної функції з акцентуванням на мету діяльності. Щодо фінансової системи – це ефективний перерозподіл фінансових ресурсів, щодо фінансових інституцій – еще досягнення поставлених цілей прибуткової діяльності. З цієї точки зору стійкість є системною ознакою сукупності інституційних одиниць. При цьому причини, сила та наслідки впливу дестабілізаційних явищ оцінюються як відповідні ризики діяльності.

Для функціонального підходу характерне використання агрегованих індикаторів стабільності як показників сукупної дії ризиків. Перевагами таких індикаторів є можливість діагностування динаміки трансформаційних процесів фінансової системи, тестувати вразливість до несприятливих непередбачуваних шоків, а також прогнозувати ситуацію наступного періоду. Разом із тим агреговані показники мають різну індикативну здатність. Тому їх побудова є досить складним завданням.

Виходячи із основної мети діяльності банку як фінансового посередника – отримання прибутку, в якості агрегованого показника доцільно використовувати рентабельність активів (англ. Return on assets (ROA)) – фінансовий коефіцієнт, що характеризує ефективність використання всіх активів банку. Крім цього цей показник володіє високою індикативною та прогностичною здатністю щодо стійкості не тільки окремих банків, але й фінансової системи. Зокрема, на панельних даних 16 глобальних банків за період 1980–2015 було показано [1], що середнє річне значення рентабельності активів чітко ідентифікує глобальні банківські кризи та, з іншого боку пов'язує мікро, мезо та макро рівні глобальної економіки (рис. 1).

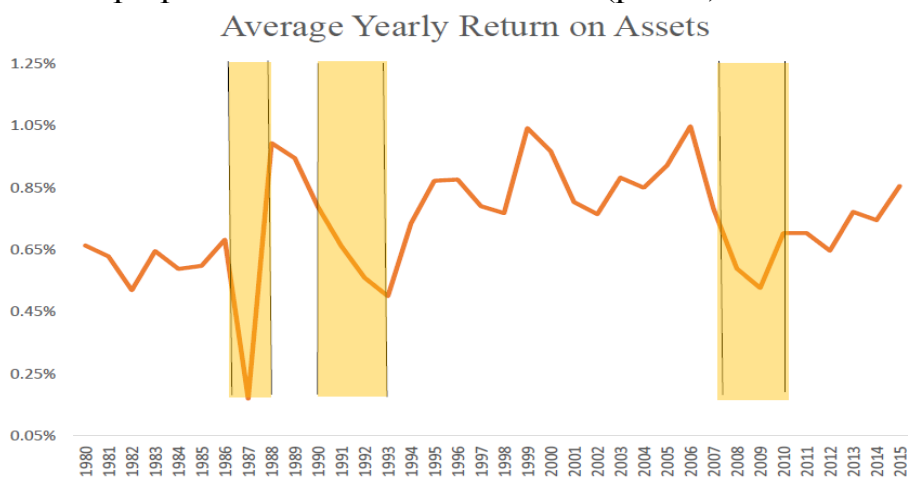


Рис.1. Середнє річне значення рентабельності активів 16 глобальних банків вісьмох країн за період 1980–2015 років

Джерело: [1, с. 13]

Рой А. запропонував використання рентабельності активів для побудови композитного показника – індикатора фінансової стійкості Z-Score (інші вживані назви Z-індекс, Z-статистика) [2], який поєднує позитивні характеристики статичного коефіцієнта та ймовірнісної міри. Як правило ймовірнісні методика потребують попереднього оцінювання рівня ризикованості ситуації на ринку або наперед заданого допустимого ризику портфеля. Натомість Z-Score не потребує попередніх припущень і базується на фінансовій звітності інституцій.

Означення Z-статистики (1) виходить із необхідності оцінити ймовірність банкрутства окремого банку, тобто ситуації, коли капітал банку не зможе покрити отримані збитки.

$$Z = \frac{E(ROA) + \frac{EQ}{TA}}{\sigma(ROA)},$$

де $E(ROA)$ середнє значення рентабельності активів;

$\frac{EQ}{TA}$ відношення власного капіталу до активів.

Z-індекс є одним із найпопулярніших показників стійкості банків у сучасній науковій літературі. Світовий банк розраховує значення Bank Z-Score для більшості країн та поширює його у базі даних Global Financial Development Database, що дозволяє робити співставлення стійкості банківських секторів. Окрім безпосередньої інтерпретації цей індекс використовується для побудови додаткових моделей, зокрема, моделей оцінювання впливу специфічних внутрішніх банківських та зовнішніх макроекономічних факторів на стійкість банків. У Z-статистиці поєднано три складові: по-перше, прибутковість активів; по-друге, волатильність прибутковості активів; по-третє, частка фінансового важеля (позикових коштів) [3].

Узагальнимо основні переваги та недоліки Z-індексу.

Основними перевагами Z-Score є:

- простота обчислення (невелика кількість показників, проста формула);
- як інтегрований показник враховує кредитний, операційний, ринковий та інші види ризиків;
- можливість розрахунку на мікро, мезо та макро рівнях (для окремого банку, груп банків та системи у цілому);
- дозволяє порівнювати стійкість банківських секторів різних країн світу;
- може бути інтерпретований як «відстань до дефолту» виміряна у середньоквадратичних відхиленнях;
- динаміка зміни має якісну інтерпретацію;
- виступає як характеристика не тільки стійкості, але й стабільності, оскільки показує ситуацію, що вже реалізувалась.

Застереженнями та недоліками використання *Z-Score* є:

- усереднений показник не може бути індикатором окремих видів ризиків та окремих сегментів ринку банківських послуг;
- потребує достатньо великих попередніх часових рядів даних (у більшості досліджень не менше трьохрічної давності);
- немає узгодженого оптимального значення *Z-Score*;
- значення *Z-Score* може спотворюватися через згладжування банками даних, викривлення даних через наявні обмеження на величину регулятивного капіталу тощо [4];
- як правило, не має нормального розподілу, зокрема через ненормальність випадкової величини *ROA*, а отже справжня ймовірність неплатоспроможності може бути набагато вища, ніж оцінена за припущення нормальності.

Через, як правило, ненормальний розподіл рентабельності активів оцінки *Z*-статистики є часто завищеними. Тому для конкретних ситуацій використовують модифіковані формули, наприклад, із поточними значеннями рентабельності активів, згладженими рядами *ROA* чи капіталу тощо, а також різними довжинами рядів для розрахунку середнього та квадратичного відхилення. Методології оцінювання стійкості фінансових інституцій на основі підходу *Z*-статистики продовжують розвиватися. Так науковцями запропоновано спосіб ідентифікації системно важливих банків на базі *Z*-індексу, а також альтернативні формули розрахунку та модель вибору найкращого значення з множини параметрично розрахованих *Z*-індексів.

Список використаних джерел

1. Iacobelli A. (2016) Determinants of Profitability: Empirical Evidence from the Largest Global Banks / Antonio Iacobelli [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.albany.edu/honorscollege/files/AntonioIacobelli.pdf>.
2. Roy A. D. Safety First and the Holding of Assets. – *Econometrica*. – 1952. – Vol. 20. – No. 3. – pp. 431–449.
3. Мамонов М. Е. Неструктурный подход к оценке уровня конкуренции в российском банковском секторе / М. Е. Мамонов // *Банковское дело*. – 2010. – № 11. – С. 24.
4. Bouvatier V. (2017) Bank insolvency risk and Z-score measures: caveats and best practice / Vincent Bouvatier, Laetitia Lepetity, Pierre Nicolas Rehaultz, Frank Strobelx [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.researchgate.net>.

УДК 336.71

ПРИБУТОК БАНКУ ЯК ОСНОВА ЙОГО СТАБІЛЬНОСТІ

Головко О. Г., к.е.н., доцент

доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Калініна А. С., здобувач вищої освіти

Харківський інститут

ДВНЗ «Університет банківської справи»

Прибуток банку є одним із найважливіших показників ефективності функціонування банку та вираженням міцної позиції на ринку. Він є базою для

збільшення і оновлення основних засобів, приросту власного капіталу, гарантує стабільність фінансового становища та ліквідність балансу.

Тому вивчення сутності прибутку, його складових і чинників, що впливають на його динаміку, займає одне з центральних місць в аналізі діяльності банку для досягнення його стабільності.

Питанню прибутковості банків присвячено роботи таких вчених, як А. М. Мороз, І. М. Парасій-Вергуненко, В. С. Стельмах, У. Я. Груздевич та інших. Питання сутності фінансової стабільності банків були предметом серйозних наукових досліджень і розглядалися в роботах таких вітчизняних та закордонних учених-економістів: Г. М. Азаренкової, О. І. Барановського, І. І. Д'яконової, Ж. Камінськи, О. М. Карминського, В. В. Корнеєва, М. І. Крупки, М. Матовникова, Л. О. Примостки, І. В. Сала та інших.

Науковці трактують поняття «прибуток банку» з різних сторін. Так, Мороз А.М., Міщенко В. І., Стельмах В. С. визначають прибуток, як різницю між доходами і витратами банку [1].

Ряд вчених сходяться на думці, що прибуток банку є кількісним показником, що виникає внаслідок його діяльності. Так, Селіванов А. О. вважає, що банківський прибуток формується у результаті здійснення кредитних, розрахункових, грошових операцій та інших видів діяльності банку. А І. М. Парасій-Вергуненко і У. Я. Груздевич визначають його, як фінансовий показник результативності діяльності банку, величина якого залежить від трьох основних компонентів: доходів, витрат і податків, сплачених до бюджету [2].

Визначення напрямів підвищення прибутковості вимагає проведення аналізу фінансових результатів банку та показників прибутковості, на основі яких у подальшому і базується основна стратегія діяльності банківської установи.

Оцінювання прибутковості здійснюється за допомогою системи відповідних показників, які порівнюються в динаміці. Найпоширенішими показниками прибутковості банку є:

- прибутковість банківських активів (ROA) – показує внутрішню політику банку та результативність роботи менеджерів. Розраховується як співвідношення чистого прибутку до активів банку (нормативне значення не менше 1%);

- прибутковість акціонерного капіталу (ROE) – встановлює приблизний розмір чистого прибутку, який отримали б акціонери від інвестування капіталу, тобто ризику, на який вони йдуть, вкладаючи свої кошти з метою забезпечення прийняттого рівня прибутку. Розраховується як співвідношення чистого прибутку до капіталу банку (нормативне значення не менше ніж 15 %);

- чиста процентна маржа – характеризує можливість банку отримувати доход, а саме диференціальний процентний доход, у відсотках до чистих активів. Розраховується як співвідношення чистого процентного доходу до активів банку (нормативне значення не менше ніж 4,5 %) [3].

Проведемо аналіз прибутковості на прикладі АТ КБ «ПриватБанк», оскільки цей банк є системно важливим для української економіки [4].

З 2013 р. діяльність АТ КБ «Приватбанк» здійснювалась у складних умовах економічної та фінансової нестабільності. Значна девальвація гривні, спад в економіці, низький рівень довіри населення до банківських установ, військові дії на сході та анексія АР Крим, недостатній рівень корпоративного управління, перехід на нові стандарти оцінювання ризиків зумовили відтік ресурсної бази, погіршення якості кредитного портфелю та, як наслідок, призвели до значних збитків.

Кризовий фінансовий стан найбільшого системного банку країни, спровокував втручання держави в діяльність банківської устами, та призвів до націоналізації – передачі 100 % акцій банку у власність держави в особі Міністерства фінансів України.

Не дивно, що за таких умов два роки поспіль банк отримував значні збитки від своєї діяльності. За підсумками 2017 року був зафіксований збиток у розмірі 23,9 млрд грн. А за 2016 рік банк задекларував негативний фінансовий результат на рівні 176,6 млрд грн і це найгірший показник за всі роки діяльності банку (табл. 1).

Чистий процентний дохід за останній рік зріс у 3 рази і становив 6,1 млрд грн (у 2016 році – 2 млрд грн, 2015 – 2,4 млрд грн).

Показник ROA за останні чотири роки ні разу не відповідав своїм нормативним значенням, причиною цього є не ефективне управління своїми активами, та як наслідок незначний чистий прибуток і навіть збиток у 2016-2017 роках. Тому показник ROE відобразив низьку прибутковість для акціонерів банку на вкладений їх капітал в 2014–2015 рр. та збитковість у 2016-2017 рр.

Показник чистої процентної маржі за останні 4 роки теж не відповідає нормативному значенню: у 2014 році він становив 3,17 %, у 2015 році – 0,95 %. у 2016 році – 0,97 %, у 2017 році – 2,4 %. Це означає, що банку важко забезпечити прибуток у вигляді доходу від процентної різниці як процент до середніх активів.

Таблиця 1

Аналіз основних показників прибутковості АТ КБ «Приватбанк»
за 2014–2017 рр.

Показник \ Рік	2014	2015	2016	2017
Чистий прибуток	7,5 млрд грн	2,3 млрд грн	-176,6 млрд грн	-23,9 млрд грн
Чистий процентний дохід	7,2 млрд грн	2,4 млрд грн	2 млрд грн	6,1 млрд грн
ROA	0,33 %	0,09 %	-55,81 %	-9,40 %
ROE	3,52 %	1,12 %	-348,44 %	-11,63 %
Маржа	7 261	2 448	1 994	6 112
Чиста процентна маржа	3,17 %	0,95 %	0,97 %	2,40 %

Такий результат діяльності АТ КБ «Приватбанк» був спровокований значними витратами на відрахування до резерву під знецінення кредитів у 2016 році – 154,6 млрд грн та 2017 році – 18,34 млрд грн.

Основні напрями зростання прибутковості пов'язані зі збільшення доходів та зменшення витрат банку. У зв'язку з цим можна запропонувати такі рекомендації для зростання прибутку АТ КБ «Приватбанк»:

- збільшити групи активів, що приносять процентний дохід;
- створити комплексну систему аналізу і планування діяльності банку;
- сформувати процес управління ризиками на основі єдиних підходів із використанням інформаційних технологій для подальшого їх зниження, мінімізації та усунення;
- вдосконалити систему контролю за проведенням банківських операцій;
- встановити нові підходи видачі кредитів, для зниження кредитного ризику ;
- збільшити власну матеріальну базу банку;
- сформувати достатні страхові резерви та резервні фонди для покриття непередбачуваних збитків.

Отже, прибуток банку це найважливіший показник результативності, який є матеріальним базисом стабільного функціонування та основою підтримання ліквідності на необхідному рівні.

Список використаних джерел

1. Ревич М. Я. Теоретико-методологічні аспекти визначення сутності поняття «прибуток» [Електронний ресурс] / М. Я. Ревич // Ефективна економіка. – 2014. – № 4. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2942>.
2. Криклій О. А. Управління прибутком банку: монографія / О. А. Криклій, Н. Г. Маслак. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 136 с.
3. Макаренко Ю. П. Стратегія підвищення прибутковості комерційного банку / Ю. П. Макаренко, К. С. Мороховець // Економіка та держава. – 2017. – № 11. – С. 60–64.
4. Фінансова звітність АТ КБ «ПриватБанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://privatbank.ua/about/finansovaja-otchetnost>.

УДК 336.71

ДІЯЛЬНІСТЬ ПЛАТІЖНИХ СИСТЕМ В УКРАЇНІ

Головко О. Г., к.е.н., доцент

доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Мороз О. К., здобувач вищої освіти

Харківський інститут

ДВНЗ «Університет банківської справи»

Нині в Україні продовжується формування нової сфери суспільних відносин, яка в наукових колах та у практичній діяльності отримала назву «електронна комерція». Основними чинниками, що сприяють становленню даної сфери, фахівці називають: розбудову інформаційного суспільства;

розвиток телекомунікаційних мереж; формування інформаційних ресурсів і використання їх для задоволення особистих потреб індивідів.

З появою електронної комерції пов'язане виникнення нових форм платіжних засобів. Дані платіжні засоби використовуються учасниками відносин у різних сферах та функціонують у платіжних системах, утворюючи систему електронних платежів.

Відповідно до цього напрямку економічних перетворень сучасний етап розвитку банківського сектора характеризується розширенням структури та обсягів грошового обороту, ускладненням розрахунків, налагодження дієвого контролю за системою грошового обігу та необхідністю уникнення фінансових ризиків в Україні. Виконання зазначених завдань може бути забезпечено суттєвим розширенням різних видів банківських послуг, однією з яких є запровадження електронних грошей, створення систем електронних платежів і розрахунків. На сьогоднішній день в Україні вже створено систему електронних платежів Національного банку України, окремі банки використовують деякі елементи і системи зарубіжних платіжних систем, запроваджують власні системи [1].

Однак на цей час практика ставить більш складні завдання, вирішення яких є перспективними в аспекті вдосконалення національної електронної платіжної системи. У цьому зв'язку дослідження розвитку платіжної системи України набуває особливого значення, що зумовлює актуальність обраної теми та доцільність проведення досліджень для розвитку цього питання.

Теоретичну основу даного дослідження становлять праці таких вітчизняних учених, як: В. І. Арістова, К. І. Беляков, О. В. Бойченко, В. М. Брижко, Т. В. Будко, В. М. Бутузов, В. Д. Гавловський, О. О. Золотар, Р. А. Калюжний, Ю. Є. Максименко, А. І. Марущак, Н. Б. Новицька, М. П. Стрельбицький, В. С. Цимбалюк, М. Я. Швець та інших.

Вивченню питань, що стосуються безпеки платіжної системи в Україні, присвячено роботи провідних вітчизняних і зарубіжних учених, зокрема, О. Вовчак, Г. Іщук, В. Коваль, В. Кравчук, С. Міщенко, А. Премєрова, Т. Смовженко, Г. Шпаргало, Г. Шавкун.

Однак, незважаючи на значні напрацювання з проблематики функціонування національної платіжної системи, не досить дослідженими залишаються питання системного підходу до забезпечення її діяльності в умовах фінансово-економічної нестабільності.

Станом на 01.07.2018 в Україні функціонували 35 систем переказу коштів, з яких: 28 систем створених резидентами, та 7 систем, створених нерезидентами. Національний банк України є платіжною організацією та розрахунковим банком для двох створених ним платіжних систем – Системи електронних платежів (СЕП) та Національна платіжна система «Український платіжний ПРОСТІР» [2]. Система масових платежів в Україні представлена національною системою Український платіжний ПРОСТІР. ПРОСТІР – це внутрішньодержавна банківська багатомітентна платіжна система масових платежів [3]. На сьогодні учасниками ПРОСТІР є 50 банків України та 25

небанківських установ. Національна платіжна система ПРОСТІР – це система роздрібних платежів, у якій розрахунки за товари та послуги, отримання готівки та інші операції з національною валютою здійснюються за допомогою електронних платіжних засобів, а саме платіжних карток ПРОСТІР.

Всього за 1 півріччя 2018 року за допомогою систем, створених банківськими та небанківськими установами – резидентами, переказано: в межах України – 69,34 млрд грн., або 2 592,2 млн дол. США (в еквіваленті); в Україну – 189,5 млн дол. США (в еквіваленті); за межі України – 1,3 млн дол. США (в еквіваленті). Дані щодо розподілу сум переказів, здійснених через системи переказу коштів, створених резидентами в межах України, можемо побачити на рис. 1.

На українському ринку платіжних послуг спостерігаються позитивні зрушення такі як зростання частки безготівкових платежів, збільшення кількості і обсягів операцій за платіжними картками, послаблення фінансових вимог до учасників ринку електронних платіжних систем з боку регулятора – Національного банку України. Однією з основних складових розвитку електронних платіжних систем в світі і в тому числі в Україні є Інтернет торгівля, яка, на даний момент показує позитивну динаміку свого розвитку. За нашими оцінками, ринок електронної комерції зростає: за 2017 рік товарообіг фізичних товарів і послуг в e-commerce зріс на 30 % і зараз становить принаймні 50 млрд грн. У 2018 році темпи зростання збережуться і товарообіг фізичних товарів і послуг в e-commerce складе 65 млрд грн., що у свою чергу спричинить збільшення у кількісному та грошовому еквіваленті платежів через національні платіжні системи.

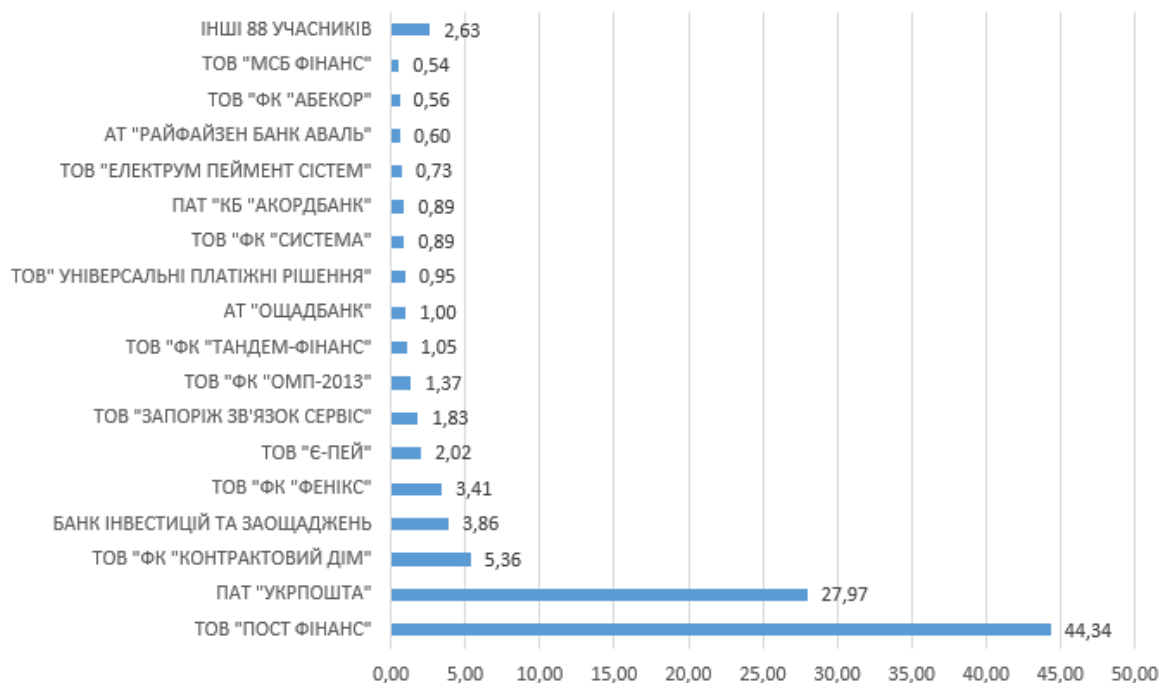


Рис. 1. Розподіл сум переказів, у розрізі учасників, здійснених через системи переказу коштів, створених резидентами, в межах України, %

Джерело: <https://bank.gov.ua>

Таким чином, можемо зробити висновки що, необхідні розроблення та реалізація заходів, що сприятимуть поліпшенню структури грошового обігу в Україні за рахунок розбудови масових безготівкових платежів із використанням платіжних систем і скороченню частки готівкових розрахунків, створенню прозорої фінансової системи, залученню через банківську систему в загальногосподарський обіг значних ресурсів (готівкових коштів громадян та юридичних осіб), забезпеченню поступового переходу населення на безготівкові розрахунки, зменшенню витрат Національного банку та держави на підтримку готівкового обігу.

У підсумку матимемо низку важливих економічних результатів, а саме:

- збільшення питомої ваги безготівкових розрахунків платіжними картками у сфері торгівлі та послуг порівняно з розрахунками готівкою;
- розширення інфраструктури приймання платіжних карток;
- збільшення надходжень у місцеві та державний бюджети за рахунок повнішого оподаткування суб'єктів господарювання та фізичних осіб (за безготівкового обслуговування різко зменшуються можливості для приховування доходів);
- зниження витрат на касові операції, інкасацію, транспортування. зберігання готівки тощо;
- скорочення витрат на виробництво банкнот і монет та підтримку готівкового обігу.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» № 2346–14 від 04.06.2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2346-14>.
2. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/>.
3. Офіційний сайт НПС ПРОСТІР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://prostir.gov.ua/prostir/>.

УДК 336.71

ИНОСТРАННЫЙ КАПИТАЛ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ АЗЕРБАЙДЖАНА: ВОПРОСЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ

Дильбази Э. К., соискатель
Азербайджанский Государственный Экономический Университет
erkin.dilbazi@gmail.com

В условиях финансовой глобализации отчетливо наблюдается повышение роли универсальных иностранных банков в экономике транзитивных государств. Усиление международного движения банковского капитала требует взвешенной государственной регуляторной политики, направленной на предотвращение воздействия мировых финансовых кризисов и минимизации рисков зависимого развития банковской системы этих стран. Актуальной

становится построение эффективной национальной системы регулирования иностранных банков, которая предусматривает решения накопившихся в этой области стратегических и тактических проблем. На наш взгляд, вопросы регулирования иностранного банкинга приобретают первоочередное значение в рамках современных процессов глобализации и цифровизации финансовых рынков. Их решение предполагает гармонизацию регуляторной политики в данной сфере с курсом экономической стратегии государства, определение правовых аспектов приоритетных направлений регулирования и надзора, совершенствования механизма их реализации.

В современных условиях иностранный капитал играет важную роль для развития экономики и банковской системы любого государства. Экспансия иностранного банковского капитала – сложный и многогранный процесс, который на рубеже XX-XXI вв. стал существенным фактором трансформации банковской системы стран с переходной экономикой. Иностранные банки играют роль «проводников» финансовой глобализации и, по мнению большинства ученых, способствуют повышению межбанковской конкуренции на международном уровне, использованию новых финансовых инструментов, расширению спектра банковских услуг, интенсификации притока зарубежного капитала в различные сферы экономики. По мере повышения привлекательности азербайджанского рынка для международных финансовых институтов особое значение приобретает совершенствование нормативно-правовой базы, регулирующей участие иностранного капитала в отечественном банковском секторе. При определении подходов к механизмам регулирования данного процесса ключевым моментом представляется принятие оптимального свода правовых требований к иностранным участникам денежно-кредитного рынка Азербайджана. В утвержденной Указом Президента Азербайджанской Республики от 6 декабря 2016 года Стратегической дорожной карте по развитию финансовых услуг в Азербайджанской Республике сформулированы цели и приоритетные направления модернизации банковской системы, поставлена задача ее стабильного и безопасного развития, обеспечения сбалансированного роста основных сегментов финансовой сферы в долгосрочной перспективе [1]. В ней акцентировано внимание на необходимость усиления притока в страну иностранных инвестиций, в том числе в банковский сектор, испытывающий нехватку ресурсов для расширения спектра своих услуг и, особенно, финансирования ненефтяного сектора экономики. В этой связи повышается актуальность научного осмысления практических действий, направленных на улучшение соответствующих законодательных механизмов.

В условиях глобальной финансовой нестабильности в банковском секторе многих транзитивных стран, в частности, в Азербайджанской Республике, возникли серьезные проблемы, связанные с устойчивостью банковской сферы, оказанием банковских услуг и кредитованием реального сектора экономики. В период снижения на мировом рынке цен на энергоносители, являющихся основным источником валютных доходов Азербайджана, произошла

двукратная девальвация национальной валюты – маната. Волна лихорадки охватила, в первую очередь, отечественный банковский сектор, в результате чего более десяти коммерческих банков лишились лицензии на банковскую деятельность, а ряд из них вынужденно слились. На фоне этих сложностей многие зарубежные акционеры азербайджанских банков прекратили дальнейшее инвестирование, а отдельные из них даже отозвали обратно вложенный ими капитал. Безусловно, здесь не сработали определенные «рычаги», предусмотренные в банковском законодательстве и других юридических документах. В этой связи вопросы, связанные с привлечением иностранного банковского капитала, подходы к обеспечению его участия в социально-экономическом развитии республики должны рассматриваться в качестве ключевых аспектов антикризисных мер в условиях глобальной нестабильности.

В сложившихся условиях необходимо совершенствовать отдельные механизмы участия иностранного капитала в кредитных организациях страны. Так, его доля в совокупном уставном капитале, как показатель номинального присутствия нерезидентов, может исказить реальные масштабы деятельности зарубежных инвесторов. Об этом позволяет объективно судить не вышеназванный показатель, а величина собственных средств (капитала), т.к. именно к ней привязано большинство пруденциальных нормативов. Кроме того, показательна доля банков, контролируемых капиталом нерезидентов, в совокупных активах коммерческих банков [2, с. 64]. Методологические и практические подходы к регулированию нормативных актов, регулирующих участие иностранного капитала в банковском секторе страны, должны учитывать глобальные вызовы мировой финансовой системы. В данном случае национальным правительствам следует выступать с позиции экономических интересов страны, однако при этом не отталкивать зарубежных кредиторов. Для этого важно сбалансировать законодательные и нормативные акты по учету, ведению и использованию заимствованного капитала и, тем самым, обеспечить их продуктивное продвижение для активизации банковской деятельности и расширения банковских услуг на взаимовыгодных условиях, а также на основе сохранения принципов прибыльности (как для кредиторов, так и для банков-заёмщиков). Такой подход предполагает оперативное и активное вмешательство государственных органов, которое должно иметь четкие границы с упором на законодательное регулирование, изменение существующих правовых актов и нормативов, применение фискальных механизмов и пруденциальных мероприятий. В целом в Законе «О банках» практически нет статьи, ограничивающей участие иностранного капитала в банковском секторе страны. Это ограничение было отменено 28 ноября 2003 г. решением Центрального банка Азербайджана [3, с. 27]. Таким образом, с 1 января 2004 года банковский сектор Азербайджана был объявлен открытым для иностранных банков и были отменены все лимиты для их участия на финансовом рынке страны.

Для совершенствования существующего законодательства и нормативных актов, регулирующих банковский сектор, необходимо учесть следующие моменты:

- правовая база и основные механизмы банковского сектора в контексте участия в нем иностранного капитала должны всесторонне учитывать глобальные экономические вызовы;
- отношение к инвестированию иностранного капитала должно строиться дифференцированно, с учетом стратегических целей, стоящих перед банковским сектором страны;
- требуется осуществление мероприятий по совершенствованию законодательной базы, регулиющей участие иностранного капитала в банковском секторе страны, рассмотрение требований стратегических целей к правовым аспектам данного процесса с учетом долгосрочной перспективы;
- необходимо обеспечить сбалансированное развитие банковского сектора страны с учетом иностранного фактора и исходя из воздействий глобальных факторов на устойчивость экономической системы страны;
- следует глубоко изучать международный опыт по формированию и развитию законодательной базы в сфере внешнего инвестирования в банковский сектор.

Список использованных источников

1. Стратегическая Дорожная Карта по развитию финансовых услуг в Азербайджанской Республике. – Баку. – 2016. – 59 с.
2. Верников А. В. Доля иностранного капитала в банковском секторе: вопросы методологии / А. В. Верников // Деньги и кредит. – 2006. – № 6. – С. 63–71.
3. Сборник нормативно-правовых актов о банках. – Баку: ЦБ АР. – 2009. – 1092 с.

УДК336.71

**ЛІКВІДНІСТЬ БАНКУ:
ОЦІНКА ТА ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ**

Жежерун Ю. В., к.е.н.

доцент кафедри фінансів та банківської справи

Julia_Dm@ukr.net

Черненко С. О., здобувач вищої освіти

Черкаський інститут

ДВНЗ «Університет банківської справи»

Масове банкрутство банків в Україні в останні роки за умов дотримання обов'язкових нормативів ліквідності свідчить про недосконалість діючої практики її оцінювання для своєчасного прийняття управлінських рішень. За таких умов питання оцінки та управління ліквідності банку як ніколи актуальне.

Кожен банк повинний самостійно здійснювати оцінку рівня та управління своєю ліквідністю. Для цього зазвичай створюються підрозділи, які

здійснюють: управління поточною ліквідністю; аналізують графіки платежів; управляють позицією ліквідності в режимі реального часу за рахунок розміщення та залучення короткострокових ресурсів на міжбанківському ринку, купівлю чи продаж цінних паперів, або за допомогою інших наявних фінансових операцій; оцінюють можливі наслідки відтоку значних сум коштів за основними клієнтами, щоб максимально знизити вірогідність непередбачуваних змін обсягу ресурсів; забезпечують дотримання вимог обов'язкового резерву та нормативних показників ліквідності тощо.

З метою ефективного вирішення дилеми «ліквідність – прибутковість» банк має постійно оцінювати потреби в ліквідних коштах для уникнення як їх надлишків, так і дефіциту.

Оцінка управління ліквідністю банку здійснюється з використанням обов'язкових економічних нормативів, до яких відносять: норматив миттєвої ліквідності (Н4), норматив поточної ліквідності (Н5) та норматив короткострокової ліквідності (Н6). З 01.12.2018 у дані нормативи доповняться коефіцієнтом покриття ліквідністю (LCR – Liquidity Coverage Ratio). Певний період часу нормативи Н4, Н5 та Н6 діятимуть одночасно з LCR. У випадку їх недотримання НБУ має право накладати на банки штрафи згідно зі ст. 73 Закону України «Про банки і банківську діяльність».

Слід зазначити, LCR – це співвідношення високоякісних ліквідних активів банку до суми, необхідної для покриття підвищеного відтоку коштів з банку протягом 30 днів. Він відображає рівень стійкості банку до короткострокових шоків ліквідності – характерного для кризових періодів явища, коли відбувається значний відтік коштів клієнтів. Значення коефіцієнта LCR для банків встановлено на рівні 100 % [1]. Розрахунок LCR дає можливість отримати якісно нову інформацію про рівень ліквідності банку.

Цей пруденційний норматив НБУ затвердив з метою гармонізації вимог до ліквідності українських банків з нормами законодавства ЄС та рекомендацій Базельського комітету (Базель III) Постановою Правління НБУ № 13 «Про запровадження коефіцієнта покриття ліквідністю (LCR)» та рішенням Правління НБУ № 101-рш «Про схвалення Методики розрахунку коефіцієнта покриття ліквідністю (LCR)» від 15 лютого 2018 року НБУ. Враховуючи наявний структурний надлишок ліквідності та високу дохідність державних цінних паперів, які входять до складу високоякісних ліквідних активів банки готові до впровадження LCR.

На прикладі ПАТ КБ «ПриватБанк» розглянемо особливості управління та проведемо оцінку ліквідності.

Політика управління ліквідністю ПАТ КБ «ПриватБанк» будується на принципах пріоритетності ліквідності над прибутковістю, підтримання показників ліквідності на рівні вище нормативного з метою формування «запасу» ліквідності зважаючи на нестабільність фінансових ринків. Мета управління ліквідністю включає в себе забезпечення обсягу високоліквідних активів, необхідного для своєчасного виконання зобов'язань, забезпечення доступу до різних джерел фінансування та плани фінансування в надзвичайних

ситуаціях.

З метою ефективного управління ліквідністю в ПАТ КБ «Приватбанк» створені та діють Комітет з управління активами та пасивами, Казначейство, Напрямок «Внутрішній контроль та Напрямок «Фінанси та рейтинги». Крім того, департамент «Compliance» стежить за дотриманням процесу управління ризиками та функціями дотримання нормативних актів та інших вимог законодавства.

Оцінка ліквідності здійснюється через дотримання регуляторних норм по показниках ліквідності Н4, Н5 та Н6, дотримання внутрішніх лімітів за показниками розривів ліквідності, обсягу ліквідних активів, концентрації джерел фінансування. На рис. 1 показані результати виконання нормативів ліквідності за 3 останні роки.

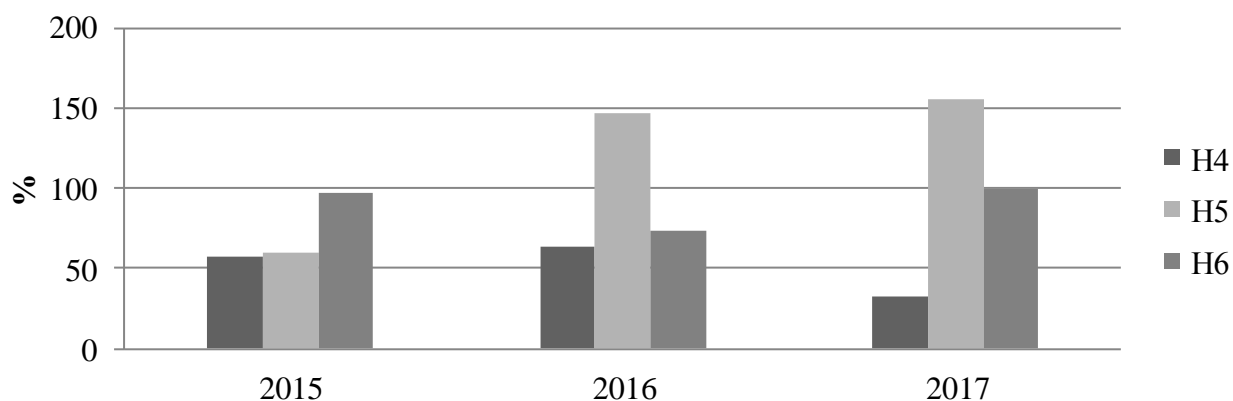


Рис. 1 Розрахунок обов'язкових нормативів ліквідності ПАТ КБ «ПриватБанк» за 2015–2017 рр.

Джерело: складено автором за даними [2]

Упродовж 2015–2017 рр. обов'язкові нормативи ліквідності ПАТ КБ «ПриватБанк» знаходились в межах нормативних значень. Проте занадто високі показники ліквідності негативно відбиваються на доходності банку, оскільки, є «резервом» додаткових прибутків, які можна раціонально використати. В подальшому це може призвести до неплатоспроможності банку, незважаючи на його здатність виконувати поточні зобов'язання.

За результатами аналізу з'ясовано, що на стан ліквідності ПАТ КБ «ПриватБанк» протягом аналізованого періоду впливали: обсяги та якість кредитного портфелю банку (сума знецінених кредитів станом на 01.01.2018 становить 202,8 млрд грн або 85,53 % кредитного портфелю); динаміка та структура зобов'язань (74,6 % зобов'язань становили кошти фізичних осіб, які з позиції впливу на ліквідність є більш ризиковими, ніж кошти суб'єктів господарювання).

Для вирішення проблем надлишкової ліквідності ПАТ КБ «Приватбанк» потрібно вжити наступних заходів для удосконалення управління ліквідністю:

– переглянути можливості інвестування надлишкових ресурсів строком погашення до 1 року. Оскільки розрив в ліквідності упродовж цього періоду є

досить значним, то залучення вільних коштів в активи значно підвищить прибутковість банку;

– переглянути методи формування банком інвестиційного портфеля цінних паперів. Різкий перепад в розриві ліквідності пов'язаний саме з інвестуванням банку в довгострокові цінні папери (понад 1 рік). Проте вимоги до заборгованості можуть сформуватися значно раніше, і в такому випадку виникнуть складнощі з погашенням цих зобов'язань.

Таким чином, ліквідність банку – це здатність банку забезпечити повне і своєчасне виконання своїх фінансових зобов'язань. Рівень банківської ліквідності безпосередньо впливає на стійкість всієї банківської системи, одним з головних завдань якої є здійснення розрахункових функцій, проведення платежів між різними суб'єктами економіки. Банки оцінюють рівень ліквідності за допомогою обов'язкових нормативів ліквідності. Аналіз показав, що упродовж 2015–2017 рр. банк мав надлишкову ліквідність. Результати оцінки ліквідності банку дозволяють виявити загальні тенденції її зміни та імовірність виникнення проблемних ситуацій, а також вжити відповідних заходів щодо поповнення ліквідних активів або реструктуризації балансу.

Список використаних джерел

1. Про запровадження коефіцієнта покриття ліквідністю (LCR): Постанова Правління Національного банку України від 15.02.2018 № 13 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0013500-18>.
2. Консолідована фінансова звітність та звіт незалежного аудитора АТ КБ «Приватбанк» станом на 31 грудня 2017 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://static.privatbank.ua/files/consolid_zvit_05_05.pdf.

УДК 336.77

НОВІТНІ ІНСТРУМЕНТИ ОЦІНКИ КРЕДИТНИХ РИЗИКІВ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Жежерун Ю. В., к.е.н.

доцент кафедри фінансів та банківської справи

Julia_Dm@ukr.net

Томілова Т. В., здобувач вищої освіти

Черкаський інститут

ДВНЗ «Університет банківської справи»

Кредитний ризик є найдавнішим в системі банківських ризиків і представляє собою імовірність виникнення збитків або додаткових втрат або недоотримання запланованих доходів унаслідок невиконання боржником/контрагентом узятих на себе зобов'язань відповідно до умов договору. Кредитний ризик уключає також такі ризики: ризик країни, трансфертний ризик, ризик контрагента, ризик інвестицій у дочірні компанії [1].

Враховуючи сучасний фінансовий стан багатьох вітчизняних підприємств і велику кількість проблемних кредитів, українські банки змушені постійно

вдосконалювати стратегію та тактику своєї кредитної діяльності. У зв'язку з цим актуальним є оцінка і управління кредитним ризиком з метою зниження його рівня. Зростання зацікавленості до управління кредитним ризиком обумовлене низькою якістю активів, несвоєчасним виявленням проблемних кредитів і недостатністю створення під них резервів, а також тенденцією до зниження рентабельності банків та значними втратами за кредитами.

Управління кредитним ризиком – це безперервний процес упродовж всього циклу кредитування, який включає систему заходів, інструментів (моделей) і процесів, які дозволяють підтримувати оптимальний рівень кредитного ризику з метою попередження потенційних збитків та безнадійних боргів.

При цьому під інструментом оцінки кредитного ризику будемо розуміти кількісний метод або систему, що застосовує теорії для переробки вхідних даних (кількісних та якісних даних, припущень, сценаріїв) на кількісні оцінки, що використовуються для прийняття рішень щодо оптимізації кредитного ризику. Для оцінки кредитного ризику можуть застосовуватись статистичні, математичні, економічні та фінансові інструменти або моделі. За кордоном успішно застосовуються такі моделі оцінки кредитного ризику: KMV (з 1993 року), CreditMetrics (з 1997 року), CreditRisk+ (з 1997 року), CreditPortfolioView (з 2001 року). В Україні застосовуються такі новітні інструменти (моделі) оцінки кредитного ризику: рейтингові моделі, кредитна експозиція контрагента (CVA), очікувані кредитні збитки за МСФЗ 9, імовірність дефолту боржника/контрагента (PD), втрати в разі дефолту (LGD) та експозиція під ризиком (EAD), кредитний скоринг.

Рейтингові моделі відіграють важливу роль при оцінці кредитного ризику. Досліджуючи проблематику практичної імплементації новацій щодо оцінювання кредитних ризиків в Україні, звернемося до досвіду внутрішнього рейтингування клієнтів-юридичних осіб двох найбільших швейцарських банків Union Bank of Switzerland та Credit Suisse. Так, Union Bank of Switzerland використовує прогресивний IRB-підхід з 2008 р. Статистичні моделі оцінювання кредитних ризиків включають 8–12 індикаторів, які репрезентують як фінансові показники, так і якісні критерії. Подібний підхід використовує у своїй практиці також другий за величиною швейцарський банк Credit Suisse. Особливості стосуються лише шкали рейтингування та фінансових індикаторів.

Сучасна практика посткризового функціонування світової фінансової системи пов'язана з технологічними інноваціями для попередження і зменшення наслідків майбутніх фінансових криз шляхом швидкого і точного визначення ціни CVA з метою хеджування. CVA визначає потенційні майбутні витрати фінансової установи за умови дефолту контрагента. Крім того, міжнародними стандартами FASB 157 і IAS 39 встановлено, що CVA є ключовим елементом фінансової звітності фінансових установ і, при визначенні справедливої вартості фінансових інструментів, необхідно виділяти безризикові позиції і позиції з коригованими кредитними експозиціями контрагента, які безпосередньо зв'язані з майбутнім дефолтом контрагента.

У МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» реалізовано модель очікуваних кредитних збитків, згідно з якою очікувані кредитні збитки визнаються у фінансовій звітності як резерв. Згідно з МСФЗ 9 банк надає не тільки оцінку знецінення фінансових активів, засновану на подіях, які вже відбулися в минулому або відбуваються в сьогоденні, але таку оцінку, яка повинна враховувати прогноз майбутніх умов і подій, в тому числі макроекономічного характеру.

Сучасне банківське законодавство економічно-розвинених країн базується на положеннях Basel III, згідно з якими кредитний ризик характеризується як ризик втрат, що виникає внаслідок дефолту у кредитора або контрагента. В Україні, на основі урахування положень Basel III, в 2016 році було затверджено Постанову НБУ «Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями». В цій Постанові визначено наступні поняття: імовірність дефолту (PD) – компонент (коефіцієнт) розрахунку розміру кредитного ризику, що відображає ймовірність припинення виконання боржником/контрагентом своїх зобов'язань; втрати в разі дефолту (LGD) – компонент (коефіцієнт) розрахунку розміру кредитного ризику, що відображає рівень втрат (збитків) унаслідок дефолту боржника/контрагента; експозиція під ризиком (EAD) – компонент розрахунку розміру кредитного ризику, що відповідає боргу за активом, який перебуває під ризиком дефолту боржника / контрагента [2].

На кожному етапі роботи з клієнтом дуже важливим є використання інформації бюро кредитних історій в поєднанні з кредитним скорингом. Слід зазначити, що автоматизовані системи оцінки кредитних ризиків необхідні не тільки на етапі прийняття кредитних рішень, а й в процесі кредитного адміністрування та моніторингу. Автоматизація процесу оцінки кредитних ризиків стала можливою з появою бюро кредитних історій. На сьогодні в Україні функціонують наступні бюро кредитних історій: ТОВ «Українське бюро кредитних історій» (з 2005 року), ТОВ «Перше всеукраїнське бюро кредитних історій» (з 2005 року), Міжнародне бюро кредитних історій (з 2006 року), Бюро кредитних історій «Українське кредитне бюро» (з 2010 року). Предметом діяльності бюро кредитних історій є ведення кредитних історій (діяльність по збору, обробці, зберіганню, захисту, використанню інформації, яка складає кредитну історію) та надання послуг, пов'язаних з обробкою та аналізом цієї інформації. Інформація про кредитну історію позичальника передається на добровільній основі від банків, страхових компаній, лізингових компаній, кредитних спілок та інших фінансових інститутів.

Застосування інформації бюро кредитних історій в процесі кредитного скорингу значно покращує оцінку кредитних ризиків та дає наступні можливості [3, 4]: мінімізувати витрати, що пов'язані з ручною оцінкою кредитного ризику; мінімізувати суб'єктивний вплив окремих ризик-менеджерів; мінімізувати шахрайство, що пов'язане з процедурами оцінки кредитного ризику; утримувати низький рівень збитків при кредитуванні

одночасно з підвищенням рівня прийняття позитивних рішень на видачу кредиту; підрахувати ймовірності неплатежу на основі статистичної інформації про фактичні неплатежі; зменшити витрати кредитно-фінансової установи завдяки відбору найбільш надійних клієнтів; прискорити процес надання кредитів; зменшити кількість недобросовісних позичальників; здійснити сегментацію клієнтів для обрання найкращого цінового рішення; провести моніторинг поточного стану клієнта.

Отже, забезпечення ефективності й правильності оцінки кредитних ризиків в Україні може досягатися лише шляхом поєднання різноманітних сучасних інструментів та моделей. Впровадження положень Базель III є стратегічним питанням, пов'язаним з тими систематичними складовими кредитних ризиків, які можна мінімізувати шляхом створення сприятливих та зрозумілих умов пруденційного регулювання.

Список використаних джерел

1. Про затвердження Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах: Постанова Правління НБУ від 11.06.2018 № 64 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123415.
2. Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями: Постанова НБУ від 30.06.2016 № 351 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.confcontact.com/2014_05_15/2_lapa.htm.
3. Невмержицький Є.І. Сучасні інструменти оцінки кредитних ризиків з використанням продуктів кредитного бюро [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=224>.
4. Харченко А. М., Шабанова О. В., Черкашина К. Ф. Науково-методичний підхід до визначення оптимальної структури портфеля роздрібних кредитів банку // Збірник наукових праць «Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики». – 2017. – № 1 (22). – С. 33–40.

УДК331.08

РОЗВИТОК СУЧАСНОЇ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ У БАНКАХ

Ковальчук В. Г., д.н. з держ.упр., доцент
завідувач кафедри менеджменту та соціально-гуманітарних дисциплін
covveron@ukr.net

Фуфрянська А. І., здобувач вищої освіти
Харківський інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Вітчизняні банки потерпають від суттєвих змін, які відбуваються на макроекономічному рівні. Інфляційний тиск, постійні зміни курсів валют, покращення фінансового середовища функціонування призвели до проблеми реалістичного зниження рівня платоспроможності та конкурентоздатності банківських структур. Саме зазначені чинники висувають до керівників

вітчизняних банків підвищені вимоги стосовно різних управлінських ланок, серед яких доволі вагомою є робота персоналу. Безумовно, без виваженої політики управління персоналом банку неможливо впроваджувати антикризові заходи та адаптувати інноваційні системи, з метою утримання певної рейтингової позиції. Доведено, проблема управління персоналом банку не нова, проте потребує постійного підкріплення науковими розробками, враховуючи суттєві динамічні зміни в економіці країни.

Створюючи ефективну систему управління персоналом сучасні банки стикаються з необхідністю вирішувати безліч специфічних питань на додаток до тих, з якими мають справу акціонери, що діють у реальному фінансово-кризовому середовищі [3].

По-перше, кризові явища в загальному банківському секторі України призводять до того, що керівництво вітчизняних банків не в змозі впроваджувати намічені стратегічні плани щодо управління персоналом.

По-друге, вітчизняні банки, з огляду на сучасні фінансові проблеми в Україні, втрачають значну частку клієнтів, знижується як рівень накопичення депозитного ресурсу, так і рівень кредитних програм.

По-третє, порушуються закладені стратегічні мотиви щодо кількості працівників сучасних банків, у більшості випадків, проводиться оптимізаційний важіль за рахунок скорочення фахівців. Таке явище, як правило, пояснюється скрутним становищем окремо взятого банку по відношенню до інших структур [2].

Модель управління персоналом банку ґрунтується на наступних базових положеннях:

- процес формування персоналу комерційного банку має включати три управлінські цикли: управління професійною орієнтацією; управління циклами інноваційного оновлення персоналу згідно кадрового менеджменту банку; управління підготовкою та розподілом кадрів між філіями банків;

- процес розвитку професійного рівня персоналу комерційного банку: управління перепідготовкою кадрів банку; управління підвищенням кваліфікації кадрів; управління інноваційними циклами залучення освітніх молодіжних програм;

- процес реалізації професійних навичок, креативності, творчості та компетенції персоналом банку; сприяння створенню нових робочих місць; управління циклом стимулювання продуктивності та якості праці банківського фахівця; сприяння в адаптації інноваційних стратегічних програм на базі рівня креативності і творчості персоналу банку [1].

Необхідність приділення значної уваги питанням оптимізації людських ресурсів багато в чому пояснюється особливостями сучасної роботи в банках.

До них належать:

- недостатня кількість фахівців-професіоналів (як вищого так і низового рівня) у банках або їхніх філіях, що обумовлено швидким зростанням їхнім зростанням за останні роки та розширенням сфери обслуговування;

- вузька предметна спеціалізація, пов'язана з широкою номенклатурою банківських продуктів і послуг, різних за своїм характером;

- переважно індивідуальний характер трудової діяльності (реалізація конкретної банківської операції в основному здійснюється за особистої участі не всього колективу банку, а окремого фахівця, який у разі необхідності користується послугами своїх колег як консультантів або технічних виконавців);

- особливі вимоги до інформаційного забезпечення трудової діяльності, результати якого прямо пов'язані як з якістю, так і з оперативністю надходження інформації;

- безпосередня залежність банку від незначних змін у зовнішньому середовищі і, отже, необхідність постійного його моніторингу, зокрема банківського законодавства, та координації діяльності;

- неповне усвідомлення банківськими кадрами нових завдань, зокрема у кризових умовах функціонування банку, і невміння коригувати у зв'язку з цим свою роботу;

- вимоги до співробітників з боку керівництва не тільки щодо професійних якостей, а й відповідальності та лояльності, вміння зберігати комерційну таємницю тощо;

- значний рівень залежності підсумкових результатів діяльності банку від ефективності праці обмеженого контингенту його співробітників (керівників вищої ланки та експертів тощо) [5].

Отже необхідність управління банківським персоналом обумовлюється насамперед тим, що люди – це найменш стабільний і прогнозований об'єкт управління і залежить від багатьох факторів зовнішнього та внутрішнього характеру, таких як: реальна ситуація на ринку трудових ресурсів, вимоги чинного законодавства, рівень кваліфікації співробітників кадрових служб, фінансовий стан банку тощо. А конкурентні можливості банку безпосередньо залежать від рівню кваліфікації та інших якісних характеристик відповідних фахівців банку.

Список використаних джерел

1. Костюк О. М. Корпоративне управління в банках в умовах фінансової кризи: визначення пріоритетних напрямів розвитку / Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. тез доповідей XII Всеукраїнської науково-практичної конференції – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2017. – Т. 1. – 166 с.
2. Мостенська Т. Л. Управління кадровим потенціалом сучасного банку / Т. Л. Мостенська, Я. Ю. Соколяк // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2016. – № 33. – С. 52–59.
3. Посмітна М. В. Проблеми трудової мотивації співробітників банку / М. В. Посмітна // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2016. – Вип. 2(45) – С. 286–289.
4. Чмутова І. М. Теоретико-методичне забезпечення управління процесами відтворення у банку / І. М. Чмутова, Ю. С. Тисячна // Бізнесінформ. – 2017. – № 1. – С. 287–292.
5. Шаульська Л. В. Стратегія розвитку трудового потенціалу України: [монографія] / Л. В. Шаульська / НАН України. Ін-т економіки промисловості. – Донецьк; 2016. – 502 с.

УДК 336.77

ПРОБЛЕМАТИКА БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Костогриз В. Г., к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів та банківської справи
kostogryzvg@gmail.com

Ніколайчук Є., здобувач вищої освіти
Черкаський інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Малий та середній бізнес в Україні є одним з провідних чинників розвитку економіки держави, що забезпечує надходження податкових та інших видів платежів до бюджету держави і регіону. Середнє та мале підприємництво є потужною соціально-економічною силою, яка серед інших забезпечує роботою переважну більшість найманих працівників та забезпечує випуск більше половини продукції в економіці країни. Кредитна підтримка є економічною основою благополуччя малого та середнього бізнесу держави.

Станом на 01.01.2018 в Україні нараховувалось 337,85 тис. одиниць малих та середніх підприємств, або 99,88 % від загальної кількості підприємств. З них середніх підприємств функціонувало 14,9 тис. одиниць або 4,4%, малих підприємств 322,92 тис. одиниць або 95,5%, серед яких мікропідприємства займали 278,1 тис. одиниць або 82,2 % [1]. Переважаючий обсяг підприємств малого та середнього бізнесу пояснюється тим, що він, на відміну від інших підприємств, є більш мобільнішими та здатен пристосуватися до нових економічних і географічних умов. Протягом 2014-2017 років структура підприємств за розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства не зазнавала суттєвих змін. Обсяг великих підприємств за вказаний період традиційно становив 0,1 % загального обсягу підприємств в Україні, обсяг середніх підприємств коливався в межах від 4,4 до 4,9 %, обсяг малих підприємств коливався від 95 % до 95,5 %. Проте в кількісному значенні обсяг підприємств за 2014-2017 роки значно зменшився. В загальному обсязі за вказаний період кількість підприємств зменшилась на 2747 одиниць, з них кількість середніх підприємств – на 972 одиниць, кількість малих підприємств – на 1677 одиниць, серед яких мікропідприємства зменшились в кількості на 808 одиниць. У першу чергу це є наслідком ведення АТО і тимчасової окупації частини території східних регіонів, де здебільшого розміщувались великі та середні промислові підприємства, та впливу загальноекономічної та політичної криз, що лише посилюються у зв'язку з подіями воєнного характеру.

У загальному обсязі виробництва України, підприємства малого та середнього бізнесу займають переважаний обсяг й протягом 2017 року виробили продукції (товарів та послуг) на 4661,47 млрд грн або 61,45 % всієї виробленої продукції. Незважаючи на негативну динаміку зміни кількості одиниць підприємств в Україні за вказаний період, обсяги виробленої продукції зростали. Зокрема за 2014-2017 роки загальний обсяг виробленої продукції зріс

на 4860,89 млрд грн або в 2,7 рази, обсяг виробництва середнього бізнесу зріс на 2157,14 млрд грн, обсяг малого підприємства зріс на 1003,11 млрд грн, з нього обсяг мікропідприємства зріс на 333,40 млрд грн. Зростання обсягу виробленої продукції у вартісному значенні можна пояснити як розкриттям потенціалу ведення бізнесу так і інфляційними процесами в країні.

У сучасних умовах до джерел фінансування малого та середнього підприємництва в Україні належать власні кошти (65 % від загального обсягу фінансування), банківські кредити (25 %), бюджетні кошти (10 %). У той час як в економічно розвинених країнах найбільшою є частка банківських кредитів (не менше 60 %).

Важливою запорукою розвитку малого та середнього бізнесу є додаткове фінансування його основних бізнес-процесів, в тому числі через банківське кредитування. В загальній структурі кредитів, обсяги кредитів наданих суб'єктам середнього підприємництва за період 01.01.2017 – 01.06.2018 займали 20 %, надані суб'єктам малого та мікропідприємництва становили 10 %. Протягом вказаного періоду обсяги кредитів наданих суб'єктам середнього підприємництва зросли на 14789 млн грн та суб'єктам мікропідприємництва на 27718 млн грн, у той же час обсяги кредитів наданих суб'єктам малого підприємництва зменшились на 2397 млн грн. Важливою характеристикою банківських кредитів, наданих малому та середньому бізнесу є переважно короткий термін кредитування та спрямування коштів в промисловість (42 %), оптову та роздрібну торгівлю (майже 35 %). Короткий строк кредитування обумовлений: недостатністю довгострокових ресурсів вітчизняних банків, обмеженим доступом до запозичень на міжнародних ринках, збільшенням резервів в результаті високої заборгованості кредитних портфелів, погіршенням платоспроможності позичальників внаслідок рецесії в економіці.

Кредитуванням малого та середнього бізнесу в Україні активно займаються такі банківські установи, як: ПАТ «Ощадбанк», ПАТ «Мегабанк», ПАТ КБ «Приватбанк», ПАТ «Укресімбанк», ПАТ «Кредобанк», ПАТ «Піреус Банк МКБ», ПАТ «ВіЕс Банк» та інші. В результаті підвищення ризиків кредитування і нестабільності ринкової ситуації спостерігається значне зростання вартості кредитних ресурсів для суб'єктів господарювання. Ставки кредитування для малого та середнього бізнесу значно вищі, ніж для великих підприємств, що ускладнює їх доступ до фінансових ресурсів. Традиційно найвигідніші умови кредитування пропонуються держаними банками, переважним чином за рахунок участі в держаних програмах кредитування малого та середнього бізнесу.

В умовах сьогодення основними факторами, що стримують розвиток банківського кредитування підприємств малого і середнього бізнесу та зменшують потенційно попит таких підприємств на банківські кредити є наступні:

- висока ризикованість надання кредитів малому і середньому бізнесу через меншу (ніж серед великих підприємств) стійкість цього сектору і вищу імовірність банкрутства;

- існування проблемної заборгованості в секторі малого і середнього підприємництва, що пов'язано передусім з ринковою невизначеністю та стрімкими курсовими коливаннями впродовж значного періоду часу;

- недостатня відкритість та достовірність фінансових показників діяльності, непрозорість та перебування у «тіні» значної частки малого і середнього бізнесу;

- брак знань працівників банківських установ стосовно роботи з підприємствами сектору малого і середнього бізнесу;

- відсутність ефективних правових механізмів, що гарантують реалізацію майнових інтересів учасників кредитних операцій;

- високі відсоткові ставки за кредитами та суворі вимоги до вартості застави, а також інші жорсткі умови кредитування [2, 3].

З метою збільшення обсягів кредитування малого та середнього бізнесу в Україні необхідно забезпечити: розширення державних програм підтримки малого та середнього бізнесу, активне залучення держави та міжнародних компаній до створення більш комфортних, пільгових умов кредитування суб'єктів перспективних галузей виробництва; пошук банками шляхів зменшення вартості кредитування суб'єктів малого та середнього бізнесу; використання банками цільової сегментації клієнтів та зосередження уваги на потребах та нових продуктах для малого і середнього підприємництва; використання міжнародного досвіду в розрізі запровадження системи гарантування кредитів через діяльність фондів гарантування кредитів та товариств взаємного гарантування.

Отже, банківське кредитування малого та середнього бізнесу є важливою складовою фінансування підприємництва в Україні. Подолання основних факторів, що стримують розвиток банківського кредитування підприємств малого і середнього бізнесу та запровадження нових підходів до банківського кредитування за участю держави та міжнародних фондів сприятиме розширеному відтворенню виробництва та розвитку структурних складових сучасного підприємництва.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Галіцейська Ю. М Проблеми банківського кредитування малого та середнього підприємництва // Молодий вчений. – № 12.1 (40). – 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/12.1/162.pdf>.
3. Кулаков В. О. Кредитування малого та середнього бізнесу в Україні / В. О. Кулаков, О. Г. Курган, О. І. Павленок // Економічний вісник Донбасу. – № 2 (36). – 2014. – С. 143–146.

УДК: 336.719

КЛАСИФІКАЦІЯ КОМПЛАЄНС-РИЗИКІВ У БАНКАХ УКРАЇНИ

Кочума І. Ю., к.е.н., доцент
завідувач кафедри менеджменту та інформаційних технологій

Черкаський інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

innkoc@gmail.com

Омельчук Я. А., аспірант
iaroslav.omelchuk@gmail.com

ДВНЗ «Університет банківської справи»

Інтенсифікація участі вітчизняної банківської системи в сучасних глобалізаційних процесах та діджиталізація банківських операцій особливо актуалізує необхідність приведення національних стандартів банківництва у відповідність до міжнародних стандартів та вдосконалення управління комплаєнс-ризиками.

Посилення регуляторних вимог до банківських установ в сфері управління комплаєнс-ризиками, у тому числі затвердження Національним банком України Постанови «Про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах», змусило банки України докорінним чином переглянути методичні підходи до їх визначення та класифікації [1].

Під комплаєнс-ризиком розуміється імовірність виникнення збитків, санкцій, додаткових втрат або недоотримання запланованих доходів чи втрати репутації внаслідок невиконання банком вимог законодавства, нормативно-правових актів, ринкових стандартів, правил добросовісної конкуренції, правил корпоративної етики, виникнення конфлікту інтересів, а також внутрішніх документів Банку. Тобто по своїй суті комплаєнс-ризик передбачає не лише дотримання вимог законодавства України, а і інших норм, у тому числі таких, що не мають достатньої формалізації.

Також характерною особливістю комплаєнс-ризика є те, що його наслідком можуть бути не лише фінансові, але й репутаційні втрати банку. Виходячи із цього, комплаєнс-ризик обов'язково має включати ризик втрати репутації, пов'язаний із імовірністю виникнення збитків або додаткових втрат чи недоотримання запланованих доходів унаслідок несприятливого сприйняття іміджу Банку клієнтами, контрагентами, акціонерами, наглядовими та контролюючими органами. При цьому комплаєнс-ризик не може включати в себе операційний чи інформаційний ризики [1].

Зважаючи на те, що ймовірність комплаєнс-ризика доцільно оцінювати експертним шляхом, і уникнути такого ризику практично неможливо, кожен банк має відображати у своїх внутрішніх документах власні підходи до визначення таких ризиків. При визначенні комплаєнс-ризика важливо відмежовувати його від комплаєнс-інциденту, тобто події, що виникла внаслідок реалізації комплаєнс-ризика та призвела до понесення банком фінансових або репутаційних втрат [2, с. 110-111].

Перш ніж оцінювати рівень комплаєнс-ризиків необхідно здійснити його класифікацію за визначеними характерними ознаками. Комплаєнс-ризик доцільно розділити на наступні три категорії:

1. зовнішні комплаєнс-ризиків, що характеризують якість клієнтської бази банку з огляду на ризиків обслуговування клієнтів, які мають схильність до порушення визначених вимог, лояльність клієнтів до банку та загрози, які супроводжують обслуговування окремих категорій клієнтів, а також ділові відносини банку із сторонніми особами;

2. внутрішні комплаєнс-ризиків, що характеризують рівень знання та дотримання працівниками банку встановлених вимог, їх схильність до порушень при виконанні своїх посадових обов'язків та взаємодії із клієнтами чи сторонніми особами;

3. ризиків втрати репутації, що характеризують рівень сприйняття іміджу банку акціонерами, клієнтами, контрагентами, потенційними інвесторами або регуляторними органами.

Для належної імплементації моделі трьох ліній захисту, яка передбачає необхідність активного залучення усіх працівників банку до управління комплаєнс-ризиками доцільно, щоб банком також окремо визначались ризиків системи комплаєнс, що характеризують здатність банку виявляти комплаєнс-ризиків, визначаючи рівень ефективності системи комплаєнс та її відповідність внутрішнім та зовнішнім загрозам. При цьому відповідальність за управління комплаєнс-ризиками покладається на органи управління банку, насамперед – Спостережну раду банку [3].

Для належного управління комплаєнс-ризиками банк має самостійно визначити індикатори комплаєнс-ризиків, оцінюючи загрози виникнення комплаєнс-інцидентів. До таких індикаторів, зокрема доцільно віднести наступні:

1. Індикатори зовнішніх комплаєнс-ризиків:

- ризикованість структури клієнтської бази банку;
- рівень зловживання клієнтів та сторонніх осіб;
- рівень лояльності клієнтів до банку.

2. Індикатори внутрішніх комплаєнс-ризиків:

- якість навчання працівників та рівень їх підготовки;
- схильність працівників до порушень;
- кількість порушень при обслуговуванні клієнтів;
- рівень зловживань з боку працівників.

3. Індикатори ризиків втрати репутації:

- загрози ризиків репутації;
- дії клієнтів та сторонніх осіб, пов'язані із втратами репутації;
- рівень стабільності зовнішнього середовища, в якому функціонує банк.

4. Індикатори ефективності системи комплаєнс:

- якість організації та дотримання принципів комплаєнс;
- рівень впровадження функцій комплаєнс та їх регламентація;
- схильність банку до порушень встановлених вимог;

- ефективність управління комплаєнс-ризиками.

Оцінюючи визначені індикатори комплаєнс-ризиків доцільно враховувати їх зміну за певний квартал, тобто здійснювати їх динамічну оцінку, застосовуючи при цьому ризик орієнтований підхід та визначаючи причини комплаєнс-ризиків, до яких можуть відноситись:

- недоліки в організації системи внутрішнього контролю;
- залучення працівників до незаконної діяльності;
- низький рівень культури управління ризиками;
- недостатня підготовка працівників;
- неналежний рівень управління конфліктом інтересів;

Рівень комплаєнс-ризиків може набувати наступних значень:

- «Низький» рівень встановлюється, коли розмір комплаєнс-ризиків для банку є прийнятним та не потребує застосування додаткових заходів для його зменшення.

- «Середній» рівень встановлюється, коли існує загроза збільшення комплаєнс-ризиків до «високого» рівня та спостерігається негативна динаміка до збільшення його рівня. Встановлення «середнього» рівня ризику має передбачати розробку та впровадження окремих заходів щодо зменшення рівня комплаєнс-ризиків.

- «Високий» рівень встановлюється, коли рівень комплаєнс-ризиків набуває загрозливих значень та потребує втручання вищого керівництва банку та його участі у розробці і реалізації комплексного плану заходів щодо зменшення його рівня.

- «Неприйнятно високий» рівень встановлюється у випадках, коли рівень комплаєнс-ризиків набуває для банку загрозливих значень, що може дестабілізувати його роботу та вимагає здійснення негайних заходів із залученням органів управління банку до розробки та реалізації заходів для якнайшвидшого зменшення рівня ризику.

Наведена класифікація складових комплаєнс-ризиків дозволить банкам забезпечити належну оцінку таких ризиків з метою їх подальшого зменшення до прийнятного рівня.

Список використаних джерел

1. Про затвердження Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах: постанова Правління Національного банку України від 11.06.2018 № 64: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua>.
2. Христін А. І. Сутність та чинники виникнення репутаційного ризику / А. І. Христін // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2016. – Вип. 8. – Ч 2. – С. 108–111.
3. Про схвалення Методичних рекомендацій щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України: постанова Правління Національного банку України від 28.03.2007 № 98 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua>.
4. Ковальчук О. Поняття системи комплаєнс-контроль та особливості управління ризиком репутації у банках України / О. Ковальчук // Молодь і ринок. – 2010. – № 7–8 (66–67). – С. 153–155.

УДК: 336.71 (043.3)

СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СИСТЕМНО ВАЖЛИВИХ БАНКІВ

Литвиненко О. В., аспірант
науковий співробітник науково-дослідної частини
ДВНЗ «Університет банківської справи»
olesia.lytvynenko@gmail.com

Останні фінансові кризи та сучасні деструктивні чинники розвитку банківських секторів країн світу значною мірою зумовлені високим рівнем концентрації та консолідації на банківському ринку, що свідчить про щільну залежність стану функціонування банківського сектору від рівня фінансової безпеки системно важливих банків. Низький рівень фінансової безпеки навіть одного системно важливого банку може спровокувати порушення і деформацію банківського сектору загалом. Конкретних наукових розробок з питань фінансової безпеки системно важливих банків у науковій літературі недостатньо, та вони мають здебільшого фрагментарний характер. Недостатність наукових досліджень питання гостро актуалізує необхідність теоретико-методичних напрацювань за даним напрямом.

Формуванню науково-обґрунтованого механізму забезпечення фінансової безпеки системно важливих банків передують аналіз наукових підходів до визначення сутності цього поняття.

Щодо аналізу теоретико-методологічних підходів до трактування поняття «фінансова безпека системно важливих банків», то можна стверджувати, що однозначного визначення її сутності нині немає. Тому пропонується насамперед з'ясувати розуміння понять «фінансова безпека банку» та «системно важливий банк».

Питання фінансової безпеки банку останнім часом знаходиться в постійному полі зору сучасного безпекознавства. Сьогодні існує багато наукових підходів до визначення сутності фінансової безпеки банку. Ця категорія є багатогранною, визначається багатьма чинниками і має свої особливості. Слід зазначити, що на думку більшості вчених, фінансова безпека банку розглядається як важлива складова економічної безпеки. Систематизація дефініцій поняття «фінансова безпека банку», представлених у сучасній економічній науці, дозволяє виділити ряд підходів до його змісту, серед яких дана категорія розглядається як стан, як процес, як умова (табл. 1).

З табл. 1 видно, що деякі науковці пов'язують фінансову безпеку банку з фінансовою стійкістю і стабільністю; інші – зі ступенем ефективного управління ресурсам; ступенем захищеності інтересів; рівнем стійкості до зовнішніх та внутрішніх загроз.

Узагальнюючи результати проведеного вище дослідження, визначимо наступне:

- Відсутній єдиний підхід до визначення сутності поняття «фінансова безпека банку».

- Фінансова безпека банку розглядається як важлива складова економічної безпеки банку.

- Фінансова безпека забезпечує стійких збалансований розвиток банку та захищеність фінансових інтересів банку, його клієнтів та акціонерів.

- Вона здатна чинити опір впливу негативних факторів внутрішнього та зовнішнього середовища.

- Це важливий інструмент задля забезпечення нормальних умов для діяльності, підвищення якісних та кількісних фінансових показників.

Таблиця 1

Дефініціювання поняття «фінансова безпека банку»

Групова ознака	Автор	Трактування поняття
Процес	І. Ховрак	Процес забезпечення рівня фінансової стабільності банку під впливом дії зовнішніх та внутрішніх загроз.
Стан	О. Болгар	Стан банківської установи, що характеризується збалансованістю та стійкістю до впливу зовнішніх та внутрішніх загроз, його здатністю досягати поставлених цілей і генерувати достатній обсяг фінансових ресурсів для забезпечення стійкого розвитку.
Умова	О. Барановський	Сукупність умов, коли потенційно небезпечні для фінансового стану банківської установи дії або обставини відвернені або зведені до такого рівня, при якому вони не можуть завдати шкоди встановленому порядку функціонування банку, збереженню та відтворенню його майна, інфраструктури, а також перешкодити досягненню банком статутних цілей. Стан захищеності фінансових інтересів комерційного банку, його фінансової стійкості, а також середовища, в якому він функціонує.

Джерело: систематизовано автором на основі [1, с. 19; 5, с. 349; 2, с. 39]

Систематизація розглянутих підходів дозволила запропонувати таке визначення фінансової безпеки банку: «невід’ємна фінансова складова економічної безпеки банку; динамічний стан, що характеризується забезпеченням стійкості функціонування банківської установи, захищеності фінансових інтересів банку, його клієнтів та акціонерів шляхом ефективного управління фінансовими ресурсами задля попередження або нейтралізації негативного впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища та посилення конкурентних позицій на ринку».

Перейдемо до розгляду сутності системно важливого банку.

Визначення поняття «системно важливий банк» має декілька інтерпретацій, які різняться залежно від критеріїв системної важливості. Серед таких критеріїв вчені виділяють масштаб (розмір) діяльності, взаємозв’язки з іншими фінансовими інститутами та ринками, рівень концентрації ризикових активів, складність заміни [4, с. 24–26].

Якщо розглядати системно важливі банки, то з одного боку, – це фінансові інститути, недостатнє регулювання яких може спричинити масштабну та

затяжну фінансову кризу, а з іншого, – це установи, чия діяльність має вирішальне значення для нормального функціонування фінансової системи.

Як зазначає В.Бура, науковцями в основу поняття системно важливого банку покладено його можливість підвищувати системний ризик та негативно впливати на фінансовий сектор та економіку в цілому внаслідок банкрутства або проблемної діяльності [3, с. 378–379].

На нашу думку, системно важливий банк доцільно розглядати як фінансову установу, для якої притаманний комплекс характеристик, що відповідають критеріям системного ризику; має значний вплив на функціонування інших фінансових інститутів та в разі будь-яких структурних змін може спровокувати дестабілізацію всієї фінансової системи.

Таким чином, на основі синтезу дефініцій «фінансова безпека банку» та «системно важливий банк» пропонується наступне визначення сутності фінансової безпеки системно важливого банку. Фінансова безпека системно важливого банку – це динамічний стан, що характеризується забезпеченням стійкості функціонування та захисту інтересів банківської установи, діяльність або зміна особливостей діяльності якої знатна підвищувати системний ризик, а відтак має значний вплив на інші фінансові інститути та фінансову систему загалом шляхом ефективного управління фінансовими ресурсами задля попередження або нейтралізації негативного впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища.

Список використаних джерел

1. Барановський О. Специфіка фінансової безпеки в банківській сфері / О. І. Барановський // Вісник Національного банку України. – 2014. – № 9. – С. 17–23.
2. Болгар Т. Менеджмент ризиків і ресурсів як складова забезпечення фінансової безпеки банківських установ / Т. М. Болгар // Вісник Львівської комерційної академії. – Серія економічна. – 2007. – № 27. – С. 37–41.
3. Бура В. Науковий феномен системно важливого банку / В. І. Бура // Економіка та суспільство. – 2016. – № 3. – С. 375–381.
4. Приказюк Н. Компаративізм понять «системно важливі» та «системоутворюючі фінансові інститути» / Н. Приказюк // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. – 2017. – № 5 (194). – С. 22–29.
5. Ховрак І. Оцінювання рівня фінансової безпеки банківських установ [Електронний ресурс] / І. В. Ховрак, М. В. Петченко // Гроші, фінанси і кредит. – 2015. – № 2. – С. 347–354 – Режим доступу : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/ape_2015_2_45.pdf.

УДК 336.711

ОКРЕСЛЕННЯ ВЕКТОРІВ РЕФОРМУВАННЯ БАНКІВ З ДЕРЖАВНОЮ УЧАСТЮ В УКРАЇНІ

Огородник В. В., к.е.н.

доцент кафедри економіки та менеджменту

Інститут банківських технологій та бізнесу

ДВНЗ «Університет банківської справи»

vera_ubs @ukr.net

Банки з державною участю відіграють важливе значення у соціально-економічному розвитку держави. Дані банки є своєрідною запорукою збереження істотної частки вітчизняного капіталу в банківській системі. Особливої ваги процеси участі держави в банківництві набули в умовах подолання наслідків фінансової кризи після 2008 року, коли в силу різних обставин державам довелося вживати превентивних заходів [1]. Але увага до банків з державною участю посилюється також у результаті дій Національного банку України щодо очищення банківської системи у 2015–2017 рр. Саме тому важливим видається визначення перспективних векторів розвитку банків з державною участю з врахуванням оновленої Стратегії реформування державного банківського сектору (лютий 2018 р.).

Станом на 01 жовтня 2018 року в Україні функціонують чотири банки з державною участю: Ощадбанк, Укрексімбанк, Укргазбанк та Приватбанк. При цьому, лише Ощадбанк та Укрексімбанк від самого початку свого існування виступають банками з державною участю. Натомість, два інших банки перейшли до державної власності: Укргазбанк у 2009 році внаслідок глобальної фінансової кризи 2008–2009 рр., а Приватбанк наприкінці 2016 року з метою недопущення банкрутства найбільшого приватного банку.

Упродовж 2016–2018 рр., на виконання затвердженої державної Стратегії (2016 р.) [2], реалізовано заходи, що забезпечили вихід з несистемоутворюючих банків з державною участю: банк «Київ» було приєднано до Укргазбанку, Родовідбанк та Земельний банк відправлено на ліквідацію, Український банк реконструкції та розвитку продано стратегічному китайському інвестору. Щодо інших досягнень Стратегії, то можемо відзначити:

– Укргазбанк зменшив портфель проблемних кредитів на 20 %, сформував портфель екокредитів та залучив незалежних членів до своєї спостережної ради;

– Ощадбанк наростив обсяги кредитування малого бізнесу та мікропідприємств, оптимізував філіальну мережу (відкрито 550 відділень нового формату та закрити 1300 старих неефективних відділень), запустив систему онлайн-банкінгу;

– Укрексімбанк здійснив переорієнтацію своєї діяльності, покинувши роздрібний кредитний та депозитний ринки, а зосередився на підтримці експортно-імпортних операцій; перейшов до централізації усіх процесів у

банку; закриття 36 відділень.

Водночас, як недоліки та причини не достатньо повного виконання Стратегії реформування державного банківського сектору 2016 року можемо зазначити: відсутність чітко визначеної спеціалізації та прозорих бізнес-моделей банків з державною участю; низьку інвестиційну привабливість даних банків та складнощі із пошуком стратегічних інвесторів для повної чи часткової їх приватизації у короткостроковій перспективі; не повноцінне проведення змін у корпоративному управлінні банків з державною участю. Але найпершою причиною, що обумовила неможливість реалізації стратегії у затвердженому вигляді є націоналізація Приватбанку, віднесення його до групи державних банків та зростання частки держави в активах, капіталі та зобов'язаннях банківської системи.

Саме у зв'язку з необхідністю докорінного перегляду ролі і значення банків з державною участю у банківській системі України було прийнято оновлену державну Стратегію «Засади стратегічного реформування державного банківського сектору» (2018 року) [3]. Оновлена Стратегія ґрунтується на поєднанні двох різних цілей: сприяння соціально-економічному розвитку країни та отримання компенсації інвестованих у банки з державною участю бюджетних коштів, шляхом створення фінансової цінності та прибуткової діяльності банків.

Виконання Стратегії заплановано до 2022 року включно та передбачає: встановлення фінансової стабільності через контроль за ризиками, інфляцією, ліквідністю та капіталом; доступність кредитних ресурсів для пріоритетних галузей економіки; підвищення фінансової інклюзивності для усього населення; мінімізацію тіньової економіки за рахунок зменшення готівки в обігу; створення фінансової цінності (компенсація інвестованих бюджетних коштів); розроблення єдиного підходу до корпоративного управління; зменшення частки проблемних кредитів у кредитному портфелі банків з державною участю; мінімізацію частки державної власності в банківському секторі; забезпечення умов для здорової конкуренції у банківському секторі та стабільності економіки.

З-поміж іншого, у даній Стратегії передбачається розроблення кожним із банків з державною участю ефективних індивідуальних стратегій, що сприятиме посиленню їх сильних сторін, покращенню ринкової позиції, забезпеченню сталого рівня прибутковості. Зміни в індивідуальних стратегіях передбачають, що найбільш універсальним банком буде виступати саме Ощадбанк; Укресімбанк переорієнтується на кредитування експортно-імпортних операцій великого корпоративного бізнесу, середніх підприємств та VIP-клієнтів фізичних осіб; Приватбанк перестане орієнтуватися на обслуговування великого корпоративного бізнесу та клієнтів фізичних осіб нижче середнього класу; Укргазбанк зосередиться на еко-банкінгу для великого корпоративного бізнесу, середніх підприємств, VIP-клієнтів та заможних клієнтів фізичних осіб.

Однак, незважаючи на переваги впровадження Стратегії реформування державного банківського сектору (2018 р.), виділимо потенційні проблеми:

– зволікання із законодавчими змінами щодо імплементації положень Стратегії, зокрема, щодо створення незалежних та компетентних наглядових рад, позбавлених політичного впливу (окрім, Приватбанку та Укргазбанку у яких уже створено наглядові ради з відносно незалежних членів);

– недотримання встановлених термінів повного або часткового виходу держави з акціонерів банків з державною участю, що пов'язано з не реалістичністю встановлених у Стратегії строків щодо реалізації окремих етапів. Причиною цього можуть бути втрати часу при оптимізації операційних моделей банків у відповідності до їх індивідуальних стратегій тощо;

– застосування подвійних стандартів стосовно банків з державною участю (по відношенню до решти банків), зокрема, за 2008-2017 рр. державою вже було здійснено докапіталізацію банків з державною участю, здебільшого за рахунок випуску облігацій внутрішньої державної позики, на 206,21 млрд грн (тобто, держава здійснює підтримку капіталу та ліквідності своїх банків за рахунок зростання державного боргу). Водночас, у Стратегії не зазначено скільки коштів ще буде вкладено в банки з державною участю до моменту виходу держави з власників даних банків;

– не можливість ефективного, прозорого управління проблемною заборгованістю банків з державною участю та недопущення таких ситуацій у майбутньому. Тож, у Стратегії йдеться про передачу управління непрацюючими кредитами на створену у найближчому майбутньому установу з управління проблемними активами банків. Однак, виникають справедливі питання: чи буде ефективною діяльність даної установи, оскільки держава вже зарекомендувала себе як неефективний управлінець; чи не призведе передача відповідальності за непрацюючі кредити третій стороні повторення такої критичної ситуації у майбутньому; чи не доцільніше самим банкам працювати із проблемною заборгованістю, домогтися повернення виданих пов'язаним особам кредитів та підвищувати якість управління кредитним ризиком?

Таким чином, проведене дослідження дає можливість окреслити вектори реформування вітчизняних банків з державною участю на підставі повноцінної реалізації оновленої Стратегії реформування державного банківського сектору (2018 рік). Водночас, необхідно враховувати потенційні проблемні питання даної Стратегії та специфіку індивідуальних стратегій банків з державною участю, що потребує окремого більш детального дослідження.

Список використаних джерел

1. Вовчак О. Д. Особливості посткризового розвитку державних банків в Україні. Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2013. – № 2 (17). – С. 135–138.
2. Міністерство фінансів представило Стратегію реформування державних банків. Київ, 2016 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/248824618>.
3. Уряд підтримав оновлені Засади стратегічного реформування державного банківського сектору. [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

<https://www.kmu.gov.ua/ua/news/uryad-pidtrimav-onovleni-zasadi-strategichnogo-reformuvannya-derzhavnogo-bankivskogo-sektoru>.

УДК 330.46; 519.61:511

СУЧАСНІ МЕТОДИ ПРОГНОЗУВАННЯ БАНКІВСЬКИХ АКТИВІВ

Соловйов В. М., д.ф.-м.н., професор
завідувач кафедри інформатики та прикладної математики
vnsoloviev2016@gmail.com

Криворізький державний педагогічний університет
Овчарук М.П., к.е.н., доцент

Поточний етап розвитку фінансових технологій у банківській сфері переживає чергове піднесення, що спричинене широким впровадженням систем штучного інтелекту [1]. Щодо використання систем штучного інтелекту у прогнозуванні цінних коливань фінансових активів, то не дивлячись на певні успіхи глибокого машинного навчання, проблеми особливо середньо- і довгострокового прогнозів залишаються актуальними. Проблема, в першу чергу, пов'язана з відсутністю адекватних методів перед прогнозного аналізу [2].

Нові підходи до моделювання та прогнозування динаміки складних нелінійних систем з пам'яттю базуються на використанні технологій детермінованого хаосу та нейронних мереж [3]. Для цих технологій спільним є використання рекурентного обчислювального процесу:

$$x_{n+1} = f_n(f_{n-1}(\dots(f_1(x_1))\dots)), n = 1, 2, \dots, \quad (1)$$

де $f(\dots)$ - деяке нелінійне відображення багатовимірному вектора x_i , i - дискретний час. Ідентифікація моделі (1) зводиться до визначення функції f , а відмінності між моделями детермінованого хаосу та нейронних мереж зв'язані з видом та методами визначення цих функцій (в моделях нейронних мереж звичайно використовується достатньо вузький клас відображень [3]). Стійкість чи збіжність процесу (1), в загальному вигляді не вимагається, але інтерес може викликати як одномоментний набір компонент вектору x_i , так і динаміка їх зміни в часі.

Нехай існує послідовність дискретних станів недетермінованої системи. За цією послідовністю можна оцінити значення ймовірностей переходів з одного стану в інший. Складним ланцюгом Маркова називають випадковий процес, в якому ймовірність наступного стану залежить не тільки від поточного стану, але і від послідовності декількох попередніх станів (передісторії). Кількість станів у передісторії є порядок ланцюга Маркова.

Процес, що досліджується, задано у вигляді часового ряду ціни або значення індексу ринку $p_i = p(t_0 + i \Delta t)$ із заданим проміжком дискретизації Δt . Ряд вихідних значень необхідно перетворити у ряд дискретних станів. Позначимо кількість таких станів через S , а елементи множини станів позначимо s_1, s_2, \dots, s_S . Кожен зі станів зв'язаний з величиною абсолютного або

відносного приросту величини $p(t)$. Алгоритми класифікації приростів детально розглянуто в роботі [4].

Після кодування часового ряду у вигляді послідовності дискретних станів, відбувається прогнозування ряду дискретних станів. Для заданого порядку ланцюга Маркова та останнього узагальненого стану визначається вектор ймовірності наступних станів. В якості прогнозного стану вибирається стан з найбільшою ймовірністю. Спрогнозований стан додається до ряду реальних станів і процедура прогнозування повторюється. Метод багатосценарного прогнозування фондових індексів на основі складних ланцюгів Маркова детально висвітлено у роботі [5].

У даній роботі було виділено групу світових банківських установ, до якої ввійшли найбільш капіталізовані з них: Industrial and Commercial Bank of China – ICBC (1-е місце у світовому рейтингу за 2018р.), China Construction Bank Corporation – CBC (2), JPMorgan Chase – JPM (6), HSBC Holdings plc – HSBC (7), BNP Paribas – BNP (8), Bank of America – BAC (9), Citigroup – C (13), Deutsche Bank – DB (15), Barclays Plc – BCS (17), Banko Santander – SAN (19), American International Group – AIG (лідер на ринку страхових послуг) та інші (<https://finance.yahoo.com>). Динаміка цінкових коливань акцій окремих банківських установ наведена на рис.а. Рисунки ж b-d відображають якість прогнозів за описанною вище методикою.

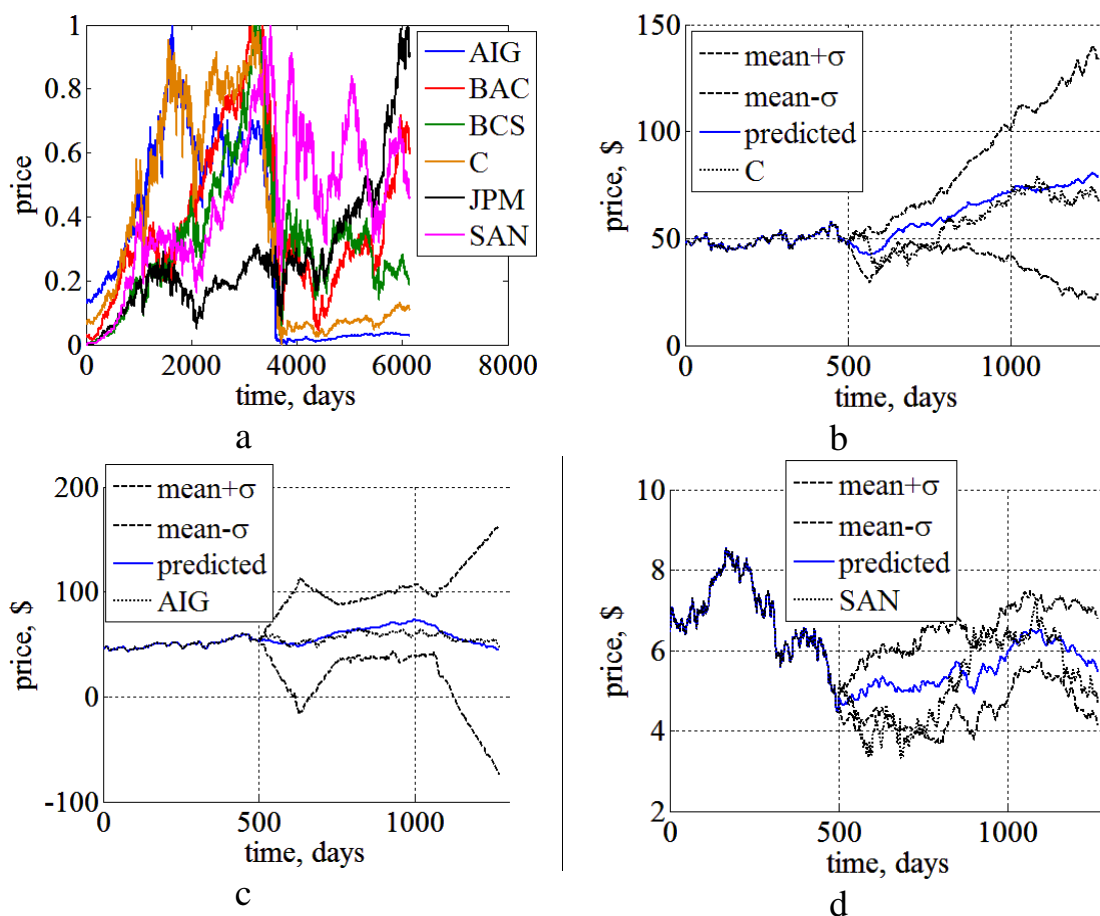


Рис. Динаміка щоденних значень цін акцій провідних банків (а) та точність прогнозів для трьох з них (b-c)

Розрахунки проводились для щоденних значень цін акцій банків за існуючий у відкритому доступі період. Щоб перевірити якість прогнозу, навчальна вибірка була коротшою на задане число днів (довжина прогнозу, 768 днів). Далі знаходилось прогнозне значення, а також середньоквадратичні відхилення σ і разом з частиною ряду (всього 500 днів) відображались на рисунку. Мінімальна навчальна вибірка при цьому була не меншою 1000 днів (приблизно 4 торговельні роки для фондового ринку).

З рисунку видно, що прогнозні значення рідко виходять за межі стандартних відхилень. Правда, для деяких американських банків картина дещо гірша і спричинена фундаментальними факторами, що призвели за загального «перегріву» американської економіки. Зрозуміло, що наша методика врахувати їх не могла.

Таким чином, показана можливість середньо- та довгострокового прогнозування динаміки банківських активів, яка на відміну від ботів, що хоч і використовують надбання надсучасних рекурентних багатосарових нейронних мереж, надати подібні прогнози поки не готові.

Подальші дослідження доцільно спрямувати на створення комплексної методики, яка враховувала б переваги як традиційних методів прогнозування, так і досягнення машинного навчання.

Список використаних джерел

1. Kolanovic M., Krishnamachari R. T. Big Data and AI Strategies [Електронний ресурс]. // Machine Learning and Alternative Data Approach to Investing. – 2017. – May. – P. 1–280. – Режим доступу : valuesimplex.com/articles/JPM.pdf.
2. Соловійов В. М. Моделювання складних систем [Електронний ресурс] / В. М. Соловійов, О. А. Сердюк, Г. Б. Данильчук // Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни. – Черкаси : Видавець О. Ю. Вовчок, 2016. – 204 с. – Режим доступу : <http://elibrary.kdpu.edu.ua/handle/0564/1065>.
4. Soloviev V. Soloviev V. Markov chaine application to the financial-economic time series prediction [Електронний ресурс] / V. Soloviev, V. Saptsin, D. Chabanenko. – Режим доступу : arXiv:1111.5254v1 [q-fin.ST] 22 Nov 2011.
5. Soloviev V. Markov chaine application to the financial-economic time series prediction / V. Soloviev, V. Saptsin, D. Chabanenko // Computer Modeling and New Technologies. – 2011. – V.15. – No 3. – P. 16–20.
6. Соловійов В. М. Прогнозування фінансово-економічних часових рядів з застосуванням ланцюгів Маркова / В. М. Соловійов, Д. М. Чабаненко // Вісник Черкаського університету. – 2014. – № 39 (332). – С. 119–127.

УДК336.71

ХАОС ЯК РУШІЙНА СИЛА САМООРГАНІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

Ткачук Н. М. докторант
ДВНЗ «Університет банківської справи»
kamashik@ukr.net

Сучасна економічна наука вступила в нову фазу свого розвитку, що зумовлено декількома факторами: по-перше, ускладненням та глобалізацією

світової економіки та банківської справи; по-друге, вторгненням у фінансову та економічну науку математичних методів нелінійної динаміки; по-третє, появою нових комп'ютерних технологій, що зробили можливим дослідження складних явищ в економіці та банківській сфері. Тому перед науковцями виникає головне завдання: спробувати раціонально пояснити нераціональні зміни в економіці в цілому, та в банківській системі країни зокрема.

Ринки капіталу є динамічними, нелінійними системами в часі. Саме теорія хаосу дозволяє виміряти динаміку невизначеності й відшукати порядок в її непостійності. Хаос і порядок існують одночасно. Незважаючи на впорядкованість, хаотичні процеси неможливо спрогнозувати в довгостроковій перспективі. Такі передбачення, нажаль, залишаються лише мріями для науковців і практиків. Теорія хаосу показує нам порядок у природі й попереджує, що людство знаходиться постійно поряд із невизначеністю. Нагадаємо, теорія хаосу започаткована була в працях А. Пуанкаре ще наприкінці 19 століття. Сучасна економічна наука лише недавно звернула увагу на теорію хаосу та можливості її застосування для пояснення особливостей функціонування динамічних, нелінійних систем. По суті, вивчення динамічних, нелінійних систем і теорія хаосу є дослідженням переходу від стійкості до турбулентності. Згідно основних постулатів теорії хаосу, системи мають внутрішні залежності, а співвідношення між величинами може мати число ступенів більше за одиницю. Тому теорія хаосу узагальнює вивчення складних динамічних систем, враховуючи їх взаємозалежності, а також пояснює факт неефективності та непередбачуваності фінансового ринку. Крім того, теорія хаосу дозволяє виміряти динаміку невизначеності й віднайти порядок в її нерегулярності [2]. Незважаючи на свою впорядкованість, хаотичні процеси складних, економічних систем, до яких ми зараховуємо й банківську систему, не можуть бути чітко передбачувані в довгостроковій перспективі. Тому, теорія хаосу показує нам порядок, що існує в природі, але попереджає про те, що людство живе поряд з невизначеністю. Саме поняття хаосу є багатоаспектним, що є визначальним у процесах самоорганізації складних економічних систем.

Зауважимо, що в останні 5-10 років теорія хаосу та фракталів стала складовою більш всеохоплюючої дисципліни – теорії складності. Складними можуть бути динамічні процеси або об'єкти; складні об'єкти можуть бутисамобутніми і, в той же час, мати щось спільне між собою. Тому складність об'єктів зумовлює їх відмінність у деталях і подібність у принципі побудови; такі об'єкти є локально випадковими, але глобально – детермінованими, тобто, вони є фрактальними.

Нажаль, на сьогодні всеохоплюючого та кінцевого визначення поняття «фрактали» немає. Так, відомий вчений-дослідник Б. Мандельброт, якого по праву вважають Евклідом фрактальної геометрії початково визначав фрактали, базуючись на топологічній розмірності; сьогодні під фракталами розуміють деяку самоспіввіднесеність, або самоподібність. Не вдаючись в глибинні дослідження складної сутності фракталів, використовуючи напрацювання Е. Петтерса зазначимо, що «фрактали – це деяка самоподібність, в якій менші

частинки співвідносяться з цілим; вони мають свою фрактальну розмірність; тому фрактальна геометрія – це геометрія самої природи» [2, с. 76].

Усі можливі варіанти взаємодії хаосу та порядку відіграють визначальну роль у процесах самоорганізації складних економічних систем, якою є й банківська система. По-перше, хаос є необхідним для виходу економічної системи на одну з можливих нових структур своєї будови. По-друге, хаос являє собою основу механізму об'єднання простих структур у складні, а також є ефективним засобом гармонізації темпів розвитку елементів складної системи. Завдяки дисипативним процесам і хаосу складні економічні структури можуть розвиватися з однаковою швидкістю на основі синхронізації динаміки процесів, що в них відбуваються. По-третє, хаос робить можливим зміни режимів розвитку складних систем на основі переходів від однієї відносно-стійкої структури до іншої, тобто відбувається гармонізація та синхронізація структурної будови системи на основі спільної дії та узгоджених темпів розвитку усіх процесів в системі. Тому хаос по праву можна одночасно вважати засобом роз'єднання, спрощення й засобом «порятунку» складної системи від її розпаду, але лише за умови своєчасного переходу самої складної системи до іншого (протилежного) режиму свого функціонування [1].

Відтак, вважаємо за необхідне виділити основні характеристики хаосу як рушійної сили самоорганізаційних процесів у складних економічних системах:

- відкритість і нелінійність у функціонуванні як природи, суспільства, так і складних економічних систем, в тому числі, й банківської системи;
- неупорядкованість (ентропія), неконструктивність, непередбачуваність і випадковість процесів розвитку складної економічної системи;
- безперервність переходу від однієї структури розвитку системи до іншої;
- наявність упорядковуючих процесів (негентропія) на основі посилення зв'язків між елементами складної економічної системи;
- обов'язковість виходу системи на один з можливих варіантів розвитку (атрактор).

Отже, реальний стан економічної системи в умовах хаосу глибинно розкривається такими динамічними характеристиками, як: ентропія – як ступінь неупорядкованості, невизначеності, непередбачуваності та негентропія – ступінь впорядкування, внутрішньої узгодженості та зв'язку елементів. Враховуючи це зазначимо: усім самоорганізованим системам притаманні, з одного боку, процеси зростання внутрішньої неузгодженості та неупорядкованості, а, з іншого боку, – процеси упорядкування, що виникають завдяки негентропній підтримки самої системи.

Розглянемо більш детально процес формування нових динамічних структур у банківській системі, яка є складною економічною системою. На етапі самоорганізації ринкові дисипативні структури утворюються на конвергентному рівні у вигляді спонтанних, якісно-нових переходів у нові фазові стани системи. Такий нелінійний процес дисипативної структуризації відбувається на фоні широкого спектру ринкових коливань (флуктуацій), які, корелюючи між собою, набувають більш скоординованого та упорядкованого

характеру й супроводжуються меншою ентропією на кожному послідуєчому рівні ієрархії економічної системи. Крім того, нелінійна структуризація надає процесу самоорганізації банківської системи телеономну спрямованість, яка робить можливим детермінацію оптимального вибору найбільш досконалих структур у самій системі. Як бачимо, в результаті дисипації ринкових флуктуацій, банківська система піддається позитивним змінам, які закріплюються при переході до метастабільного стану, а також відбувається формування когерентних оптимізаційних структур із усіх можливих емерджентних рішень. Нагадаємо, що дисипативна структура – це просторово-часова структура, стійкі характеристики якої визначаються достатнім припливом енергії ззовні та здатністю до дисипації (лат. – розсіювання), тобто здатністю розсіювати енергію в навколишнє середовище.

Отже, вищевикладене дає нам можливість відзначити, що основною динамічною характеристикою складної економічної системи є показник системної ентропії, що вказує на ступінь стійкості або нестійкості системи й визначає міру її наближеності до кризового стану. Враховуючи результати аналізу сучасних підходів у даній проблематиці, зауважимо, що оптимальним станом складної економічної системи вважається рівень ентропії у 20% від максимально можливого [3]. Відтак, формується ентропійна характеристика економічної системи – її здатність до необхідних, узгоджених і ефективних колективних дій. Якщо ентропія низька, то продуктивність і узгодженість спільних дій в системі буде зростати і навпаки.

Підводячи підсумок вищевикладеному зазначимо, що хаос – це невпорядкована реальність, це сила, яка здатна підвести систему до самоорганізації; є засобом гармонізації розвитку складних економічних систем, якою є й банківська система. Реалізація теорії хаосу можлива за умови використання понять ентропія й негентропія, що лежать в основі самоорганізаційних процесів банківської системи.

Список використаних джерел

1. Бевзенко Л. Д. Социальная самоорганизация. Синергетическая парадигма: возможности социальных интерпретаций / Л. Д. Бевзенко. – К., 2002. – 437с.
2. Петерс Э. Хаос и порядок на рынках капитала. Новый аналитический взгляд на циклы, цены и изменчивость рынков; пер. с англ. – М., Мир. – 2000. – 333с.
3. Седов Е. Взаимосвязь энергии. Информация и энтропия в процессах управления и самоорганизации / Е. Седов // Информация и управление. – М., 1985. – С. 80–87.

УДК 331.101.3

ОСОБЛИВОСТІ МОТИВАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ В МЕЖАХ КОНЦЕПЦІЇ 12 ФАКТОРІВ МОТИВАЦІЇ РІЧІ ТА МАРТИНА

Федоренко А. В., аспірант
ДВНЗ «Університет банківської справи»
mr.sabeloff@gmail.com

Для визначення особливостей мотивації персоналу в банківській сфері пропонується використовувати методику 12 факторів мотивації Річі та Мартіна

[3]. Об'єктами порівняння виступають сфери діяльності, а підставами для порівняння сфер діяльності є фактори мотивації. В результаті порівняльного аналізу можуть бути виявлені риси притаманні більшою мірою банківській сфері, ніж іншим видам діяльності.

Питання трудової мотивації в своїх дослідженнях розглядали такі вчені як А. Маслоу, Д. МакГрегор, П. Друкер, Річі Ш. та інші. Тест Річі і Мартіна розроблявся для того, аби виявляти чинники мотивації, які високо оцінюються працівником, зокрема, враховуються ті чинники, яким працівник надає мало значення, однак, вони є потенційними факторами задоволення від роботи.

Передбачається, що профілі мотивації працівників з однієї сфери, вивчені за допомогою тесту Річі та Мартіна, будуть переважно мати схожі показники. І також очікування працівників від певної сфери діяльності будуть схожими. Отже, якщо порівняти різні сфери діяльності, де в якості підстави для порівняння будуть чинники мотивації запропоновані Річі та Мартіном, можна виявити в чому полягають особливості в очікуваннях працівників від певної сфери діяльності і визначити особливості мотивації працівників у банківській сфері.

Базовим фактором мотивації для персоналу є потреба у високому заробітку, матеріальній винагороді і матеріальному достатку. Потреба в високому заробітку є базовою, тому що вона є основою трудової угоди і є головним предметом обміну між працівником і роботодавцем. Серед 16 видів діяльності у серпні 2018 року найбільш високий рівень заробітної плати в місяць спостерігався в сфері «Фінансова та страхова діяльність», в якій середня заробітна плата становила 15848 грн на одного штатного працівника, а найнижча оплата праці – у сфері «Охорона здоров'я та Надання соціальної допомоги» – 5668 грн. Середній рівень заробітної плати за всіма видами діяльності – 8550 грн. Банківська діяльність входить до сфери «Фінансова та страхова діяльність», тому можна говорити про те, що даний вид діяльності належить до одних з лідерів ринку за розміром заробітної платні [1].

Однак, необхідно враховувати той факт, що під час деталізації виду діяльності можливі зміни в лідерах і аутсайдерах за розміром заробітної плати. Так, наприклад, середня заробітна плата в сфері «авіаційний транспорт» – 34396 грн, що перевищує рівень в сфері «Фінансова та страхова діяльність», а найнижча оплата праці в «поштова та кур'єрська діяльність» – 4959 грн. Але навіть у разі зміни лідерів і аутсайдерів можна говорити про те, що заробітна плата в банківській сфері є однією з лідируючих на ринку праці. Так серед 16 видів діяльності «Фінансова та страхова діяльність» займає 1 позицію за величиною заробітної плати серед усіх сфер діяльності. Водночас заробітна плата в «Фінансова та страхова діяльність» майже утричі вище, ніж «Охорона здоров'я та Надання соціальної допомоги».

Характерною рисою діяльності в банківській сфері є потреба в структуруванні роботи. Ознаками структурування роботи, на думку Річі та Мартіна, є те, що допомагає обмежувати, організовувати і контролювати. До ознак структурування належать правила і процедури, регулярність заходів,

повторення, передбачуваність, планування, добре розвинені комунікації та ін. Структурування характерно для банківської діяльності, тому що вона суворо регламентована.

Деякі фактори мотивації вказані Річі та Мартіном стосуються не тільки банківського сектору, але загалом характерні для організацій з широкою мережею підрозділів: потреба у соціальних контактах (на рівні легкого спілкування з великим колом людей); потреба у визнанні заслуг і зворотному зв'язку (відгуках про свою роботу), придбання суспільної значущості; потреба в досягненні і в постановці для себе зухвалих цілей; потреба у впливовості та встановленні контролю над іншими. До таких підприємств належать торгові мережі, страхові компанії, послуги зв'язку, медичні та освітні установи, підрозділи органів влади, мережі швидкого харчування, готельний бізнес, а також банківські установи. Що стосується банківської сфери, станом на червень 2018 року в Україні діяло 82 банки. Загальна кількість структурних підрозділів склало 9 тис. одиниць, кількість штатних співробітників – 134 тис. особи [2].

Існує низка факторів, які характерні не тільки для банківської сфери, а й взагалі для будь-якого іншого підприємства, тому потенційно їх не можна віднести до особливостей мотивації банківського персоналу. До таких факторів належить: потреба у стійких тривалих взаємовідносинах (у тісних взаємозв'язках з невеликою групою людей); потреба в цікавій і корисній для суспільства вдячній роботі; потреба в самостійності, незалежності та самовдосконаленні своєї особистості.

Один із факторів мотивації (потреба в комфортних фізичних умовах роботи) стосується багатьох підприємств, які працюють в сфері розумової праці. На підприємствах, де домінують працівники розумової праці зазвичай досить комфортні фізичні умови праці: працівники перебувають протягом дня в опалювальному (з кондиціонером) приміщенні, де достатньо місця для роботи, використовуються зручні меблі, сучасні засоби комунікації; робітники не піддаються впливу шкідливих виробничих чинників, що перевищують гігієнічні нормативи; на підприємстві дотримуються нормативів робочого часу та інших вимог Кодексу Законів про працю України.

Два фактори мотивації (потреба в різноманітності та змінах, потреба в креативності) немов би суперечать характеру роботи в банківській сфері, яка відрізняється суворою регламентацією і структурованістю. Банки переважно обслуговують велику кількість клієнтів їх продукти є уніфікованими, а операції, що виконуються під час надання банківських послуг стереотипні і багаторазово повторюються працівниками протягом дня. Тому працівники, що прагнуть задовольнити потребу у творчості мало зацікавлені працювати в банківській установі, для якої характерна структурованість роботи, в якій мало місця для прояву креативності, а повсякденна праця швидше характеризується одноманітністю і рутинною.

Як показує аналіз різних сфер діяльності в межах концепції 12 факторів мотивації Річі та Мартіна не можна виділити особливості характерні тільки банківській сфері. Деякі фактори мотивації персоналу притаманні як

банківській, так і іншим сферам діяльності. Але можна говорити про те, що банківська сфера є одним з лідерів за деякими параметрами (факторами мотивації) в порівнянні з іншими сферами діяльності. Зокрема, за такими чинниками як високий заробіток і потреба в структуруванні. За низкою факторів банківська діяльність прямо суперечить потребам персоналу (креативність, різноманітність). Деякі потреби персоналу характерні не тільки для банківської діяльності, але і для підприємств з великою кількістю персоналу (потреба в соціальних контактах, визнання, досягнення, впливовості).

Окремі фактори характерні для багатьох підприємств, що працюють в сфері розумової праці (потреба в комфортних фізичних умовах роботи). Низка факторів характерна для будь-якої сфери діяльності (потреба у цікавій роботі, тривалих взаємовідносинах, в самостійності, самовдосконаленні).

Отже найімовірніше можна говорити не про окремі неповторні риси банківської сфери, а про унікальне їх поєднання, яке виділяє її на тлі інших видів діяльності. І головними рисами, що формують цю унікальність є: високий заробіток і структурованість.

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Портал «Національний Банк України» Огляд банківського сектору [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=75174148>.
3. Ричи Ш. Управление мотивацией: учеб. пособие для вузов / Пер. с англ, под ред. проф. Е. А. Климова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 399 с.

УДК 336.71.001.76 (477)

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ФІНАНСОВУ СТАБІЛЬНІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ

Харченко А. М., к.е.н.
доцент кафедри фінансів та банківської справи
kharchenko85@gmail.com

Бондар О. В., здобувач вищої освіти
Черкаський інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Архітектура сучасної економічної системи суспільства не є досконалою по своїй суті і тому потенційно виступає об'єктом дії різноманітних зовнішніх факторів, що збільшують ентропію системи. Одними із таких факторів є ризики, що генеруються світовою банківською системою, банківською системою певних країн та окремими банківськими установами. Науковці та практики одноставні в думці, що саме такі ризики ведуть до дестабілізації фінансової системи не через пряму дію, а через дію на основу системи, її фундамент.

Економічна теорія нагромадила великий і цінний досвід у питаннях, які стосуються різних аспектів забезпечення фінансової стабільності банківських установ. Найбільш активно дану проблему досліджують такі вітчизняні вчені, як С. М. Бережний, З. С. Варналій, Н. А. Гончарук, С. В. Діденко, О. С. Дмитров, І. Ю. Кулибаба, В. Л. Ортинський, В. Я. Матвієнко та інші.

Відаючи належне доробку учених, слід зауважити, що з огляду на реалії сьогодення надзвичайно високий динамізм, притаманний банківському сектору, призводить до постійних змін як у механізмі функціонування банків, так і формах їх взаємодії з іншими суб'єктами економічних відносин. А це, відповідно, вимагає подальших розвідок в напрямі удосконалення існуючої методології оцінювання стабільності банків з урахуванням сучасних реалій: динамічний розвиток вітчизняного банківського сектору в докризовий період створював ілюзію побудови стійкої та ефективної банківської системи, проте перші прояви кризи оголили всі невирішені проблеми та диспропорції, які підтверджують, що в країні зі слабкою економікою побудувати стабільну, ефективну банківську систему надзвичайно складно.

Банківські установи, як найбільші інституційні учасники фінансового ринку, виступають головними елементами у процесі забезпечення стабільності економічної системи. Виходячи з цього, питання підвищення ефективності управління механізмом фінансової стабільності як окремого банку, так і всієї банківської системи є вкрай актуальним.

Будь-яка нестабільність у діяльності банків несе загрози для їхніх клієнтів та може підірвати довіру до економічної політики держави загалом і національної грошової одиниці зокрема. Водночас, здатність банківського сектору ефективно виконувати належні йому функції та сприяти розвитку економіки країни визначається стійким функціонуванням усіх комерційних банків, їх здатністю до діяльності в умовах підвищених ризиків та невизначеності.

У контексті банківського менеджменту, одним з найважливіших завдань керівництва банку є оцінювання ефективності дій щодо формування та реалізації стратегії управління фінансовою стабільністю установи. Ефективна система управління фінансовою стабільністю банку передбачає наявність дієвих алгоритмів прийняття управлінських рішень в частині забезпечення поточної ефективності банку і, водночас, включає механізми та інструментарій превенції кризових явищ у майбутньому.

Під фінансовою стабільністю банку будемо розуміти якісну інтегральну динамічну характеристику, що визначається достатністю, збалансованістю та оптимальним співвідношенням фінансових ресурсів і активів банку за умов підтримання на достатньому рівні ліквідності й платоспроможності, зростання прибутку та мінімізації ризиків, тобто це такий стан банку, перебуваючи в якому установа здатна витримати понесення непередбачених втрат і при цьому зберегти здатність до ефективного функціонування.

Ступінь ефективності роботи банку та управління його фінансовою стабільністю залежить від вагомості зовнішніх та внутрішніх факторів, що

здійснюють вплив на окремі його підсистеми та структури. Міра впливу цих факторів, залежно від виду, оцінюються за кількісними, якісними й змішаними характеристиками.

Результативність управління банківською установою аналітично відображаються у значеннях економічних показників, що кількісно та якісно характеризують ті чи інші явища і процеси та / або їхні результати. Для визначення рівня фінансової стабільності в практиці використовують численні показники.

Різноманітність факторів, що впливають на формування фінансової стабільності банківської установи, відмінності в характері, напрямках і формах їх виявлення вимагають їх систематизації та виокремлення серед них домінантних: зовнішніх (економічні, фінансові, політичні, законодавчі, соціально-психологічні, глобалізаційні та форс-мажорні) та внутрішніх (фінансово-економічні, технологічні та організаційні). Крім того, групу зовнішніх факторів слід розглядати на мега-, макро- та мікрорівнях.

На рисунку 1 представлено групи факторів, що впливають (визначають) фінансову стабільність банку. Використання системного підходу при розгляді комплексу факторів впливу на фінансову стабільність банку забезпечує умови ефективного його функціонування у динамічному економічному середовищі.

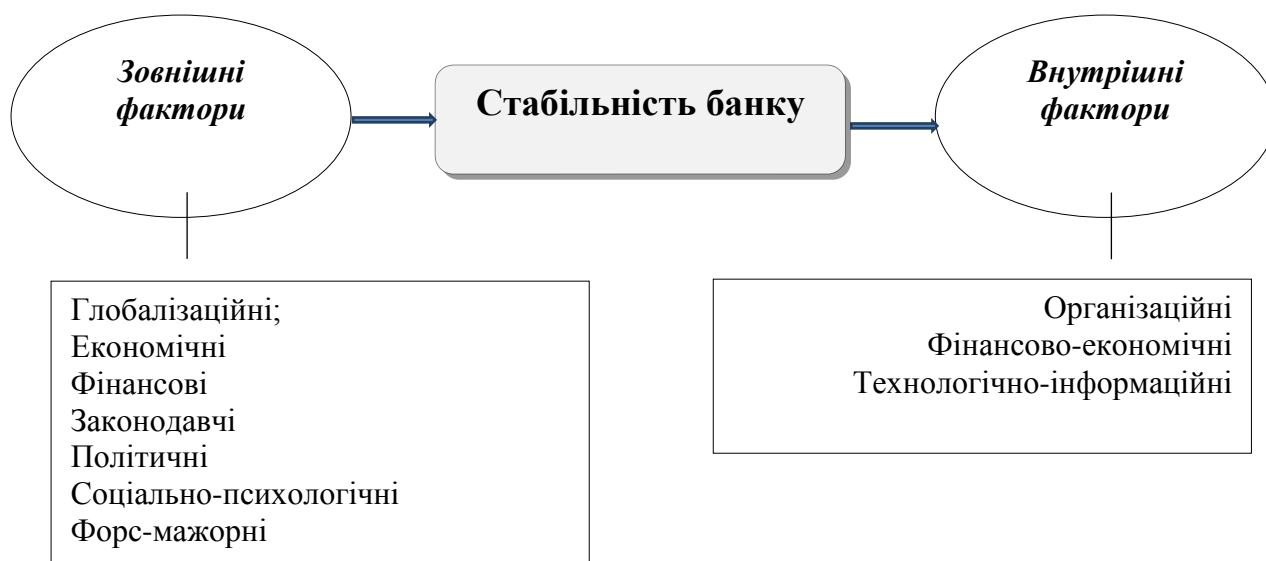


Рис. 1 Групування факторів впливу на фінансову стабільність банку

Формою практичного забезпечення фінансової стабільності банківських установ є механізм управління, який представляє собою сукупність методів та інструментів управління, що використовуються суб'єктами управління для її досягнення. Об'єктом управління в даному випадку є фінансова стабільність банку, тому метою є створення ефективно функціонуючого та фінансово стійкого банку, здатного дієво протистояти кризовим явищам на макро- і мікрорівнях шляхом застосування управлінських функцій, ключовими серед яких є: планування, аналіз, оцінка, регулювання та контроль.

Удосконалення управління фінансовою стабільністю банку вбачається через узгодження управлінських рішень та досягнення певних пропорцій між усіма компонентами механізму. Для поліпшення менеджменту фінансової стабільності банку слід здійснювати його за напрямками: фінансовий менеджмент та організаційний. Перспективними інструментами управління з метою підвищення рівня фінансової стабільності є: 1) вдосконалення методів управління власним капіталом для підвищення рівня капіталізації банку, зважаючи на пріоритетне значення власного капіталу в забезпеченні стабільного розвитку та стійкого фінансового стану банку; 2) управління активами та зобов'язаннями, зокрема в контексті підвищення їх якості, шляхом застосування найперспективніших методів управління ризиками; 3) створення надійної системи банківського менеджменту, що передбачає вибір таких управлінських рішень, які сприяли б зростанню ефективності фінансової стійкості шляхом побудови стратегічної карти управління фінансовою стійкістю банку.

Список використаних джерел

1. Азаренкова Г. М. Фінансова стабільність розвитку банків : [монографія] / Г. М. Азаренкова, О. Г. Головка, В. В. Смирнов. – К. : УБС НБУ, 2011. – 191 с.
2. Зверук Л. А. Антикризові заходи в забезпеченні стійкості та стабільності банківського сектору економіки. Проблеми підвищення ефективності інфраструктури: зб. наук. пр. 2012. Вип. 35. С. 68–75.
3. Забезпечення умов стабільного функціонування банківського сектора України: монографія / О. М. Колодізев, О. В. Бойко, В. О. Дзеніс та ін. Харків: Вид. ХНЕУ, 2010. 312 с.

УДК 336.71

**МОЖЛИВІ РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ
АКТИВІВ БАНКУ**

Харченко А. М., к.е.н.

доцент кафедри фінансів та банківської справи

kharchenko85@gmail.com

Харенко І. С., здобувач вищої освіти

Черкаський інститут

ДВНЗ «Університет банківської справи»

Основою активних операцій комерційного банку є його кредитні інвестиційні операції, адже від їх ефективного проведення залежить отримання банком прибутку на інвестиційні фонди, які не здійснюють обмін зобов'язань і фіксованих за прибутковістю депозитів. Інвестиційні фонди підлягають більш специфічному регулюванню і нагляду з боку центральних банків або інших регуляторів, а не такому, яке використовується щодо банківських установ. Зміни, що відбуваються останнім часом в економіці України, кардинально впливають на напрями і темпи розвитку банківської системи. Слід констатувати, що в останні роки банківський сектор набув ознак динамічної

системи, яка характеризується високими темпами зростання активів, зобов'язань і капіталу та набуває якісно нових ознак, властивих суб'єктам ринкової економіки.

Мета дослідження полягає в розгляді можливих резервах підвищення ефективності активів банку.

Дослідженням питань, щодо можливих резервів підвищення ефективності активів банківських установ присвячено наукові праці таких зарубіжних учених як: І. Альтюнбас, Р. Брейлі, Е. Гарднер, О. Лаврушин, А. Льюїс, С. Майерс, Ю. Масленченков, Ф. Моліно, Дж. Пескетто, П. Роуз, Дж. Сінкі, В. Усоскін та ін.

Серед вітчизняних науковців та економістів-практиків проблемами розвитку та можливих резервів підвищення ефективності активів діяльності банківської системи займались І. Алексеев, Ф. Бутинець, О. Вовчак, А. Герасимович, Н. Головач [1], О. Заруба [2], Г. Карчева [3], О. Ковалюк, М. Козоріз, О. Копилюк, І. Івашина, Б. Луців, М. Могильницька, А. Мороз, І. Парасій-Вергуненко [4], Л. Примостка [5], Т. Раєвська, К. Раєвський, Т. Смовженко, І. Сало, Р. Слав'юк, Р. Тиркало, Ф. Турко, О. Шевцова, О. Ковалюк та інші.

Однак питання щодо можливих резервів підвищення ефективності активів банківських установ, які б відповідали сучасним вимогам розвитку банківського сектору, потребують подальшого вдосконалення та дослідження.

Післякризовий період поставив нашу країну перед вибором: розвивати систему інвестиційних фондів чи вибрати інший шлях розвитку банків. Створення інвестиційних фондів для нашої держави є вельми дорогим і потребує тривалого часу. До того ж криза 2008–2009 рр. засвідчила, що одна з основних проблем світової фінансової системи полягає саме в діяльності інвестиційних фондів.

Для України такий шлях, на нашу думку, не підходить, адже лише на капіталізацію та розвиток ринку цінних паперів, страхової справи, комерціалізацію й монетизацію послуг тощо потрібні десятки років.

Для ефективності роботи банківської системи слід припинити політику заохочення створення нових універсальних банків і перейти до політики розвитку спеціалізованих банків. Вони мають кредитувати функціонування та розвиток налагоджених бізнесів, а також взяти на себе ризики кредитування нових інвестиційних проектів (так звані проекти «Зелене поле» («Green field»). На даний момент для вирішення цього завдання необхідно орієнтуватися на банківські установи. Проте, для ефективної роботи банків у сфері інвестиційного фінансування, слід змінити систему економічних нормативів, яка б забезпечувала м'яке регулювання їх діяльності. Досвід свідчить, що довгострокове фінансування проектів неможливі, якщо застосовуються стандартні інструменти банківського регулювання. Як бачимо існує проблема створення інвестиційного банкінгу. Ще два роки тому міністерство фінансів України подало пропозицію щодо заснування державного банку для кредитування розвитку бізнесу.

Виходом з цієї ситуації є перш за все зменшення норм резервування при не зменшенні нормативів кредитування при інвестуванні банком у довгострокові проекти.

Велика частка роздрібних кредитних продуктів у портфелі банку дає змогу уникати високих норм резервування, підсилюючи водночас роль нормативів кредитування. В усьому світі нестримно зростає частка малого бізнесу в структурі виробництва ВВП. Цей сектор економіки, зважаючи на потенціал його розвитку, є найперспективнішим. Водночас наші дослідження дають підстави стверджувати, що саме роздрібна клієнтура забезпечує від 60 до 70 % грошових ресурсів банків (депозитів – за вирахуванням коштів центрального банку і коштів, отриманих на ринку міжбанківського кредитування), проте в активах банків їм «дістається» лише 30-40 % кредитного портфеля.

Це означає, що за інших однакових умов банківською системою України здійснюється постійне переливання коштів домашніх господарств у корпорації. Це також свідчить про те, що така практика систематично тисне на розвиток малого і середнього бізнесу, оскільки вона розширює економічний простір для корпоративного бізнесу.

Збільшення частки малого бізнесу в активних і пасивних операціях комерційних банків України неодмінно призведе до автоматичного зниження вимог щодо економічних нормативів, норм резервування, рефінансування, нормативів адекватності, ліквідності й кредитування.

Проведений аналіз дає підстави стверджувати, що банківська система України не сприяє поліпшенню галузевої структури економіки. Трудомісткі, інноваційні галузі економіки, як правило, ефективніші щодо набутої частки доданої вартості в ціні кінцевої продукції, проте всі вони здебільшого обминають систему банківського кредитування. Це галузі, яким притаманний триваліший виробничий цикл, великий ризик неповернення кредитів, певна невизначеність з погляду кількісної характеристики результату тощо. Отже, банки, що здійснюють кредитування цих галузей, опиняються в не вигідній конкурентній позиції порівняно з банками, які здійснюють на фінансовому ринку швидкі та спекулятивні активні операції.

Банківські установи, що фінансують інноваційні та перспективні проекти, повинні мати гнучкіший режим роботи, бути винагороджені за здійснення ризикових проектів фінансування. Зокрема, єдину систему економічних нормативів доцільно замінити режимною або гнучкою системою. Наприклад, якщо банк фінансує ризиковий або довгостроковий проект, він має право вибрати м'якший режим регулювання. При цьому для одного й того ж банку можуть одночасно застосовуватися різні режими регулювання – залежно від структури активів (кредитів). Водночас для комерційних банків, які здійснюють фінансування довгострокових, пріоритетних і стратегічних інвестицій, необхідно передбачити м'який режим резервування. Нормативи резервування для таких банків також доцільно диференціювати залежно від структури їхніх активів.

Список використаних джерел

1. Головач Н. А. Статистичне забезпечення управління банківською діяльністю / Н. А. Головач // *Фінанси України*. – № 8. – С. 107–111.
2. Заруба О. Операційно-вартісний аналіз фінансів банку та управління гепом / О. Зайцев // *Вісник НБУ*. – № 4. – С. 57–59.
3. Карчева Г. Системний аналіз ефективності діяльності банків України / Г. Карчева // *Вісник НБУ*. – 2006. – № 11. – С. 12–17.
4. Парасій-Вергуненко І. Організація управлінського обліку в банках. Деякі аспекти теорії і практики / І. Парасій-Вергуненко // *Вісник НБУ*. – 2004. – № 10. – С. 26–34.
5. Примостка Л. О. Управління активами і пасивами комерційного банку / Л. О. Примостка // *Вісник НБУ*. – 2001. – № 2. – С. 39–43.

УДК 336.71:005.915

**МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ АКТИВІВ БАНКУ:
ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД**

Харченко А. М., к.е.н.
доцент кафедри фінансів та банківської справи
kharchenko85@gmail.com
Харенко І. С., здобувач вищої освіти
Черкаський інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

У сучасних умовах розвитку банківської системи України одним із основних завдань та напрямків є забезпечення стабільного функціонування та розвитку фінансового сектору економіки в цілому. Процес управління портфелем активів банківських установ являється одним із основних чинників підвищення стабільності, надійності, ліквідності та прибутковості фінансової діяльності. Основним та фундаментальним інструментом, який забезпечує своєчасне вирішення банківських проблем в тому числі й кризових виступає процес управління портфелем активів банківських установ.

Мета дослідження полягає в розгляді методичних засад формування механізму управління активів банку на основі вітчизняного та зарубіжного досвіду.

Дослідженням питань, щодо механізму управління активами банківських установ присвячено наукові праці зарубіжних та вітчизняних вчених – економістів: П. С. Роуз [1], Дж. Ф. Маршалл та Віпул К. Бансал [2], Дж. Сінкі [3], та інших. Однак питання розробки методичних засад формування механізму управління активами банку, які б відповідали сучасним вимогам розвитку банківського сектору, потребують подальшого вдосконалення та дослідження.

Видатний економіст Дж. Ф. Сінкі зазначає, що процес управління портфелем активів банківських установ полягає в тому, що він поєднує окремі методи управління банківським портфелем в один скорегований процес.

Основним завданням управління портфелем активів банків виступає управління всім банківським балансом, а не окремими його частинами, яке бере до уваги альтернативні ставки процента й ліквідності. На короткостроковому періоді управління портфелем активів банку націлено на ставку процента, а в довгостроковій перспективі - на ринкову цінність власного капіталу [3].

Ці погляди також поділяють російські видатні вчені економісти: Г. С. Панова, О. Б. Ширінська, які підкреслюють, що під процесом управління портфелем активів банківських установ розуміють скоординований процес управління вимогами та зобов'язаннями кредитної установи, тобто всім балансом, а не окремими його частинами.

Економіст С. П. Роуз зазначає, що сутність управління портфелем активів полягає у формуванні стратегій і здійснення заходів, які призводять структуру балансу банку у відповідність із його стратегічними програмами [1].

Зарубіжні вчені-економісти Дж. Маршалл та Вікул К. Бансал трактують управління портфелем активів, як спробу мінімізувати чутливість до цінового ризику за рахунок витримки певних пропорцій між активами для досягнення цілей з одночасною мінімізацією ризику. Зміст цього виду управління ризиками вони зводять до знаходження «оптимальних» пропорцій між балансовими активами [2].

Таким чином, для визначення сутності та змісту механізму управління портфелем активів банківських установ, вважаємо за необхідне дослідити сутність поняття «економічний механізм». Таким чином, економічний механізм – сукупність організаційних структур і конкретних форм та методів управління, а також правових норм, за допомогою яких реалізуються економічні закони, що діють в конкурентних умовах, процес відтворення.

Більш вичерпні визначення механізмів, що пов'язані із банківською діяльністю, наводять у своїх дослідженнях І. С. Гуцал та О. Т. Євтух. Перший із науковців до механізму відносить систему дій та організаційно – економічних прийомів, інструментів для реалізації певних завдань, регулювання якого здійснюється відповідно до економічних законів [4].

Більш чітким та логічним, на нашу думку являється визначення, яке пропонується О. Т. Євтухом, а саме: економічний механізм – це взаємозв'язок різних суб'єктів та об'єктів ринку на основі певних принципів, важелів, методів, норм і процедур, які забезпечують досягнення певного результату [5].

Отже, підсумовуючи вище зазначене слід відзначити, що механізм управління портфелем активів банків – це складний, розгалужений, фінансовий механізм, який включає в себе управління фінансовими потоками банку та здійснюється через узгодження управлінських рішень й досягнення оптимальних пропорцій між видами та обсягами активних та пасивних операцій із метою оптимізації співвідношення між прибутковістю, а також рівнем банківських ризиків, які виникають в процесі управління. Управління портфелем активів банківських установ – є основою належного, зваженого та продуманого планування діяльності банку та фінансового менеджменту, яке передбачає контроль за станом ліквідності та його чутливості до змін

відсоткової ставки. Як правило, кожен банк повинен розробляти методи та інструменти управління портфелем активів, запровадження яких давало б можливість зводити до мінімуму банківські ризики.

Тому, ефективне функціонування механізму управління портфелем активів банківських установ, через узгодження управлінських рішень та правильного вибору методів та інструментів управління сприятиме підвищенню рівня прибутковості, надійності та фінансової стійкості. Побудова механізму управління портфелем активів банку створює необхідні передумови для того, щоб керівництво різних рівнів управління чітко уявляли майбутнє своєї банківської установи та розвивали її стратегічні можливості.

Список використаних джерел

1. Роуз Питер С. Банковский менеджмент: Учебное пособие / П. С. Роуз. – М: Дело ЛТД, 1995. – 743 с.
2. Маршал Дж. Ф. Финансовая инженерия. Полное руководство по финансовым нововведениям / Дж. Ф. Маршал, Випул К.Бансал. – М: ИНФРА, 1998. – 784 с.
3. Синки Дж. Ф. Управление финансами в коммерческих банках / Дж. Ф. Синки.-М: Catalaxu, 1994. – 820с.
4. Гуцал І. С. Банківське кредитування суб'єктів ринку в трансформаційній економіці України (питання теорії, методики, практики) / І. С. Гуцал. – Львів: ВАТ «БІБЛЬОС», 2001. – 244 с.
5. Євтух О. Т. Іпотечний механізм ефективного використання і розвитку нерухомості : автореф. Дис.. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук: спец.08.04.01. «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / О. Т. Євтух. – Київ, 2002. – 32с.

УДК 336.7

**УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ КРЕДИТНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО
ПОРТФЕЛЯ БАНКУ НА ОСНОВІ ПІДХОДІВ
ЩОДО ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ**

Чепелюк Г. М., к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів та банківської справи
chepelyk.b@ukr.net

Гутіна А. А., здобувач вищої освіти
Черкаський інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Постановка проблеми. Формування кредитно-інвестиційного портфеля комерційних банків в Україні протягом останніх років відбувається в непростих умовах. У звіті «Глобальний індекс конкурентоспроможності 2016–2017» Україна посідає останню позицію серед 138 держав за показником «Надійність банків», 116 місце – за показником «Доступність фінансових послуг» та 112 місце – за показником «Легкість доступу до кредитів» [2]. Така ситуація зумовлена нестабільною політичною ситуацією та девальвацією гривні, що

спричиняє потенційне зниження якості кредитно-інвестиційного портфеля банківських установ.

Теоретичні аспекти управління процесом кредитно-інвестиційних вкладень банків детально розглянули зарубіжні вчені: І. Ансофф, М. Портер, Д. Стрікленд, М. Фрост та ін. Теоретичні положення щодо формування кредитно-інвестиційних стратегій банків та практичні рекомендації для ефективного процесу їх реалізації, зробили вітчизняні науковці та провідні фахівці банківської справи: О. О. Куц, Т. В. Майорова, А. М. Мороз, І. М. Парасій-Вергуненко, Л. О. Примостка, С. В. Рибалка та ін. Проте аналіз публікацій свідчить про необхідність продовження досліджень у частині розробки методів оцінки кредитно-інвестиційних ризиків та управління кредитно-інвестиційним портфелем банку.

Метою дослідження виступає розробка пропозицій щодо управління ризиками кредитно-інвестиційного портфеля банку на основі підходів щодо формування стратегій.

Одним з основних завдань управління кредитно-інвестиційним портфелем банку виступає формування оптимального портфеля кредитів та цінних паперів за рахунок розподілу визначеної суми інвестиційних ресурсів за різними видами альтернативних вкладень з метою максимізації прибутковості. При цьому слід розуміти, що будь-яке вкладення капіталу пов'язане не лише з моментом одержання доходу, а й з небезпекою втрати інвестиційних активів. Тому ефективність інвестиційної політики банку найоптимальніше визначати з позицій співвідношення ризику та дохідності як за окремими інвестиційними активами, так й інвестиційним портфелем загалом, що дасть змогу оцінити, чи достатнім є рівень очікуваної ефективності інвестиційного портфеля для компенсації пов'язаного з ним ризиком.

Як свідчить практика, у процесі своєї діяльності перед банківськими установами постають різні види ризиків, що характеризуються між собою місцем та часом виникнення, зовнішніми та внутрішніми умовами, які впливають на них, способом аналізу ризиків і методами їхнього прояву. Усі види банківських ризиків взаємозалежні і впливають на діяльність банку. Основні види ризиків кредитно-інвестиційної діяльності банків включають наступні: кредитний, процентний, інвестиційний, інфляційний, ціновий, портфельний, формування ресурсної бази.

Наведені ризики можуть бути зумовлені як неправильно обраною стратегією чи незадовільним рівнем керівництва, так і неефективністю внутрішньобанківського контролю за здійсненням операцій, недостатнім рівнем підготовки банківських фахівців.

З метою ефективного управління банківськими ризиками необхідна розробка кількох стратегій із врахуванням можливих ситуацій на ринку та в суспільстві. Такий підхід дає змогу чітко визначати певне місце кожного виду ризику в загальному кредитно-інвестиційному портфелі банку та створить можливість ефективного застосування відповідних заходів щодо їхнього зниження.

Вважаємо, що слушною є пропозиція О. О. Куца, що алгоритм формування стратегії банку на кредитно-інвестиційному ринку доцільно формувати за принципом альтернативності. Це передбачає багатоваріантність стратегічних рішень та вибір найбільш адекватного з них відповідно до цілей і завдань кредитно-інвестиційної політики банку. Створення загальної стратегії включає розробку кількох відносно самостійних стратегій, які спрямовані на досягнення однієї мети та підтримують одна одну. Кожна альтернативна стратегія, яка є складовою загальної, має свою спрямованість. Формування набору стратегій забезпечення ефективності діяльності банку необхідно здійснювати шляхом аналізу стратегічних альтернатив, які дозволяють досягнути встановленої мети [1, с. 345].

Отже, формування альтернативних стратегій підвищує ефективність діяльності банку на ринку цінних паперів. Обґрунтований вибір відповідної стратегії дозволить уникнути додаткових ризиків на стадії впровадження стратегії.

Список використаних джерел

1. Куц О. О. Формування та вибір стратегії інвестиційної діяльності банку на ринку цінних паперів / О.О. Куц // Сталий розвиток економіки – 2012. – № 4. – С. 344–349.
2. Рибалка С. Ще раз про плачевні результати «чистки» банків [Електронний ресурс] / С. Рибалка // Економічна правда. – Режим доступу : <https://www.epravda.com.ua/columns/2017/05/30/625432>.

УДК 336.7

КЛАСИФІКАЦІЯ РИЗИКІВ В УПРАВЛІННІ ПОТЕЧНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ БАНКУ

Чепелюк Г. М., к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів та банківської справи
chepelyk.b@ukr.net

Ковтанець О. О., здобувач вищої освіти
Черкаський інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Іпотечне кредитування є важливим напрямком діяльності банку, оскільки воно сприяє покращенню економічного стану регіонів, розвитку їх інфраструктури, появі нових підприємств, будівництву об'єктів соціального та культурного призначення. Особливо значна роль іпотеки проявляється у поживленні та стабілізації економіки в умовах розвитку внутрішнього ринку нерухомості. Саме тому, іпотечне кредитування є досить поширеним у розвинених країнах Європи, США та Канаді. Проте, в Україні воно не займає значної питомої ваги в кредитному портфелі банку через свій довгостроковий характер. Банки вважають за безпечніше обертати короткострокові кредитні

кошти з нижчим рівнем ризику неповернення. Це обумовлює актуальність вивчення ризиків при здійсненні іпотечних операцій банками України.

Метою дослідження виступає аналіз підходів до поділу ризиків, що виникають при здійсненні банками іпотечних операцій.

Будь-яка діяльність пов'язана із загрозами та небезпеками, які впливають на її кінцеву ефективність та результативність. Такі небезпеки в економічній літературі, зазвичай, називають ризиками.

Діяльність банків на ринку фінансових послуг є високоризиковою, адже охоплює велику кількість різноманітних операцій.

Іпотечним операціям банків також притаманна низка ризиків, на які наражаються всі учасники іпотечного ринку. Для розуміння природи виникнення ризиків банківського іпотечного кредитування та впровадження ефективних заходів щодо їх зниження важливо застосувати науково обґрунтовану класифікацію цих ризиків.

Адекватна класифікація дасть змогу охопити предмети класифікації за єдиною основою, установити не тільки місце кожного виду ризику, а й дозволить розкрити внутрішні закономірності та взаємозв'язки

На сучасному етапі розвитку іпотечного ринку в Україні існують різні підходи до класифікації ризиків за іпотечними операціями.

Банк може здійснювати операції як на первинному ринку (іпотечне кредитування, використання заставних), так і на вторинному (здійснення рефінансування іпотеки, використання іпотечних цінних паперів).

Серед досліджень іпотечних операцій на первинному ринку варто відзначити працю О. Т. Євтуха «Типові ризики іпотечного капіталу та управління ними», в якій ризики поділяються на дві групи. До першої належать ризики, пов'язані з нерухомим майном, а до другої – банківські ризики [1, с. 44].

У свою чергу, Л. О. Примостка, поділяє банківські ризики, на фінансові та функціональні [3, с. 33].

На основі вищенаведених досліджень, пропонуємо наступну класифікацію ризиків здійснення іпотечних операцій банку на первинному ринку (рис. 1).

Таким чином, ризики здійснення іпотечних операцій на первинному ринку можуть бути пов'язані з нерухомим майном та банківські.

Банківські ризики поділяються на фінансові та функціональні. Їх можна назвати загальними, адже вони притаманні не лише іпотечним операціям банку, а й іншій його діяльності.

Тому доцільно виокремити специфічні іпотечні ризики, які в більшій чи меншій мірі наявні в практиці у кожному з видів іпотеки. Саме до специфічних ризиків можна віднести ризики, пов'язані з нерухомим майном.

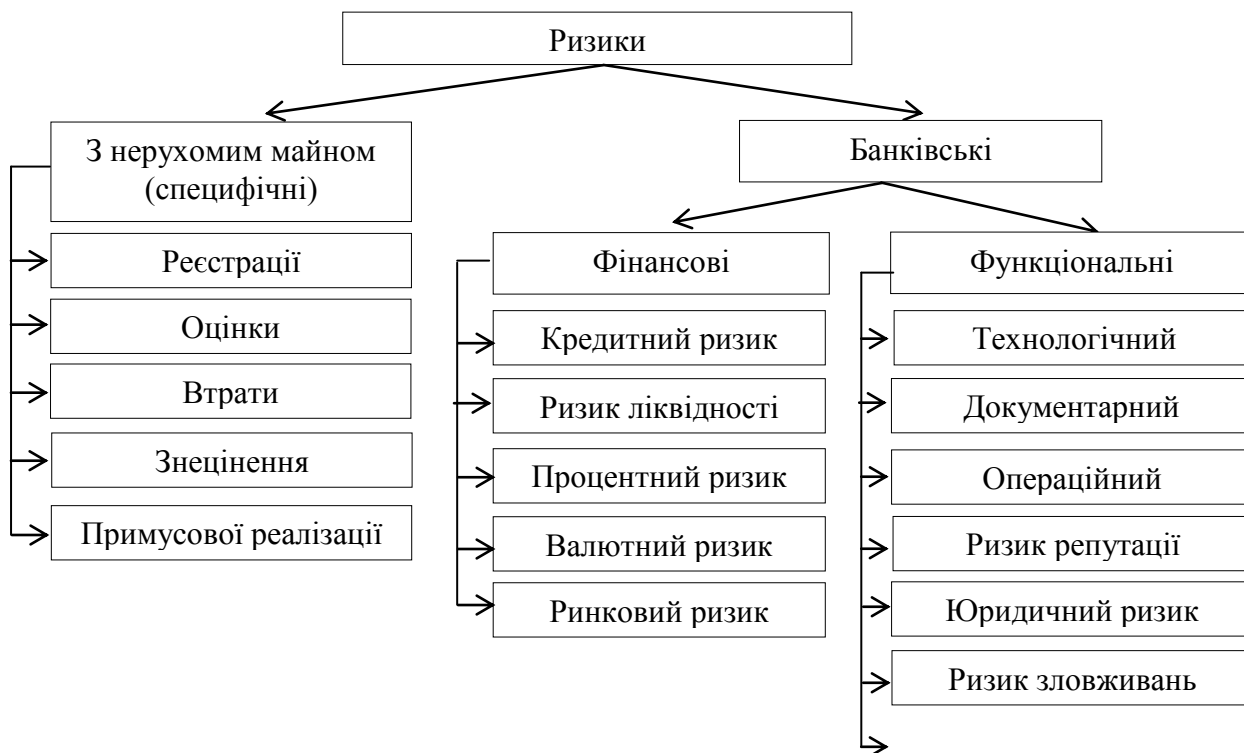


Рис. 1 Класифікація ризиків іпотечних операцій

Джерело: складено автором на основі [1; 2; 3]

Щодо операцій на вторинному ринку, то ґрунтовні дослідження в означеному напрямі належать автору монографії «Сек'юритизація активів: сек'юритизація фінансових активів – інноваційна техніка фінансування банків» Х. Беру, котрий запропонував досить вичерпну типологію ризиків, які виникають у процесі рефінансування з використаннями механізму сек'юритизації. Х. Бер виділяє дві групи ризиків – ризики покриття і ризики сек'юритизації. Ризики покриття охоплюють види ризиків, які пов'язані безпосередньо з пулом активів [4].

Ризиками, що виникають у процесі рефінансування іпотечних кредитів є фінансові ризики, які виникають у процесі іпотечного кредитування й опосередковано впливають на процеси рефінансування. Х. Бер до них відносить кредитний ризик, ризик дострокового погашення, ризик затримки платежу, ризик ліквідності, ризик реінвестування, валютний та процентний ризики. До ризиків сек'юритизації автор включає ризики структури та потоку платежів (ризик невиконання прийнятих зобов'язань) і правові ризики – ризики зміни законодавства [4].

Отже, іпотечні операції в банку, наражаються на значну кількість ризиків. Їх можна умовно поділити на загальні, (ті, що притаманні й іншій діяльності банку) та специфічні (ті, що стосуються нерухомості і притаманні лише іпотечним операціям). Тому, ризики іпотечних операцій в банку можуть бути зумовлені як неправильно обраною стратегією, незадовільним рівнем керівництва, неефективним внутрішньобанківським контролем за здійсненням

операцій, недостатнім рівнем підготовки банківських фахівців, так і пошкодженням застави чи зміною цін на ринку нерухомості.

Узагальнюючи викладене зазначимо, що сьогодні не існує єдиної класифікації іпотечних ризиків, адже вони відрізняються на первинному та на вторинному ринку. Разом з тим ризики, що виникають при здійсненні іпотечних операцій на первинному ринку, опосередковано впливають на іпотечні операції на вторинному ринку.

Список використаних джерел

1. Євтух О. Т. Типові ризики іпотечного капіталу та управління ними. Вісник НБУ. – 2001. – № 11. – С. 43–46.
2. Лютий І. О. Іпотека: навч. посіб. / І. О. Лютий, В. І. Савич, О. М. Калівошко. – К.: Знання, 2011. – 445 с.
3. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент у банку: Підручник – 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2004. – 468 с.
4. Секьюритизация активов: секьюритизация финансовых активов – инновационная техника финансирования банков / Х. П. Бэр : пер с нем. Ю. М. Алексеев, О. М. Иванов. – М. : Волтерс Клувер, 2007. – 624 с.

УДК 351.72:336.2-028.33(045)

**РИЗИКИ ВПРОВАДЖЕННЯ ФІНАНСОВИХ ІННОВАЦІЙ
У ПУБЛІЧНОМУ УПРАВЛІННІ БАНКІВСЬКОЮ СФЕРОЮ**

Шарий В. І, д.н. з держ. упр., доцент
завідувач кафедри державної служби, публічного
адміністрування та політології
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького
shariy@i.ua

У 1990-ті роки швидко розвивався процес глобалізації фінансових ринків, що призводив до розширення потоків капіталу на ринки цінних паперів, що формувалися (emerging markets). Частка фондових ринків, що формувалися, й були більш нестабільними та ризикованими, ніж фондові ринки постіндустріальних країн, зросла в капіталізації ринку акцій із 4,2 % в 1986 році до 11 % у 1996 році та до 15 % у 2003 році. Відповідно, потреба в фінансових інноваціях актуалізувалася також періодичними фінансовими кризами в різних країнах, концентрацією ризиків у банківських позичальників і глобалізацією ризиків господарської діяльності на фінансових ринках, що розвивалися, генерацією позабалансових операцій у банків, ускладненням фінансових потреб їх клієнтів. Наприклад, потреба зробити більш ліквідними довгострокові позички призвела до зростання кількості сек'юритизаційних угод. Розвитку інвестицій у різні нові інструменти ринку капіталів сприяло також усвідомлення того факту, що прямі інвестиції, здебільшого, виявляються менш дорогими, ніж традиційні форми фінансування.

Фінансові інновації підштовхнули на дослідження в цій царині не лише економічну науку, а й математику. За інноваційними змінами на ринках, виникненням нових продуктів стали публікуватися перші дослідження в сфері фінансової інженерії. Зміст робіт, здебільшого, стосується різних сек'юритизаційних оборудок і міжнародних банківських операцій, а також застосування відповідного банківського інструментарію.

Фінансові інновації – це технологічні зміни, що кардинально змінюють якість виробництва та пропозицію фінансових послуг; зміни в структурі ринків і інститутів такого масштабу, які можуть змінити функціонування фінансової системи; прагнення обійти існуюче регулювання [2, с. 63].

Нові фінансові інструменти, що є наслідком фінансових інновацій, умовно поділяються на чотири групи за видами: фінансові інструменти, в основі яких є технологія форвардів і свопів; фінансові інструменти, створені на базі опціонних технологій (кепси та коларси); інструменти сек'юритизації (боргові свопи); кредитні ноти, депозитні сертифікати, товарні цінні папери, земельні облігації. Ці цінні папери були інноваціями на фінансовому ринку [1, с. 116].

Основні положення концепції створення, управління та використання похідних фінансових інструментів полягають у наступному: технології створення похідних фінансових інструментів: прикладна математика, інформаційні технології, традиційні банківські продукти; похідні фінансові інструменти використовуються для вирішення завдань високої складності, що задовольняють потреби великих клієнтів, або великих фінансових інститутів. Вони є надто складними для класичного банкіра чи пересічного клієнта банку; створення нових похідних фінансових інструментів є переважно банківською діяльністю через їх високу складність; цілі, що досягаються за допомогою нових похідних продуктів, - це отримання прибутку (арбітраж і спекуляція), а також управління ризиками; увесь негативний вплив похідних інструментів на фінансові інститути пов'язаний із їх неправильним використанням; у зв'язку зі складністю та високими ризиками похідних цінних паперів у основі їх використання має бути закладений здоровий глузд.

Основними положеннями концепції змісту фінансових інновацій шляхом конструювання фінансових інструментів і фінансових технологій для управління портфелем цінних паперів є: створення нових математичних моделей і фінансових інструментів. У якості теоретичної бази розглядаються моделі оцінки капітальних активів, арбітражного ціноутворення, моделі оцінки окремих інструментів (наприклад, модель Блека Шоулза); в сучасних умовах за управління портфелем мова йде вже не про напрям руху цін, а про рівні їх коливань. Управління відбувається на рівні кореляції, тобто впливу руху цін на один актив із урахуванням цін на інші активи; методологія управління портфелем: математичні формули та системний підхід; дві основні цілі управління портфелем: одержання прибутку та диверсифікація ризиків. Контроль ризиків за управління портфелем здійснюється на двох рівнях: внутрішньому та зовнішньому; принцип маніпулювання грішми як сировиною за управління портфелем.

Основним елементом ціноутворення більшості фінансових товарів є ті ризики, які він в собі несе, а також ліквідність цих ризиків. Існує відсоток і підприємницький дохід у якості винагороди відповідних капіталістів. Гроші не завжди стають самозростаючою вартістю, навіть за умови, що вони передані як позика. При передачі позики або вкладенні грошей в акції чи інші активи, можуть виникнути значні втрати, тобто сума вартості може бути зменшена. Відповідно, процентна ставка відображає не лише загально визнаний на ринку обсяг вартості грошових ресурсів (капіталу), а й оцінку можливих утрат – оцінку обсягу ризиків, що беруть на себе інвестори. В сучасних умовах за однакової для всього світу середньоринкової ставки залучення капіталів, найважливішою складовою процента як міри вартості капіталу стає його ризикова частина, тобто в скільки процентів річних інвестори оцінюють свої ризики. Процент виступає в якості винагороди за ефективне управління грошовими капіталами й мірою ціноутворення.

Зміст фінансових інновацій полягає в створенні нових фінансових інструментів як форм перерозподілу грошових ресурсів, що несуть певний рівень ризиків, ліквідності та прибутковості, які відповідають певним потребам кредиторів (інвесторів) і позичальників.

Основні складові фінансових інновацій: грошові ресурси та процентна ставка (процент як індикатор співвідношення попиту й пропозиції грошових ресурсів у економіці та як показник вартості грошових ресурсів); торгівля ризиками, яку становлять три основні елементи: процент як плата за ризик; ліквідність як форма більш динамічного розподілу ризиків, тобто необхідність забезпечити ліквідність вкладень. При цьому цінні папери виступають як найбільш поширений матеріал для вирішення цієї проблеми; використання технічних інструментів, що дозволяють управляти ризиками, в першу чергу, похідних цінних паперів (свопів, ф'ючерсів, опціонів тощо); створення нових фінансових продуктів; макроекономічні зміни в економіці (що викликають створення на рівні макроекономіки нових нестандартних продуктів); потреби клієнтів і фінансових інститутів (співвідношення інтересів позичальників і інвесторів); відповідність нових продуктів законодавству (позаконотвірні фактори) [3, с. 96–97].

Основою сучасних фінансових інновацій у банках є торгівля ризиками та забезпечення ліквідності вкладень. Банки здійснюють не лише розрахунково-касове обслуговування, а й виконують наступні функції: перерозподілу грошових ресурсів; перерозподілу ризиків; перерозподілу ліквідності вкладень між різними інвесторами.

Перерозподіл інформації. Перерозподіл ризиків витікає з перерозподілу грошових ресурсів, оскільки банки здійснюючи цю діяльність, беруть на себе чужі ризики, які нездатні взяти на себе інші учасники економічного процесу (або інші інвестори просто не володіють потрібною інформацією про можливість розміщення ресурсів, або кваліфікованим персоналом для оцінки ризиків). Відповідно посередництво в інформації також тісно пов'язане з перерозподілом грошових ресурсів і ризиків. У якійсь мірі банки торгують

ризиками. Залучаючи кошти на оплатній основі, вони продають власний ризик. Розміщуючи гроші в банку, учасники економічного процесу приймають на себе (купують) ризик банку й отримують за це винагороду. Банк продає власний ризик, залучаючи депозити, й платить за це проценти. Далі банк уже сам купує чийсь ризик, вкладаючи кошти в різні активи, наприклад, цінні папери.

У залежності від того, наскільки банк правильно оцінює ризики, які він купує або продає, його діяльність є більш або менш успішною. Зазначимо, на нашу думку, банки є, перш за все, інститутами, що перерозподіляють ризики, тобто процент виступає в якості ціни фінансового товару, плати за ризик. Відповідно банки створюють продукти, що несуть у собі ризик. У зв'язку з цим їх ціна відображає рівень їх ризикованості (у випадку, якщо ризик не безнадійний).

Усі банківські продукти в тій чи іншій мірі містять ризики, тільки їх величина суттєво різниться в залежності від виду фінансових продуктів. Так, акції та облігації містять різні ризики для інвесторів. Особливо яскраво зміст банківської діяльності як перерозподіл грошових ресурсів і торгівлі ризиками проявляється в операціях банків на термінових ринках. Значний обіг термінових інструментів, що є чистим продуктом фінансових інновацій, свідчить про розвиненість обмінних відносин у сфері управління ризиками та високої ліквідності ринку ризиків.

Список використаних джерел

1. Гудфренд М. Современные финансовые инновации / М. Гудфренд, Ж. Партемос, Б. Сандерс / Пер. с англ. М. : Инкомбанк, 1997. – 540 с.
2. Маршал Дж. Ф. Финансовая инженерия / Дж. Ф.Маршал, В.К. Бансал., М. : Инфра-М, 1998. – 362 с.
3. Реалізація антикризової державної політики стрижневими країнами світу в умовах ризиків: монографія / авт. кол. : В. І. Шарий, О. В. Черевко [та ін.]; за заг. ред. В. І. Шарого, О. В. Черевка, В. М. Мойсієнка. – Черкаси, 2017. – 300 с.

УДК 63+33:94(477)

ПРОБЛЕМИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУ: ІСТОРИЧНИЙ ПОГЛЯД

Гордуновський О. М., д.і.н., доцент
професор кафедри менеджменту та
інформаційних технологій
gor1966@ukr.net

Черкаський інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Кредитна система Російської імперії мала тільки їй властиві особливості, які не могли вплинути на формування аграрного виробництва Правобережної України першої половини ХІХ ст. Діяльність приватних банків не допускалась, отже держава перетворилась на монополіста у проведенні банківських операцій із надання кредитів.

Першочергове завдання кредитної системи було надання довгострокових позичок під малі проценти дворянам із заставою їх маєтків. Подібні операції проводились Державним позичковим банком (Государственным заёмным банком), заснованим у 1786 р. після реорганізації Дворянського банку, заснованого у 1754 р.

Розмір позички визначався не кількістю чи якістю землі, не прибутками землі, не прибутками помістя, не наявністю джерел доходу, а кількістю кріпосних душ, записаних при останній ревізії.

Заборгованість дворян не обмежувалась позиками, одержаними із офіційних кредитних установ. Дуже часто кредитуванням дворян-землевласників займались лихварі та дисконтери. Але ця заборгованість була значно меншою, ніж заборгованість перед офіційними кредитними установами яка сягала 60 %. Крім того, офіційні кредитні установи мали пріоритет перед приватними особами при погашенні заборгованості. Тому кредитору, якщо він не дворянин було важко розраховувати на повне забезпечення кредиту. Саме тому позики переважно давались під коштовності, урожай майбутнього року тобто під легальні заклади.

Існував закон про «указные проценты» (тобто заборону брати понад 6 % за кредитні операції). Ця умова перетворювала звичайну закладну операцію у формально нелегальну і потребувала правового маскування. Не слід забувати про складну систему законодавства на Правобережній Україні початку ХІХ ст., де одночасно користувались російським і польським законодавством, уповільнений розгляд судових справ (деякі розглядались по 20 років), хабарництво. Все це робило кредитні операції ризикованими, що не сприяло збільшенню їх кількості. Незважаючи на те, що з середини ХVІІІ ст. у дворянській публіцистиці стає популярною тема про перехід родових земель до людей «другого сорту», тобто не було підстав говорити про значну втрату дворянських земель (як правило це був перехід від одного дворянина до іншого).

Навіть через 10 років після реформи, у 1871 році, незважаючи на заяви про «зубожіння дворянства», останнє продовжувало володіти більшістю земельних фондів на Правобережній Україні: в 1877 р. – 77,8 %, у 1887 р. – 68,3 % [1, 81]

Борги державним банкам, у майбутньому, не могли привести до втрати земель, оскільки всі борги автоматично анулювались за рахунок викупних платежів, тобто за рахунок селян. Борги перед державними кредитними установами, які накопичувалися протягом 106 років (1754 – 1859), позики, отримані поміщиками від приватних осіб, не могли стати причиною зменшення площ дворянського землеволодіння у післяреформений період [2, 200].

Заборгованість дворянства – один із багатьох симптомів розвитку товарно-грошових відносин, «денатуралізації» побуту і промислового виробництва поміщиків.

Не існувало відповідності між рівнем заборгованості та господарським станом губернії, що досить чітко простежувалась представниками центральної

адміністрації. У 1856 р. Комітет з банківських боргів відзначав: «Борги залежать не від господарського стану губерній... не потерпілі від неврожаїв і навіть не ті, які вважались багатими чи високоврожайними, виявились більш несправними платниками боргів, ніж найбідніші. Взагалі – то виявлено, що більше чи менше накопичення боргів знаходилося в прямій залежності від більшої чи меншої кількості пільг, розсрочок, позик, пожалуваних губерніям в різний час» [3, 201]. Отже позики не можуть бути індикатором розорення землевласників. Як приклад можна взяти поміщиків Київської губернії, які використовували банківський кредит для будівництва цукрових заводів [4, 240].

Величезна різниця між процентними ставками поміж приватними кредиторами (20 % вважалось нормою) і процентною ставкою дворянських кредитних органів (до 1830 р. 5 % а після 4 %) давала поміщикам використовувати ці кредитні гроші для гендлярських операцій. Основною клієнтурою були селяни, які займалися промислом або торгівлею.

Для патріархального поміщика, що не сприймав нові економічні категорії ідеалом, практично нездійсненним, було збереження помістя «чистим» від боргів. Підприємливий дворянин, навпаки, ніколи не упускав шансу використати дешевий кредит.

Перша половина XIX ст. спостерігається розоренням господарств родовитої знаті, яка постійно мешкала в столиці та лише час від часу навідувалась до своїх маєтків. Такі поміщики уславились марнотратством своїх прибутків, що видобувалися з розорених селянських господарств. Звичайно не можна було сподіватися процвітанню помістя графа О. Розумовського, який під час повені на р. Судогасті наказав зігнати кілька тисяч кріпаків для будівництва греблі, щоб зручно дістатися протилежного берега для слухання солов'їних співів [4, 109].

Над розв'язанням питання заборгованості поміщицьких маєтків задумувалися і тодішні вчені-економісти. Харківський професор Павлович представляв графу Строганову велику статтю, в якій недоїмки та борги поміщицьких господарств державі пояснювались побутовими причинами, а не «потерею частного кредита», у зв'язку із чим капітали не мали достатнього руху. На думку професора Павловича «потерю частного кредита» влада звертала занадто мало уваги. «Народ со 100 млн денег, – говорив Павлович, – при десятиричюм обращении оных в год гораздо богаче народа с 500 млн., у которого капитал сей раз в год обращается» [5 45, 275.] Якщо немає кредиту, кількість грошей стає недостатньою для того, щоб пускати капітал у дію, бо можна збанкрутувати. Єдиний вихід у цій ситуації збільшити циркуляцію грошей, дати хід сумах, котрі через втрату кредиту залишаються без повернення.

Постійний ріст заборгованості, що розпочався з кінця XVIII ст. у 50-х р. XIX ст. набув справді катастрофічних розмірів. Губернатори на місцях були стурбовані станом у губерніях і констатували той факт, що з року в рік кількість заставлених маєтків збільшується. Не меншала кількість маєтків, взятих за борги під опіку і проданих із публічних торгів. Що до застав то

найбільшого поширення вони набули в Київській, Подільській, Херсонській губерніях. Царський уряд намагаючись підтримати поміщиків, у 1854 р. заборонив аренду нерухомого заставленого майна. З'явилося багато державних кредитних установ, які надавали поміщикам довгостроковий кредит, частково позбавляючи їх заборгованості. Подібні заходи не могли зупинити кризи феодално-кріпосницької системи, але сприяли полегшенню адаптації поміщицьких господарств у товарно-грошових відносинах, які дедалі швидше розвивались і проникали в систему поміщицького господарства.

Список використаних джерел

1. Военно-статистическое обозрение Российской империи. – СПб, 1849. – Т. X. : Юго-Западные губернии. – Ч. 2. Подольская губерния.
2. Боровой С. Я. К вопросу о задолженности помещичьего земледелия в предреформенный период // Ежегодник по аграрной истории Восточной Европы. – Ленинград, 1972. – С. 200.
3. Банковские долги и положение губерний в 1856. – СПб, 1859. – С. 201.
4. Семейство Разумовских / А. А. Васильчикова. – Санкт-Петербург : Тип. М. М. Стасюлевича, 1880-1894. – 25 см. Т. 2. – 1880. – IV, 557, XXI с. – С. 109.
5. Журавский Д. П. Статистическое описание Киевской губернии / Д. П. Журавский. – К. : Издание Фундукля И., 1852. Ч. 2. – 1852. – 534 с. – С. 240.

ОБЛКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

УДК 336.66

УСИЛЕНИЕ СТИМУЛИРУЮЩЕГО ВОЗДЕЙСТВИЯ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ВЫРУЧКИ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ

Алиева С. С., к.э.н., ст. преподаватель
Самаркандский институт экономики и сервиса
susanna2003@rambler.ru

Первостепенно важно в современных условиях решение задачи разработки путей повышения действенности всей совокупности экономических стимулов, в контексте приоритетных задач, вытекающих из программы социально-экономического развития страны до 2021 года. Нужно, как указывалось в программе создать такие инновационные условия развития фермерских хозяйств, которые стимулировали бы эффективную работу. Если же они не справляются со своими обязанностями, то это должно непосредственно и неотвратимо сказываться на материальном стимулировании качества продукции на ее конкурентоспособности. Экономический механизм должен побуждать фермерские хозяйства внедрять все то новое, что может способствовать повышению эффективности фермерского хозяйства. Важная роль в обеспечении таких условий принадлежит системе распределения фермерского дохода (выручки от реализации сельхозпродукции).

Система, о которой идет речь, постоянно совершенствуется. При этом, однако, основные направления использования выручки останутся неизменными: возмещение себестоимости реализованной сельхозпродукции, налоговые платежи и прибыль.

Себестоимость, как известно, объединяет три различные по функциональному назначению части: осуществленные материальные затраты, заработную плату сельхозработников и отчисления на внебюджетные специальные фонды. Первая из этих частей служит возмещению потребленных для создания сельхозпродукции предметов и средств труда. Вторая, представляя основную часть оплаты труда, обеспечивает вместе с тем материальное стимулирование привлеченных фермерским хозяйством работников к увеличению объема созданной продукции, поскольку он изменяется в зависимости от роста или уменьшения товарной, реализованной или нормативно чистой продукции. На размере заработной платы не сказываются, однако, такие результаты деятельности фермерского хозяйства, как экономия или перерасход материальных затрат, степень использования мощностей техники, а также соответствия поставок (по срокам, качеству,

продукции) имеющимся обязательствам. Третий элемент себестоимости (отчисления на нужды внебюджетных специальных фондов) служит источником части фондов потребления. В ходе обеспечения инновационного развития фермерских хозяйств для более полного учета соответствующих расходов населения был повышен удельный вес некоторых статей себестоимости: отчисления в Пенсионный фонд, плата за коммунальные услуги и т.п.

Теория и хозяйственная практика в настоящее время исходят из того, что основное стимулирующее воздействие на деятельность фермерского хозяйства оказывают способы формирования и распределения прибыли. Дело здесь прежде всего в том, что ее часть используется для формирования внебюджетных специальных фондов, отчислений на социально-культурные мероприятия и жилищное строительство, фонда развития хозяйства и др. Эти фонды призваны стимулировать качественные результаты фермерского хозяйства: рост производительности труда, объема продукции, прибыли; снижение себестоимости продукции и материальных затрат; повышение качества продукции; выполнение заданий и обязательств по поставкам сельхозпродукции. Надо, однако, констатировать тот факт, что зависимость между качественными показателями и использованием финансовых ресурсов еще весьма слаба. Ни увеличение (при достижении результатов лучших, чем предусмотрены), ни сокращение (при худших результатах) этих средств не находятся в реальном соответствии с выгодами, полученными фермерским хозяйством, или с его потерями. Практически не влияют на выплаты заработной платы результаты использования фермерскими хозяйствами ресурсов. Лишь для некоторых фермерских хозяйств в число оценочных включены показатели использования оборудования.

Ожидалось, что существенную роль здесь сыграют амортизационные отчисления и процент за кредит, а применительно к использованию природных ресурсов – фиксированные платежи. Однако прибыль, из которой формируются средства на социальные нужды – это балансовая прибыль. Из нее вносится плата – проценты за кредит и фиксированные платежи. На объеме образуемых внебюджетных специальных фондов величина этих плат не сказывается. Более того, если только увеличение производственных фондов обеспечивает прирост прибыли, то их ввод для фермерского хозяйства выгоден даже при снижении фондоотдачи, поскольку они зависят от общего объема прибыли. У фермерских хозяйств, имеющих свободный остаток прибыли, увеличение амортизационных отчислений приводит к уменьшению взносов в бюджет; прибыль же, остающаяся в распоряжении фермерских хозяйств, не сокращается. Фермерское хозяйство, не имеющее свободного остатка прибыли, при увеличении дотационного отчисления может испытывать трудности в покрытии тех затрат, которые производятся после образования чистой прибыли (капитальных вложений, прироста собственных оборотных средств и др.).

Существующая система распределения дохода слабо способствует усилению ответственности фермерского хозяйства и за другие оценочные

показатели. Так, за первую половину 2018 г. в среднем по фермерскому хозяйству, поощрения работников за перевыполнение всех оценочных показателей были увеличены на сумму, составляющую лишь 27 %, а за невыполнение этих показателей – уменьшены только на 2,9 % всей оплаты труда. Следовательно, в среднем при оплате труда, равной 2,0 млн.сум в месяц работника хорошо справляющегося с заданием поощряли всего на 54,0 сума за перевыполнение оценочных показателей, в отстающем же фермерском хозяйстве работник наказывался на 58,0 сум за их невыполнение.

Из сказанного можно заключить, что при существующей системе распределения дохода от реализации сельхозпродукции, заинтересованность и ответственность фермерских хозяйств в экономии материальных ресурсов, снижении себестоимости продукции, росте прибыли, использовании производственных капиталов, выполнении заданий по поставкам и других показателях результатов сельхозпроизводства, существенно занижены либо вовсе не обеспечены. Усиливается воздействие стимулирования работников фермерского хозяйства на выполнение принятого обязательства по реализации сельхозпродукции, с учетом обязательств по поставкам в соответствии с заключенными договорами и принятыми к исполнению заданиями. В условиях усиления роли конкурентоспособности фермерских хозяйств необходимо предусмотреть стимулирование работников за выполнением договорных обязательств до 31 % за каждый процент перевыполнения (а не на 27 %, как прежде) за каждый процент невыполнения плана. При полном выполнении договорных обязательств по поставкам сельхозпродукции сумма поощрения должна увеличиваться на 15 %. Поскольку удельный вес средств, направляемых на поощрение в общей сумме оплаты труда не достигает и 20 %, при невыполнении договорных обязательств на 3 %, снижение общей оплаты труда работника составит менее 2 %. В перспективе необходимо усиливать стимулирующую роль механизма распределения прибыли. При выполнении договорных заданий по прибыли, расчетная прибыль делится между фермером и бюджетом по установленному нормативу, а при невыполнении в пределах до 2 %, отчисления от расчетной прибыли, предусмотренные в бизнес-плане, надо вносить в государственный бюджет в установленных суммах; соответственно уменьшится прибыль, остающаяся в распоряжении фермерского хозяйства. При обратной ситуации прибыль в больших размерах должна отчисляться в государственный бюджет и часть прибыли, оставляемая в распоряжении фермерского хозяйства, уменьшится. Однако во всех этих случаях средства стимулирования надо формировать в зависимости от общего объема прибыли, и поэтому нормативный метод ее распределения не оказывает влияния на оплату труда фермерских хозяйств. В зависимости от величины полученной прибыли ставится лишь та ее доля, которая поступает в распоряжение фермерского хозяйства для использования инвестиций и другие, не относящиеся к заработной плате цели.

Рекомендуемый нами метод даст возможность проверить эффективность этих мер. Для разработки путей дальнейшего повышения действенности всей

совокупности экономических стимулов, необходимость которой была отмечена в программе стратегии инновационного развития хозяйствующих субъектов на 2013–2020 гг.

Важно рассмотреть требования, предъявляемые к системе распределения выручки от реализации в целях стимулирования хорошей работы фермерских хозяйств. При этом важно руководствоваться указанием Президента Республики Узбекистан, то есть необходимо открывать простор для внедрения инноваций. Следует устранять все, что этому мешает.

УДК 657

**ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ
ЗА МСФЗ 9 «ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ»**

Бартош О. М. старший викладач
кафедри фінансів та банківської справи
Черкаський інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»
obartosh7@gmail.com

Фінансовий ринок України постійно розвивається, вдосконалюється нормативна база, вдосконалюється інфраструктура, розширюється спектр фінансових інструментів, з'являються нові учасники цих відносин. Крім вітчизняних учасників суб'єктами фінансового ринку також є й іноземні учасники, тому всі зміни, які відбуваються в зарубіжних країнах адаптуються та законодавчо закріплюються на ринку України.

Внаслідок негативного впливу фінансової кризи на світову економіку виникла необхідність перебудови підходів до оцінки фінансових активів з метою формування резервів під їх знецінення. Рада з міжнародних стандартів фінансової звітності розробила модель очікуваних кредитних збитків, яка запроваджується МСФЗ 9 «Фінансові інструменти». В Україні даний стандарт набув чинності з 1.01.2018, який є обов'язковим до використання всіма суб'єктами господарювання що подають звітність за Міжнародними стандартами. Такі зміни вимагають від спеціалістів знань не тільки щодо нормативно-правового регулювання обліку, а й правильного професійного судження.

Згідно МСФЗ 9 пропонується використовувати два критерії розмежування активів за цими категоріями:

- бізнес-модель з управління фінансовими активами;
- характеристики фінансових потоків, які передбачені умовами договору (випуску) фінансового активу.

Під бізнес-моделлю розуміється сукупність намірів, політик, методів та процедур, які визначають:

- спосіб управління фінансовими активами для досягнення визначеної мети;

- напрями (джерела) отримання економічних вигід від таких активів;

- спосіб генерування грошових коштів від використання таких активів [1].

Суттєвою складовою облікової роботи банку є використання комп'ютерних і програмних засобів для моделювання і вибору бізнес-моделей банку з використанням різних сценаріїв розвитку. Це дозволить автоматизувати облікові та управлінські завдання, що забезпечить підвищення ефективності використання ресурсів банку, посилить контроль за виконанням діючих планів, покращить якість проведеного аналізу та подальшого планування фінансової діяльності.

У рамках реалізації МСФЗ 9 розроблено Інструкцію з бухгалтерського обліку операцій із фінансовими інструментами в банках України [2] та План рахунків бухгалтерського обліку банків України [3], яким встановлено основні вимоги щодо відображення операцій банків із фінансовими інструментами (табл. 1).

Таблиця 1

Основні вимоги обліку при застосуванні міжнародних стандартів

Основні вимоги обліку за МСФЗ 9	Напрямки реалізації
1. Визначення дати здійснення операції	Розрізняють: - дату операції – це дата з якої банк зобов'язується придбати або продати актив - дату рекласифікації – перший день звітного року, наступного за тим, у якому банк змінив бізнес-модель, що призвело до рекласифікації фінансового активу. Дата рекласифікації є датою первісного визнання рекласифікованого фінансового активу - дату розрахунку – це дата, з якої актив передається банку (визнається активом банку) або передається банком (припинення визнання активу). Дата розрахунку є датою, з якої починається (у разі придбання) і припиняється (у разі реалізації) нарахування процентів за активами банку [2]
2. Оцінка	За МСФЗ 9 боргові фінансові активи оцінюються і обліковуються за трьома класифікаційними категоріями: - за амортизованою собівартістю - за справедливою вартістю із визнанням результатів переоцінки в іншому сукупному доході - за справедливою вартістю із визнанням результатів переоцінки у прибутках або збитках
3. Групування та класифікація	Складено План рахунків та визначено структуру аналітичних рахунків (обмежена кількість параметрів), що надає можливість формувати будь-які економічні показники за певними ознаками у відповідних формах
4. Форми обліку	Використання комп'ютерних і програмних засобів щодо автоматизованої системи збору та обробки даних за економічними показниками

Основні вимоги обліку за МСФЗ 9	Напрямки реалізації
5. Відображення у звітності	Звітність банків більш прозора. Користувачі фінансової звітності бачитимуть оцінку знецінення фінансових активів, яка має враховувати прогноз майбутніх умов та подій, в тому числі макроекономічного характеру (ВВП, курс валют, інфляція, експорт, імпорт тощо).

Банк регулярно здійснює оцінку бізнес-моделі, що використовується ним для управління фінансовими активами з метою генерування грошових потоків. Банк на дату оцінки бізнес-моделі враховує усі об'єктивні свідчення (фактори), які є доступними на цю дату:

1) здійснення оцінки ефективності бізнес-моделі, дохідності фінансових активів, що утримуються в рамках цієї бізнес-моделі, та інформацію, що надається провідному управлінському персоналу;

2) ризики, що впливають на ефективність бізнес-моделі, у тому числі на дохідність фінансових активів, що утримуються в рамках цієї бізнес-моделі, а також спосіб управління цими ризиками;

3) показники, за якими визначають механізм винагород для менеджерів [2].

Відповідно до МСФЗ 9 змінюються підходи до формування резервів під знецінення фінансових активів на модель «очікуваних збитків», основний принцип якої полягає в відображенні загальної картини погіршення або покращання кредитної якості фінансових інструментів. Сума очікуваних кредитних збитків, яка визнається у резервах, залежить від ступеню погіршення кредитної якості після первісного визнання. За кредитами віднесеними до першого етапу (відсутнє значення кредитного ризику) та другого етапу (наявне значення зростання кредитного ризику) суттєво не зміняться в порівнянні із застосуванням МСФЗ 39. Резерви збільшуються головним чином за кредитами віднесеними до третього етапу (наявні об'єктивні свідчення знецінення з моменту визнання фінансових інструментів – ознаки дефолту). Таким чином, імовірність настання дефолту позичальника буде відображатися у фінансовій звітності.

Отже, у фінансовій звітності, яка складена за МСФЗ 9, буде показана реальна поточна вартість фінансових інструментів, що сприятиме залученню додаткових інвестицій як в банківський сектор так і в реальну економіку в майбутньому.

Список використаних джерел

1. Снігурська Л. П. Оцінка активів з метою формування резервів під зменшення корисності за МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5693>.
2. Інструкція з бухгалтерського обліку операцій з фінансовими інструментами в банках України затверджено постановою Правління НБУ № 14 від 21.02.2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/document/download?docId=64650484>.

3. План рахунків бухгалтерського обліку банків України, затверджений постановою Правління НБУ від 11.09.2017 № 89 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/document/download?docId=55228582>.

УДК 336.226.12

ПЕРСПЕКТИВИ ВРОВАДЖЕННЯ ПОДАТКУ НА ВИВЕДЕНИЙ КАПІТАЛ В УКРАЇНІ

Дземішкевич І. О., к.е.н.

старший викладач кафедри обліку і оподаткування
dzemishkevich@gmail.com

Шевченко Г. Ю., здобувач вищої освіти
Черкаський інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Податок на прибуток є одним із основних бюджетоутворюючих податків. Так, за 9 місяців 2018 р. надходження до бюджету України за його рахунок склали близько 89,6 млрд грн, що становить 10 % від всіх податкових надходжень країни. У той же час, саме цей податок є найбільш обговорюваний у наукових та професійних бухгалтерських колах. Причиною цього є можливі докорінні зміни як порядку його адміністрування так і всієї економічної сутності.

5 липня 2018 року у Верховній раді України був зареєстрований Проект Закону «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо податку на виведений капітал», який був внесений Президентом України. Даний документ є альтернативою проекту закону про виведений капітал, підготовленого Мінфіном в 2017 році, та передбачає заміну податку на прибуток на податок на виведений капітал.

Серед найбільш актуальних моментів варто виокремити наступні:

- Платники податку – резиденти і належним чином зареєстровані в податкових органах України нерезиденти. У разі не реєстрації останніх, податковим агентом при виплаті доходу з території України буде резидент, який здійснює таку виплату. Варто зазначити, що планується виключити з переліку платників цього податку суб'єктів господарювання, які застосовують спрощену систему оподаткування. Комерційні банки 31.12.2021, можуть обирати який податок сплачувати – податок на виведений капітал чи податок на прибуток.

- Об'єкт оподаткування. Податок на прибуток передбачає оподаткування операційного прибутку підприємства, що підлягає коригуванням відповідно до ПКУ. Оподаткуванню ж податком на виведений капітал підлягають операції з виведення грошових коштів з обороту підприємства. Такі операції поділяються на дві групи: операції по виведенню капіталу (виплата дивідендів) і операції, еквівалентні виведенню капіталу (виплата відсотків, страхових платежів, фінансової допомоги, роялті, тощо).

- Ставка податку. Залежно від об'єкта оподаткування застосовуються диференційовані ставки податку в розмірі: 15 % – до операцій по виведенню капіталу (дивідендів); 20 % – до платежів, еквівалентних виведенню капіталу, за винятком застосування ставки 5 % при виплаті пов'язаній особі-нерезиденту.

Таким чином, оподаткування виведеного капіталу є своєрідною формою оподаткування прибутку, яка за своєю суттю зміщує дату оподаткування прибутку з моменту його виникнення до моменту споживання (виплати).

До ризиків впровадження податку на виведений капітал можна віднести:

- скорочення надходжень до бюджету в перші роки впровадження податку на виведений капітал;

- невідповідність концепції податку на виведений капітал до взятих Україною міжнародних зобов'язань у сфері оподаткування та протидії BEPS (розмивання оподатковуваної бази й виведення прибутку з-під оподаткування);

- невідповідність існуючим конвенціям про уникнення подвійного оподаткування, оскільки останні прописані в межах класичної концепції податку на прибуток.

Отже, впровадження податку на виведений капітал передбачає вирішення низки важливих питань, зокрема щодо уникнення подвійного оподаткування.

Список використаних джерел

1. Проект Закону «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо податку на виведений капітал». [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JH6LP00A.html.

УДК: 657.471:336.734

ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ: СУТНІТЬ ТА ОБІКОВІ АСПЕКТИ

Костенко Д. В.

викладач кафедри обліку і оподаткування

Черкаський інститут

ДВНЗ «Університет банківської справи»

kostenko.darya@gmail.com

Ринок фінансових послуг є одним з динамічних у своєму розвитку і перспективних секторів економіки України. Саме через ринок фінансових послуг забезпечується фінансування реального сектору економіки та перерозподіл грошових потоків. Фінансовий ринок виступає каталізатором для економіки будь-якої держави та підвищує її конкурентоспроможність.

На сьогодні, в світовій економіці, операції з різноманітними фінансовими інструментами є розповсюдженими та актуальними. Однак, для України дані об'єкти ринку фінансових послуг є новими, а тому виникає багато питань пов'язаних з відображенням їх в обліку і як наслідок у звітності.

Розглядаючи категорію фінансових інструментів, виявлено, що в законодавстві України поняття «фінансові інструменти» для цілей

бухгалтерського обліку визначено в п. 4 Положення (стандарті) бухгалтерського обліку (далі П(С)БО) № 13 «Фінансові інструменти»: фінансовий інструмент - контракт, який одночасно приводить до виникнення (збільшення) фінансового активу в одного підприємства і фінансового зобов'язання або інструмента власного капіталу в іншого. Окрім національних стандартів в Україні діють і Міжнародних стандартів фінансової звітності (далі МСФЗ) та Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (далі МСБО) відповідно до яких фінансовий інструмент – це будь-який контракт, який приводить до виникнення фінансового активу у одного суб'єкта господарювання та фінансового зобов'язання або інструмента капіталу в іншого суб'єкта господарювання.

Якщо звернутися до думки науковців, то вони виділяють різні характерні ознаки, що є основними при визначенні даної дефініції. Так на думку Ходаківської В. П. та Данілова О. Д., фінансовими інструментами є різноманітні фінансові документи, які обертаються на ринку, мають грошову вартість і за допомогою яких здійснюються операції на фінансовому ринку [1]. З точки зору Данькевича А. П., фінансові інструменти – це певною мірою права на ресурси (активи), які повинні відповідати таким вимогам: вільний обіг (здатність купуватися та продаватися на ринку, виступати як самостійний платіжний інструмент, що полегшує обіг інших товарів); доступність (можливість бути об'єктом усіх видів угод (позики, дарування, зберігання тощо)); стандартність (випуск однорідними серіями, класами тощо); документальність (повинні містити передбачені законодавством реквізити, відсутність будь-якого з них вказує на їх недійсність); регулювання і визнання державою (мають регулюватися та бути визнані державою як передумова довіри до них); ліквідність (здатність бути швидко реалізованими без істотних втрат для держателя); ризик (можливість втрат, що пов'язані з інвестиціями у фінансові інструменти) [2]. А от Маслова О. С. і Опалов О. А., визначають фінансові інструменти як особливі товари фінансового ринку, які мають фінансове походження та виступають об'єктом купівлі-продажу на відповідних сегментах фінансового ринку[3].

Отже аналізуючи трактування даного поняття в нормативно-законодавчій базі та науковцями можна зробити висновок, як із поняттям фінансового ринку дефініція «фінансові інструменти» немає єдиного тлумачення.

Варто зазначити, що все ж найбільш лаконічним і в той же час об'ємним є визначення даної дефініції у МСФЗ, яке було наведено вище. У зазначеному понятті сутність фінансового інструменту розкривається найбільш повно.

У міжнародній практиці фінансові інструменти характеризують за різними ознаками.

Відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності фінансові інструменти класифікуються за трьома групами, які у міжнародній практиці називають класами:

- 1) фінансові активи (financial assets);
- 2) фінансові зобов'язання (financial liabilities);

3) інструменти власного капіталу (equity instruments).

У залежності від класів фінансових інструментів провадиться їх визнання і подальша оцінка в обліку.

У зв'язку зі змінами що відбулись у 2018 році міжнародних стандартах фінансової звітності, а саме, в зв'язку з оновленням МСФЗ 9 «Фінансові інструменти», доцільно розглянути більш детально критерії за якими провадиться оцінка фінансових інструментів, так як вона може привести до змін в обсягах статей фінансової звітності, а також вплинути на обсяги прибутків / збитків та капіталу установи.

Отже, для того щоб правильно класифікувати фінансовий інструмент, необхідно провести аналіз бізнес-моделі та грошових потоків.

Аналіз бізнес-моделей стосовно управління фінансовими активами є визначальним для класифікації фінансових активів. Під аналізом бізнес-моделі розуміють визначення того, що є метою бізнесу. Виділяють такі цілі:

- отримання грошових потоків за основною сумою і відсотків по ній до моменту погашення;
- фінансові інструменти утримувані для реалізації.

Слід зазначити, що бізнес-модель не відноситься до вибору (тобто вона не є вибором за бажанням), а замість цього є питанням фактів, за допомогою яких можна спостерігати спосіб, у який на підприємстві здійснюється управління та інформація надається менеджменту.

МСФЗ 9 містить керівництво стосовно визначення того, чи є бізнес-модель управління фінансовими активами тільки для отримання передбачених договором грошових потоків, чи як для отримання передбачених договором грошових потоків, так і для продажу активів.

Якщо компанія визначила, що фінансові активи утримуються для отримання передбачених договором грошових потоків, то дані фінансові інструменти повинні оцінюватись за амортизованою вартістю

Якщо компанія визначила цілі щодо фінансових активів, як отримання грошових потоків, передбачених умовами договору (випуску), або продаж, чи інші цілі, то дані фінансові інструменти повинні оцінюватись за справедливою собівартістю через інший сукупний дохід або через прибутки і збитки відповідно.

Другим критерієм за якими провадиться оцінка фінансових інструментів є грошові потоки. Аналіз характеристик грошових потоків передбачає визначення того, за рахунок чого генеруються грошові потоки.

Отже, важливість правильної класифікації фінансових інструментів, відповідно до МСФЗ 9, визначає їх подальшу оцінку, а отже і надання правдивої і якісної інформації для зацікавлених користувачів щодо них.

Список використаних джерел

1. Ходаківська В. П. Ринок фінансових послуг : навч. посіб. / В. П. Ходаківська, О. Д. Данілов. – Ірпінь : Академія ДПС України, 2001. – 501 с.
2. Данькевич А. П. Фінансові інструменти: особливості визначення, класифікації та обігу / А. П. Данькевич // Наукові праці НДФІ. – № 1 (46). – 2009. – С. 64–74.

3. Маслова, О. С. Ринок фінансових послуг: навч. посіб. / О. С. Маслова, О. А. Опалов. – К. : Кондор, 2006. – 192 с.
4. Міжнародний стандарт фінансової звітності(IFRS) 9 «Фінансові інструменти». [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_016.

УДК 657

АКТУАЛІЗАЦІЯ ЯКОСТІ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ

Лютова Г. М., к.е.н., доцент
доцент кафедри обліку та оподаткування
lutova.anna.m@gmail.com

Черкаський інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Лаврова О. О., к.е.н., доцент
elenalavrova.el@gmail.com

ЧФ ПВНЗ «Європейський університет»

У процесі прийняття стратегічних і тактичних управлінських рішень здійснюється оцінка існуючого рівня показників фінансово-майнового стану, основою якої виступає облікова інформація. Саме достовірність та повнота даних бухгалтерського обліку виступає передумовою достовірних оцінок показників та ефективності діяльності. Аналітичне наповнення інформації, її своєчасність та суттєвість становлять якість облікової інформації.

При оцінюванні якості облікової інформації центральне місце відводиться системі її регулювання. Облікова інформація має підлягати регулюванню на всіх етапах її формування. У науковій літературі України не склалося єдиної думки з приводу структури системи регулювання якості облікової інформації. Автори, які розглядають питання контролю якості облікової інформації, розкривають, як правило, тільки один аспект системи регулювання якості облікової інформації та єдиний підхід до оцінки якості облікової інформації - відповідність її нормативній базі.

Система нормативного регулювання бухгалтерського обліку в Україні представлена чотирма рівнями, кожен з яких охоплює певні документи.

Перший рівень – законодавчий – представлений Законами України, Указами Президента України, Постановами Кабінету Міністрів України [1].

Другий рівень регулювання бухгалтерського обліку в Україні – відомчий – включає нормативні документи міністерств і відомств, які реєструються у Міністерстві юстиції України [2].

Третій рівень – нормативний. До нього відносяться накази, розпорядження, інструкції, вказівки, методичні рекомендації міністерств і відомств, що не реєструються у Міністерстві юстиції України.

Четвертий рівень – організаційно-розпорядчий. Документи цього рівня формуються безпосередньо на підприємстві його економічними службами

(бухгалтерією, фінансовим і планово-економічними відділами). Це робочі документи суб'єкту господарювання, що формують його облікову політику в методичному, технічному і організаційному аспектах.

Кожен елемент системи бухгалтерського обліку забезпечує якість формування облікової інформації. Контроль якості облікової інформації передбачає перевірку відповідності кількісних або якісних характеристик облікової інформації або процесу, від якого залежить її якість, заданим вимогам. Контроль якості облікової інформації є складовою частиною бізнес-процесу і спрямований на перевірку характеристик якості в процесі її формування та подання користувачам.

Сутність контролю якості облікової інформації полягає в оцінці відповідності сформованої облікової інформації встановленого рівня якості відповідно до інформаційних потреб користувачів. Відповідно, під контролем якості облікової інформації слід розуміти перевірку відповідності кількісних або якісних характеристик облікової інформації або процесу, від якого залежить її якість, заданим вимогам.

Пропонується розглядати систему регулювання якості облікової інформації, що складається з наступних підсистем: внутрішнє регулювання якості облікової інформації та зовнішнє регулювання якості облікової інформації.

Мета підсистеми внутрішнього регулювання якості облікової інформації – забезпечення користувачів обліковою інформацією заданого рівня якості. Мета внутрішнього регулювання якості облікової інформації безперервна в часі. Підсистема внутрішнього регулювання якості облікової інформації організовується виходячи з інформаційних потреб користувачів. Структурно кожна підсистема складається з елементів.

Елементи внутрішньої підсистеми контролю якості облікової інформації: система бухгалтерського обліку підприємства; система внутрішнього контролю підприємства; внутрішній аудит.

Елементи зовнішньої підсистеми контролю якості облікової інформації: зовнішній аудит; державний фінансовий контроль; ревізія.

Оскільки внутрішня система регулювання якості облікової інформації є важливою складовою системи регулювання якості облікової інформації, для розкриття механізмів функціонування даної системи необхідно вивчити особливості її складових елементів. Першим, найважливішим елементом системи регулювання якості облікової інформації є побудова бухгалтерського обліку як системи.

Розглядаючи систему бухгалтерського обліку, як елемент системи внутрішнього контролю якості облікової інформації в частині забезпечення економічної безпеки, слід розширити ці визначення. Відповідно, систему бухгалтерського обліку можна визначити як сукупність процедур по збору, реєстрації та узагальненню інформації, відповідної якісним характеристикам доречності, надійності, сумісності, зрозумілості, в грошовому вираженні про майно і зобов'язання організацій і їхньому русі шляхом суцільного,

безперервного і документального обліку всіх господарських операцій.

Важливим чинником забезпечення якості облікової інформації для цілей системи економічної безпеки є доцільність і оптимальність вибору організаційної структури підрозділу, відповідального за ведення бухгалтерського обліку господарюючого суб'єкту.

Розглянувши елементи системи бухгалтерського обліку, які формують її продукт – інформацію, оцінку якості якій необхідно надати, – потрібно звернути увагу і на суб'єктів, які забезпечують процес отримання облікової інформації. Таким чином, система бухгалтерського обліку, яка продукує інформацію, необхідну для формування системи економічної безпеки, унормована на всіх етапах побудови облікового процесу і сукупності її елементів.

На якість облікової інформації впливає наявність в системі бухгалтерського обліку процедур контролю. Система внутрішнього контролю являє собою сукупність організаційних заходів, методик і процедур, які використовуються керівництвом підприємства в якості засобів для впорядкованого і ефективного ведення фінансово-господарської діяльності, забезпечення збереження активів, виявлення, виправлення і запобігання помилок і викривлення інформації, а також своєчасної підготовки якісної бухгалтерської (фінансової) звітності.

Так само, як і у системи бухгалтерського обліку, основна мета функціонування системи внутрішнього контролю – забезпечити формування якісної облікової інформації, котра слугує основою при прийнятті рішень щодо формування та функціонування системи економічної безпеки підприємства. Аналогічно системі бухгалтерського обліку якісну бухгалтерську (фінансову) інформацію може забезпечити тільки ефективно функціонуюча система внутрішнього контролю.

Отже, якість облікової інформації є фундаментальною передумовою побудови і функціонування ефективної системи управління, оскільки саме дані бухгалтерського обліку є підґрунтям оцінки сучасного фінансово-майнового стану підприємства, динаміки та тенденції зміни певних параметричних показників. Відповідно, раціональна та дієва системи бухгалтерського обліку та внутрішнього аудиту є невід'ємними частинами сучасної системи прийняття управлінських рішень.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XIV/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
2. Національне Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене Наказом Міністерства фінансів України 07.02.2013 № 73/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
3. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства, затверджені Наказом Міністерства фінансів України 27.06.2013 р. № 635 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.golovbukh.ua/regulations/1521/8199/8200/461833/>.
4. Постанова Кабінету Міністрів України від 28 лютого 2000 р. N 419 «Порядок подання

фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/419-2000-%D0%BF>.

5. Проданчук М. А. Продукт бухгалтерського обліку у системі прийняття управлінських рішень [Електронний ресурс] // *Ефективна економіка*. – № 7. – 2014. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3203>.

УДК: 336.221.4

ПЕРЕВАГИ І НЕДОЛІКИ СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ЮРИДИЧНИХ ОСІБ – СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Мірошник О. Ю., к.е.н.

доцент кафедри обліку та оподаткування

a.miroshnik84@gmail.com

Шопіна А. М., здобувач вищої освіти

Харківський інститут

ДВНЗ «Університет банківської справи»

Малий бізнес найбільш чисельний сектор економіки України та охоплює різноманітні види діяльності, тому держава постійно змушена шукати нові шляхи зменшення податків, нові сучасні та прогресивні форми та системи оподаткування.

Однією з таких форм є спрощена система оподаткування, обліку та звітності, яка передбачає: заміну сплати встановлених законодавством податків і зборів (обов'язкових платежів) сплатою єдиного податку; застосування спрощеного бухгалтерського обліку і звітності.

Весь цей час проводяться дискусії про доцільність її існування, про плюси і мінуси оподаткування на її основі. Звичайно плюсів і мінусів є доволі багато, що залежить від умов здійснення підприємницької діяльності, господарських операцій суб'єкта підприємницької діяльності, від величини його прибутку та інше.

Основні переваги це: 1) зменшується кількість податків і зборів, що сплачуються; 2) значно полегшується облік (документальний) господарської діяльності платників податків; 3) не потрібно додаткових знань у галузі оподаткування і немає потреби відстежувати всі зміни у законодавстві про податки і збори, що вносяться досить часто; 4) полегшується здійснення податкової звітності; 5) надається право вибору реєстрації як платника ПДВ; б) сфера застосування єдиного податку набагато ширша, ніж фіксованого податку.

Незважаючи на те, що підприємство не отримує великих прибутків, воно своїм переходом на спрощену систему оподаткування страхує себе від численних перевірок, непорозумінь та штрафів, які, на жаль, так часто зустрічаються в практичній діяльності. Виходячи з Закону №727 «Про спрощену систему обліку і звітності», до підприємства – платника єдиного

податку автоматично не застосовуються цілий ряд штрафів і санкцій, які могла б застосувати ДПА для звичайної системи оподаткування.

Поряд з перевагами в спрощеній системі оподаткування притаманні недоліки, такі як: 1) обмеження за обсягом діяльності (розмір виручки) таких суб'єктів; 2) при використанні праці найманих робітників фізична особа – платник єдиного податку повинна сплатити за кожного з них по 50 % суми єдиного податку; 3) обмеження за способом розрахунків юридичними особами; 4) самим суттєвим недоліком був і залишається по цей час елемент подвійного оподаткування в спрощеній системі за ставкою єдиного податку 6 % при умові сплати ПДВ.

Справа в тому, що 6 % податку береться з суми виручки включаючи ПДВ, яке надходить від покупців, а це економічно неграмотно.

Обираючи ставку 10 %, необхідно врахувати, що неплатники ПДВ не мають податкового кредиту, а 10 % сплачується з усієї виручки. Це може бути вигідно в таких випадках: при наданні високорентабельних послуг; при низько витратному виробництві з великою питомою вагою витрат на оплату праці; у громадському харчуванні за умови, що продукти закупаються у неплатників ПДВ (наприклад на ринку).

У торговельній діяльності ставка 10 % вигідна тільки при закупівлі товарів у неплатників ПДВ і при можливості встановлювати великий рівень націнки.

Крім економічного ефекту, не варто забувати, що застосування ставки 10 % звужує число потенційних покупців. Ними можуть бути в основному тільки неплатники ПДВ. Немає сенсу переходити на єдиний податок і в період інтенсивного розвитку будівництва, придбання основних засобів, накопичення необхідних товарних запасів, тощо [2].

Ще одним недоліком спрощеної системи оподаткування є те, що платники єдиного податку повинні здійснювати розрахунки за відвантажені товари (виконані роботи, надані послуги) виключно в грошовій формі (готівковій та/або безготівковій) (291.6 статті 291 ПКУ). З чого можна зробити висновок, що, юридичні особи – платники – єдиного податку не мають права здійснювати бартерні операції, операції переведення боргу, переуступки права вимоги боргу, вексельні операції, тобто погашати заборгованість за відвантажені товари (виконані роботи, надані послуги) іншим способом ніж грошовим.

Аналізуючи недоліки цієї системи оподаткування, треба прагнути до введення пільг, зменшення розміру податків, що в свою чергу, сприяло б відмові від тіншових операцій та збільшило податкові надходження до бюджету.

Також спрощена система оподаткування дозволяє невеликому підприємству зменшити чисельність штату бухгалтерії і завдяки цьому підняти свою рентабельність через зменшення витрат на оплату праці [3].

Спостерігається тенденція щодо зменшення кількості СПД юридичних осіб та збільшення кількості СПД фізичних осіб ця тенденція є наслідком введення спрощеної системи оподаткування, а відбувається це тому, що для других значно кращі умови оподаткування.

Тобто доцільність переходу на спрощену систему залежить від ступеня рентабельності бізнесу, якщо у підприємства є високі прибутки, відсоток витрат у доході є невеликим, краще вибрати спрощену систему, якщо ж рентабельність діяльності не велика - краще перебувати на загальній системі оподаткування.

З моменту введення в дію такої режим оподаткування дозволив досягти певних позитивних результатів в реалізації його фіскальної функції. Дані про надходження до бюджету платежів від платників єдиного податку свідчать, що ні один з податків не має таких стрімких темпів зростання. З 1999 по 2016 р. кількість платників єдиного податку в Україні збільшилася майже в 6 разів, а надходження до бюджету зросли у 12 разів [4].

У 2017 р. від суб'єктів малого бізнесу, що використовують спрощені режими оподаткування, до зведеного бюджету надійшло 1,8 млрд грн. При цьому темпи зростання податкових надходжень від суб'єктів спрощеного оподаткування склали в 2017 р. 33,4 % і перевищили аналогічні показники за цей період суб'єктів підприємництва, які працюють за загальною системою оподаткування, склавши 22,6 %.

У 2017 р. чисельність платників єдиного податку зросла як серед фізичних, так і серед юридичних осіб: на 24 і 26 % відповідно. При цьому в порівнянні з 2016 р. спостерігалось зростання податкових надходжень у розрахунку на одного платника єдиного податку: фізична особа – на 15 %, юридична – на 7 % [4].

Підводячи підсумки, слід зазначити, що приймаючи рішення про перехід на спрощену систему оподаткування, підприємець не звільняється автоматично від податкового тягаря. Тому необхідно враховувати безліч факторів, серед яких найважливіше місце посідає рентабельність здійснення тих чи інших видів підприємницької діяльності. Варто погодитися, що єдиний податок стимулює розвиток малого бізнесу, але на цей момент він має більше недоліків, ніж переваг для української економіки.

На території України дуже багато дрібних підприємств, а спрощена система оподаткування була запроваджена саме з ціллю стимулювання малого бізнесу. На мою думку, завдяки цієї форми оподаткування суб'єкти підприємницької діяльності – юридичні та фізичні особи – можуть вижити в сучасних умовах кризи.

Список використаних джерел

1. Коваль Л. П. Зміни у спрощеній системі оподаткування та їх вплив на фінансову безпеку малого підприємництва / Л. П. Коваль // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.1. – С. 244–250.
2. Василенко А. Вигоди та переваги єдиного податку // Все про бухгалтерський облік. – 2008. – № 70. – С. 56.
3. Солошенко Л., Хмелевський І. Чи такий уже єдиний цей єдиний податок, або які податки (не) сплачує єдиноподатник // Податки та бухгалтерський облік. – 2009. – № 98. – С. 23.
4. Державна фіскальна служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://sfs.gov.ua>.

УДК: 336.226.222

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ ОБЛІКУ ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ В УКРАЇНІ

Сисоєнко І. А., к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
sysoenko.iryana@kntu.net.ua
Карлюка Д. О., к.е.н., доцент
доцент кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки,
karlyuka.dmytro@kntu.net.ua
Гром Т. А., здобувач вищої освіти
Херсонський національний технічний університет

Механізм обліку платників податків В Україні регламентується Податковим кодексом України та Порядком обліку платників податків і зборів. Відповідно до цих нормативних документів, метою обліку платників податків є створення умов для здійснення контролюючими органами контролю за правильністю нарахування, своєчасністю і повнотою сплати податків, нарахованих фінансових санкцій, дотримання податкового та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи [1, 2].

Взяттю на облік або реєстрації у контролюючих органах підлягають усі платники податків.

З метою проведення податкового контролю платники податків підлягають реєстрації або взяттю на облік у контролюючих органах за [1]:

- місцезнаходженням юридичних осіб, відокремлених підрозділів юридичних осіб;
- місцем проживання особи (основне місце обліку),
- місцем розташування (реєстрації) їх підрозділів, рухомого та нерухомого майна, об'єктів оподаткування або об'єктів, які пов'язані з оподаткуванням або через які провадиться діяльність (неосновне місце обліку).

Заява про взяття на облік платника податків за неосновним місцем обліку подається у відповідний контролюючий орган протягом 10 робочих днів після створення відокремленого підрозділу, реєстрації рухомого чи нерухомого майна чи відкриття об'єкта чи підрозділу, через які провадиться діяльність або які підлягають оподаткуванню.

Взяття на облік платників податків - юридичних осіб та їх відокремлених підрозділів здійснюється після їх державної реєстрації чи включення відомостей про них до відповідних державних реєстрів.

Всі фізичні особи – платники податків та зборів реєструються у контролюючих органах шляхом включення відомостей про них до Державного реєстру фізичних осіб – платників податків.

Фізичні особи – підприємці та особи, які мають намір провадити незалежну професійну діяльність, підлягають взяттю на облік як самозайняті особи у контролюючих органах згідно з Податковим кодексом України.

Облік осіб, які через свої релігійні переконання відмовляються від прийняття реєстраційного номера облікової картки платника податків та повідомили про це відповідний контролюючий орган, ведеться за прізвищем, ім'ям, по батькові і серією та номером діючого паспорта.

Облік платників податків у контролюючих органах ведеться за податковими номерами. Податковим номером платника податків є [2]:

- код за Єдиним державним реєстром підприємств та організацій України) для платників податків, які включаються до такого реєстру (юридичні особи та відокремлені підрозділи юридичних осіб – резидентів та нерезидентів);

- реєстраційний номер облікової картки платника податків – фізичної особи, крім осіб, які через свої релігійні переконання відмовились від прийняття реєстраційного номера облікової картки платника податків та повідомили про це відповідний контролюючий орган і мають відмітку у паспорті про право здійснювати будь-які платежі за серією (за наявності) та номером паспорта;

- реєстраційний (обліковий) номер платника податків, який присвоюється контролюючими органами.

Реєстраційний (обліковий) номер платника податків надається контролюючими органами [2]:

- уповноваженим особам договорів про спільну діяльність на території України без створення юридичної особи при взятті на облік договору;

- управителям майна при взятті на облік договорів управління майном;

- інвесторам (операторам) за угодами про розподіл продукції;

- виконавцям (юридичним особам – нерезидентам) проектів (програм) міжнародної технічної допомоги та представництвам донорських установ в Україні;

- іноземним дипломатичним представництвам та консульським установам, представництвам міжнародних організацій в Україні;

- нерезидентам;

- постійним представництвам нерезидентів на території України.

Податковий номер платника податків зазначається у всіх свідоцтвах, довідках, патентах, в інших документах або повідомленнях, що видаються платнику податків, у всіх податкових деклараціях (розрахунках, звітах), платіжних документах щодо податків і зборів, у фінансових документах, а також в інших випадках, передбачених законодавством.

Податковий номер платника податків не змінюється протягом усього періоду перебування на обліку в контролюючих органах такого платника податків, за винятком випадків зміни коду за ЄДРПОУ або реєстраційного номера облікової картки платника податків.

Після зняття з обліку платника податків податковий номер, який надавався контролюючим органом, закривається та надалі не використовується.

Стосовно кожного платника податків, взятого на облік у контролюючому органі, формується облікова справа. Реєстраційна частина облікової справи платника податків формується із документів, які надходять до контролюючих

органів для взяття на облік платника податків, та доповнюється документами, які подаються платником податків або надходять стосовно платника податків у паперовій формі.

Звітна частина облікової справи платника податків формується із податкових декларацій (звітів, розрахунків) та інших документів, пов'язаних з обчисленням і сплатою податків та зборів, які подаються платником у період його діяльності у паперовій формі.

Наведемо деякі статистичні дані. За даними Державної фіскальної служби України [3], станом на 01.01.2018 на обліку в органах Державної фіскальної служби перебуває:

- 3,34 млн платників податків, з них 1,4 млн юридичних осіб, 1,94 млн фізичних осіб, у тому числі 241,4 тис. платників податку на додану вартість (із них 222,6 тис. юридичні особи, 18,8 тис. фізичні особи-підприємці);
- 5,9 тис. платників акцизного податку з реалізації пального (із них 5,4 тис. юридичні особи, 0,5 тис. фізичні особи-підприємці);
- 4,19 млн платників єдиного соціального внеску (із них 1,38 млн юридичні особи, 2,81 тис. фізичні особи-підприємці);
- 2,36 тис. отримувачів бюджетної дотації.

У Державному реєстрі фізичних осіб – платників податків зареєстровано 44,2 млн осіб, з них іноземці – 674,2 тис. фізичних осіб, в окремому реєстрі зареєстровано за прізвищем, ім'ям, по батькові і серією та номером паспорта – 142,1 тис. фізичних осіб.

Також, за результатами 2017 року, сформовано та затверджено Реєстр великих платників податків. До переліку підприємств-великих платників податків увійшло 2594 суб'єкти господарювання, з них 1915 підприємств, які є великими платниками за результатами 2017 року та знаходяться на обліку в Офісі великих платників податків ДФС.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.
2. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Порядку обліку платників податків і зборів» від 14.11.2014 № 1127 [Електронний ресурс]. Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/>.

УДК 657:336.74:004.738.5(477)

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ОБЛІКУ КРИПТОВАЛЮТ В УКРАЇНІ

Шинкаренко О. М., к.е.н., доцент
завідував кафедри обліку та оподаткування
vona2022@gmail.com

Панівнік І. А., здобувач вищої освіти
Черкаський інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

На сьогодні очевидно, що операції з криптовалютою привертають до себе значну увагу частини суспільства, як у світі, так і в Україні. Саме тому виникає потреба у нормативно-правовому регулюванні криптовалют, створенню відповідних компетентних органів контролю та нагляду за криптодіяльністю, забезпеченні методології обліку для суб'єктів господарювання.

Наукові дослідження стосовно економічної сутності та обігу криптовалют надзвичайно актуальні в сучасному світі, але в Україні достатньої уваги цьому питанню не було приділено. Питанню облікового відображення, регулювання та функціонування криптоактивів приділено увагу таких вітчизняних науковці, як: Т. В. Яцик, О. М. Петрук, О. С. Новак, А. Б. Кувшинова, Гусєва І. І. та інші. Проте не існує єдиної точки зору щодо приналежності криптовалют до конкретного об'єкту обліку.

Наприклад, Т. В. Яцик розглядає криптовалюту як особливий електронний платіжний засіб, курс якого підтримується тільки попитом та пропозицією та зазначає, що не менш важливим прецедентом, що заслуговує уваги, є внесення біткоїну в статутний капітал підприємства, керуючись ст. 13 Закону України «Про господарські товариства», що дозволяє вносити в статутний капітал товариства не тільки гроші і цінні папери, а й майнові чи інші відчужувані права, що мають грошову оцінку [7]. Отже, «Біткоїн-гаманець» Т. В. Яцик пропонує внести на баланс підприємства в якості необоротного матеріального активу, попередньо залучаючи оцінювача, який визначає вартість біткоїну, ґрунтуючись на останніх даних криптовалютних бірж. Для відображення «Біткоїн-гаманця» як нематеріального активу Т. В. Яцик пропонує використовувати рахунок 127 «Інші нематеріальні активи» [7].

Кувшинова А. Б. відносить криптовалюту до особливого виду електронних грошей, що діє на основі децентралізованого механізму емісії та руху, й є складною системою інформаційно-технологічних процедур [1]. Петрук О. М. та Новак О. С. розглядають криптовалюту як фінансовий інструмент, що слід оцінювати за справедливою вартістю. Вважається, що справедливою вартістю фінансового інструменту при початковому визнанні є ціна операції – справедлива вартість відшкодування, отриманого чи переданого інструменту. Автори пропонують використовувати для обліку криптовалют рахунки 143 «Інвестиції непов'язаним сторонам» та 352 «Інші поточні фінансові інвестиції» [3].

Відповідно до Рішення Європейського Суду Справедливості (справа C264/14) податкові органи всіх учасників ЄС та України будуть зобов'язані однаково трактувати правовий статус біткоїну, зокрема визначати його не товаром або послугою, а платіжним засобом. Відповідно пункту 11 віртуальна валюта використовується переважно для платежів між приватними особами. Валюта не має єдиного емітента, але натомість створюється в мережі за допомогою спеціального алгоритму. Віртуальні валюти не виражені в традиційних одиницях обліку, таких як євро, а натомість виражені у віртуальних одиницях обліку, таких як «біткоїн» (пункт 12). Віртуальна валюта «біткоїн», будучи договірним засобом оплати, не може розглядатись як поточний рахунок, депозитний рахунок, платіж або переказ. Крім того, на відміну від боргу, чеків та інших оборотних інструментів, віртуальна валюта біткоїн – це прямий платіжний засіб між операторами, які його приймають [6].

На сьогоднішній день в Україні правовий статус криптовалюти не визначений. У Листі НБУ № 29-208/72889 від 08.12.2014 зазначено, що випуск віртуальної валюти «Bitcoin» не має будь-якого забезпечення та юридично зобов'язаних за нею осіб, не контролюється державними органами влади жодної із країн.

У свою чергу законопроект «Про стимулювання ринку криптовалют та їх похідних в Україні» № 7183-1 від 10.10.2017 поданий Рибалкою С. В. пояснював криптовалюту, як децентралізований цифровий вимір вартості, що може бути виражений в цифровому вигляді та функціонує як засіб обміну, збереження вартості або одиниця обліку, що заснований на математичних обчисленнях, є їх результатом та має криптографічний захист обліку. Криптовалюта для цілей правового регулювання вважається фінансовим активом [5].

Починаючи з 16 жовтня 2018 року, Мінфін інформує про створення, двох робочих підгруп для напрацювання позицій щодо:

- оподаткування ПДВ операцій постачання програмної продукції (з метою підготовки проекту узагальнюючої податкової консультації);
- проблемних питань оподаткування операцій з криптовалютами (з метою оцінки можливості підготовки узагальнюючих податкових консультацій на чинній законодавчій базі, або визначення концепції змін до податкового законодавства) [2].

Дерев'яно Ю. Б. заявив, що 1 жовтня вніс до Верховної Ради законопроект №9083-1, про внесення змін до Податкового кодексу України щодо оподаткування операцій з віртуальними активами в Україні, де сказано, що криптовалюта – нематеріальний цифровий актив, що визначає одиниці цінності, безпосереднє право власності на які фіксується згідно записів в розподіленому реєстрі транзакцій (блокчейні). Та зазначив, що з метою стимулювання розвитку ринку віртуальних активів в Україні тимчасово, на період до 31 грудня 2029 року включно, встановити, що:

– дохід фізичних осіб, фізичних осіб - підприємців, юридичних осіб, отриманий ними від операцій з віртуальними активами, звільняється від сплати будь-яких податків (зборів) з доходів;

– звільняються від оподаткування податком на додану вартість операції з ввезення на митну територію України та реалізації на митній території України обладнання (окремих частин чи деталей), що призначене виключно для майнінгу і класифікується у товарній підкатегорії 8471500000 згідно з УКТ ЗЕД (в тому числі вироблених в Україні)» [4]. Висновку Головного науково-експертного управління щодо даних змін ще не опубліковано.

Отже, на сьогоднішній момент існує декілька підходів до трактування сутності криптовалюти та її визнання в бухгалтерському обліку. Проаналізувавши різні підходи до визначення економічної сутності криптовалюти, доцільно її представляти активом, а саме віртуальним активом, оскільки вона відповідає критеріям визнання активу, якому притаманні власні одиниці обліку (наприклад біткоїн). Оцінювати криптоактиви доцільно за справедливою вартістю на дату балансу, не оподатковувати ПДВ операції з криптовалютою та для обліку використовувати однойменний синтетичний рахунок.

Список використаних джерел

1. Кувшинова А. Б. Особливості обліку крипто валюти / Кувшинова А. Б. // Розвиток системи обліку, аналізу та аудиту: теорія, методологія, організація: тези доп. учасників XVI Всеукр. студент. наук. конф., 22.03.2018. – Київ, 2018. – С. 76–83.
2. Мінфін створює дві робочі підгрупи для напрацювання узагальнюючих податкових консультацій [Електронний ресурс] // Режим доступу : <https://www.minfin.gov.ua/news/view/minfin-stvoriuie-dvi-robochi-pidhrupy-dlia-napratsiuvannia-uzahalniuiuchykh-podatkovykh-konsultatsii?category=novini-ta-media&subcategory=vsi-novini>.
3. Петрук О. М., Новак О. С. Сутність криптовалюти як методологічна передумова облікового відображення // Вісник ЖДТУ. – 2017. – № 4 (82).
4. Проект Закону про внесення змін до Податкового кодексу України щодо оподаткування операцій з віртуальними активами в Україні № 9083-1 від 27.09.2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=64696.
5. Проект Закону про стимулювання ринку криптовалют та їх похідних в Україні № 7183-1 від 10.10.2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62710.
6. Рішення Суду Справедливості Європейського Союзу Щодо оподаткування податком на додану вартість операцій із криптовалютами та коментар до нього [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.sk.ua/sites/default/files/pravo_ukrayini_2018.pdf.
7. Яцик Т. В. Методика фінансового обліку криптовалюти як особливого виду електронних грошей // «Молодий вчений». – 2017. – № 2 (42).

УДК 657 (075)

ОЦІНКА ТА ВІДОБРАЖЕННЯ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ ЗА МІЖНАРОДНИМИ ТА НАЦІОНАЛЬНИМИ СТАНДАРТАМИ

Гедз М. Й., д.е.н., професор
професор кафедри обліку та оподаткування
Спіфанова М. А., здобувач вищої освіти
Черкаський інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Останніми роками все актуальніше стають питання застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності [1] (далі – МСФЗ) українськими підприємствами при складанні фінансової звітності. Цьому є об'єктивні причини, одна з яких – зміни норм законодавства України у сфері бухгалтерського обліку та звітності. Найбільш впливовою статтею, що визначає фінансовий результат діяльності підприємства, є витрати. Тому однією з найважливіших проблем є трансформація витрат виробництва підприємства. МСФЗ – механізм підвищення прозорості і зрозумілості інформації, яка розкриває діяльність суб'єктів господарювання, створює достовірну базу для визнання витрат, оцінки активів і зобов'язань, що надає можливість об'єктивно розкривати існуючі фінансові ризики у суб'єктів господарювання, а також порівнювати результати їх діяльності в цілях забезпечення адекватної оцінки їх потенціалу та ухвалення відповідних управлінських рішень. Крім того, МСФЗ якісно впливають на можливості керівництва у сфері управління організацією і надають значні переваги перед конкурентами [2].

Дискусії, пов'язані з дослідженням проблем організації та методології обліку витрат виробництва підприємств, посідають значне місце в теорії та практиці сучасного стану реформування бухгалтерського фінансового обліку.

Відзначимо, що в МСФЗ немає спеціального стандарту, який би регулював порядок відображення у звітності витрат виробництва. Так, МСБО 2 «Запаси» регулюють оцінку витрат за матеріалами, МСБО 16 «Основні засоби» – витрати по амортизації, МСБО 19 «Виплати працівникам» – витрати з оплати праці. Ці стандарти, серед іншого, регулюють порядок включення витрат до первісної вартості продукції, основних засобів та нематеріальних активів (їх капіталізацію), а також порядок їх списання у вигляді амортизації або вибуття. Крім того, МСБО 23 «Витрати на позики» визначає, як обліковувати витрати за позиками.

В Україні методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та розкриття такої інформації у фінансовій звітності регулює П(С)БО 16 «Витрати» [3], НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» (в частині визначення терміну) [4].

МСБО 2 «Запаси» передбачає загальний підхід, відповідно якому виокремлюють дві категорії витрат:

– затрати на продукт (витрати виробництва);

– витрати періоду.

Вітчизняний П(С)БО 16 «Витрати» не передбачає вище зазначеного розмежування, а оперує тільки категорією «витрати».

У таблиці 1 наведено порівняльну характеристику визначення, класифікації та оцінки витрат відповідно до вимог П(С)БО та МСФЗ.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика визначення, класифікації та оцінки витрат згідно МСФЗ та П(С)БО

МСФЗ	П(С)БО
Єдиного спеціального стандарту немає.	НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», П(С)БО 16 «Витрати».
Класифікація витрат	
МСФЗ виходять із застосування практики розмежування у фінансовій звітності підприємства статей витрат, які виникають в процесі звичайної діяльності та статтями витрат, які не пов'язані з основною діяльністю.	Витрати розмежовуються залежно від виду діяльності, від якої вони були понесені, за економічними елементами і статтями витрат.
Елементи витрат	
1) собівартість реалізованої продукції; 2) витрати, пов'язані з операційною діяльністю, які не включаються до собівартості реалізації: 2.1) адміністративні витрати; 2.2) витрати на збут; 2.3) інші операційні витрати.	1) за характером витрат (амортизація, матеріальні витрати, виплати працівникам, інші витрати). 2) за функціями витрат: собівартість реалізації, витрати на збут, адміністративні витрати та інші витрати.
Оцінка витрат	
У МСФЗ відсутні викладені в окремому стандарті правила відносно оцінки витрат, але в деяких стандартах, містяться положення, що визначають оцінку відповідних витрат, що визнаються у звітності.	У П(С)БО відсутні спеціальні, в окремому стандарті, правила оцінки витрат організації, але стандарти вказують на деякі особливості оцінки витрат при здійсненні операцій з активами, зобов'язаннями та капіталом.

Отже, як видно з таблиці 1, суттєвої різниці щодо оцінки витрат виробництва між МСФЗ та П(С)БО немає. Визнання витрат за національними стандартами бухгалтерського обліку в цілому відповідає визнанню витрат за міжнародними стандартами. Слід також зазначити, що МСБО, так само як і П(С)БО, не визначають порядок ведення бухгалтерського обліку. Вони описують загальні правила оцінки та подання інформації у фінансових звітах. Економічні процеси, що відбуваються у макроекономічному середовищі, сьогодні стають глобальними та інтернаціональними. Користувачі фінансової звітності у всьому світі хочуть мати повну, порівнянну та зрозумілу інформацію для ухвалення рішень. Варто підкреслити, що витрати виробництва відіграють суттєву роль при складанні фінансової звітності, а також при нарахуванні та сплаті визначених для кожного підприємства індивідуально податків.

Міжнародна практика свідчить, що звітність, сформована відповідно до МСФЗ, відрізняється високою інформативністю, доступністю, точністю, прозорістю для користувача, дає змогу компаніям, які мають інтереси на міжнародному ринку, надати потенційним та наявним інвесторам, співробітникам, кредиторам, постачальникам, покупцям, уряду та його органам повну, неупереджену, прозору інформацію про діяльність підприємства в цілому та витрат, зокрема.

Список використаних джерел

1. Міжнародні стандарти фінансової звітності (International Financial Reporting Standards) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=240945.
2. Руденко А. О. Спільні риси та відмінності витрат за міжнародними та національними стандартами бухгалтерського обліку // А. О. Руденко, Управління розвитком, № 1 (122). – 2012.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.

УДК 657.42

**УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ
ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ГАЛУЗІ**

Лук'янець О. В., к.е.н.
доцент кафедри обліку і оподаткування
lukjanecelena@gmail.com
Брик А. В., здобувач вищої освіти
Черкаський інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

У виробничо-фінансовій чи комерційній діяльності будь-якого підприємства запаси відіграють важливу роль, оскільки оптимальне їх надходження, наявність та обіг є однією з головних складових стабільної та ефективної роботи підприємства. Саме тому проблема удосконалення обліку запасів є актуальною для кожного підприємства незалежно від сфери діяльності. Проте для деяких галузей запаси відіграють вирішальне значення, їх стан та ефективність використання впливають не тільки на фінансові результати, а і на економічний та соціальний стан нашої держави. Такою галуззю є енергетична.

Діяльність енергетичних підприємств напряму та повністю залежить від правильного і раціонального використання запасів, більшою мірою в частині енергетичних ресурсів. Україна володіє потужною ресурсною базою, проте протягом останніх років відчуває значний дефіцит ресурсів, видобуток яких сконцентрований в областях, що непідконтрольні українській владі. Сьогодні у

зв'язку з блокуванням вантажних перевезень дефіцит енергетичних ресурсів призвів до нестачі запасів на підприємствах теплової генерації.

Для підприємств енергетичної галузі проблема подолання нестачі та ефективного обліку наявних енергетичних запасів на всіх стадіях облікового процесу є основною та потребує термінового вирішення.

Енергетичні ресурси у бухгалтерському обліку виділяють як особливу групу допоміжних матеріалів, яка має назву «Паливо». Згідно Плану рахунків бухгалтерського обліку для обліку паливно-енергетичних ресурсів передбачено субрахунок 203 «Паливо» рахунку 20 «Виробничі запаси». Однак існує недоопрацювання в нормативній базі, зокрема в Інструкції «Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку» [1] та інших нормативних документах відсутнє не тільки загальне визначення поняття «паливо», але й не витримано принцип розмежування за споживчою вартістю господарських засобів, які включаються до його складу.

У вітчизняному законодавстві існує проблема недооцінки ролі субрахунків в інформаційній системі бухгалтерського обліку, що в свою чергу порушує принципи методології, які повинні бути однаковими для всіх підприємств, і зокрема для енергетичної галузі. На енергетичних підприємствах синтетичний субрахунок 203 повинен акумулювати всі паливно-енергетичні ресурси підприємства. Субрахунок 203 потрібно перейменувати на «Паливно-енергетичні ресурси», а також поділити його на субрахунки третього порядку:

- 2031 «Паливо прямого призначення»;
- 2032 «Енергія»;
- 2033 «Інше паливо»;
- 2034 «Вторинні енергетичні ресурси».

Наступну деталізацію обліку паливно-енергетичних ресурсів на підприємстві пропонується здійснювати за видами палива в частині кожного субрахунку третього порядку (табл. 1) [2].

В основу такої аналітики паливно-енергетичних ресурсів на субрахунки третього порядку покладено розподіл тільки на ті види палива та енергії, для яких технологічна ознака є головною та вирішальною. Таким чином паливо буде розподілятися аналітично правильно.

Проте для коректності та вчасності облікової інформації про запаси потрібно також усунути такі проблеми, як [3]:

- дублювання записів в первинних документах;
- наявність інформації, яка є несуттєвою;
- розмаїття форм на один і той самий тип операції;
- непристосованість окремих документів до автоматизованого способу обробки.

Для вирішення даних проблем та покращення ефективності використання запасів енергетичного підприємства необхідне належне виконання кожним елементом інформаційної системи свого функціонального призначення, а також забезпечення точності, правильності подання інформації про паливно-енергетичні ресурси та запаси у цілому.

Деталізація обліку паливно-енергетичних ресурсів

Інформаційна система бухгалтерського обліку				
Клас рахунків	Синтетичний облік			Аналітичний облік
	Рахунок першого порядку	Рахунок другого порядку	Рахунок третього порядку	Вид палива
Клас 2 «Запаси»	Рахунок 20 «Виробничі запаси»	Субрахунок 203 «Паливно-енергетичні ресурси»	Субрахунок 2031 «Паливо прямого використання»	Вугілля
				Бензин
				Дизельне паливо
				Природний газ
			Субрахунок 2032 «Енергія»	Електроенергія
				Теплоенергія
				Масло моторне
			Субрахунок 2033 «Інше паливо»	Стиснене повітря
				Рідкий кисень
				Бензин
			Субрахунок 2034 «Вторинні енергетичні ресурси»	Вугільний пил
				Крихта
Конденсат				

Для підвищення ефективності роботи енергетичних підприємств необхідно повністю автоматизувати облік запасів із застосуванням комп'ютерної програми 1С, щоб автоматизований облік був не тільки в бухгалтерії, але і в обліковця, економіста, керівника відділу, які є матеріально-відповідальними особами, та ведуть первинний облік на складах та за центрами фінансової відповідальності [4]. Це дозволить скоротити час на отримання та обробку документів, усунути дублювання інформації, автоматично здійснювати процес обліку запасів при їх надходженні, наявності та вибутті. Підприємствам потрібна раціональна система документообігу пов'язана з необхідністю впровадження автоматизованої системи обліку запасів, яка дозволяє практично повністю вирішити всі проблеми неточності та несвоєчасності інформації.

Отже, облік запасів на енергетичних підприємствах є складним та багатограним процесом, що має надзвичайно важливе значення для системи бухгалтерського обліку в цілому. Організація обліку в сучасних умовах господарювання є недосконалою та потребує доопрацювань як на національному рівні, так і на рівні підприємств енергетичної сфери.

Список використаних джерел

1. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом Міністерством фінансів України від 30.11.1999 № 291 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.
2. Бикова Н. Л. Паливно-енергетичні ресурси як об'єкт бухгалтерського обліку та економічного аналізу // Економіка: проблеми теорії та практики: Міжвузівський збірник наукових праць. Вип. 34. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2000. – С. 8.

3. Довга Т. А. Сучасні проблеми документування виробничих запасів на підприємстві, перспективи їх вирішення / Т. А. Довга // Інвестиції. Практика та досвід. – 2014 – № 6 – С. 118-120.
4. Чувашева Н. Л. Основні напрямки підвищення якості бухгалтерської інформації як умови перебудови управління паливно-енергетичними ресурсами підприємства // Економіка та підприємництво: Збірник наукових праць молодих учених та аспірантів. Вип.4. – К. : КНЕУ, 2000. – С. 231-239.

УДК 657.42

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ І ВІДОБРАЖЕННЯ ДОХОДІВ ЗА МІЖНАРОДНИМИ ТА НАЦІОНАЛЬНИМИ СТАНДАРТАМИ

Лук'янець О. В., к.е.н.

доцент кафедри обліку і оподаткування

lukjanecelena@gmail.com

Михайленко К. І., здобувач вищої освіти

Черкаський інститут

ДВНЗ «Університет банківської справи»

Провідне значення в управлінні сучасним підприємством будь-якої галузі належить бухгалтерському обліку, який покликаний створити умови менеджерам для забезпечення належного контролю здійснених господарських операцій не тільки оперативно реагуючи на зміни, що відбуваються на самому підприємстві, а й передбачаючи й уникаючи небажаних ситуацій, пов'язаних зі змінами в зовнішньому середовищі. Законодавчо-нормативне регулювання обліку доходів, формування інформації про доходи підприємства та розкриття її у фінансовій звітності здійснюється за національними Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» [1], за міжнародними стандартами здійснюється за Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку 18 «Дохід» [2]. У П(С)БО 15 «Дохід» поняття доходу не розглядається, проте воно наведене у НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», згідно з яким доходи – збільшення економічних вигід у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників). Згідно МСБО 18 «Дохід»: дохід – це валове надходження економічних вигід протягом періоду, що виникає в ході звичайної діяльності суб'єкта господарювання, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників капіталу. Тракткування доходів за міжнародними стандартами бухгалтерського обліку дещо відрізняється від вітчизняного трактування, оскільки немає акценту на «надходженні активів або зменшенні зобов'язань». Визначення поняття «дохід» за МСБО 18 «Дохід» не враховує збільшення активу та зменшення зобов'язань, а лише розглядає зростання власного капіталу. Це впливає на методику облікового відображення господарських операцій.

Порівняння основних положень зазначених стандартів свідчить про наявність спільних моментів. Насамперед, це стосується критеріїв визнання доходів, класифікації доходів за видами діяльності, оцінки доходів, порядку відображення у звітності тощо. Не визнаються доходами за обома стандартами: сума податку на додану вартість, акцизів, інших податків і обов'язкових платежів, що підлягають перерахуванню до бюджету й позабюджетних фондів; сума надходжень за договором комісії, агентським та іншим аналогічним договором на користь комітента, принципала тощо; надходження, що належать іншим особам. Разом з тим, між цими стандартами існують і деякі відмінності. У П(С)БО 15 «Дохід» не визначаються також: сума попередньої оплати продукції (товарів, робіт, послуг); сума авансу в рахунок оплати продукції (товарів, робіт, послуг); сума завдатку під заставу або в погашення позики, якщо це передбачено відповідним договором; надходження від первинного розміщення цінних паперів. Згідно національного стандарту П(С)БО 15 «Дохід» доходи класифікуються за такими групами: 1) дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); 2) інші операційні доходи; 3) фінансові доходи; 4) інші доходи. У МСБО 18 «Дохід» класифікація доходів не наводиться, однак визначені наступні види доходів: 1) дохід від реалізації; 2) дохід від надання послуг; 3) відсотки, роялті, дивіденди.

Відмінність у класифікації доходів впливає на організацію синтетичного та аналітичного обліку доходів діяльності, а також зумовлює розбіжності в складанні Звіту про фінансові результати і відображенні в ньому інформації про доходи. Суми, що не визнаються доходами за П(С)БО, зменшують фінансовий результат діяльності суб'єктів господарювання. Відповідно суми фінансового результату, визначені за МСФЗ та за П(С)БО відрізнятимуться. Спільною рисою П(С)БО та МСБО «Дохід» є те, що як в національному, так і в міжнародному обліку дохід має оцінюватись за справедливою вартістю. Справедлива вартість – це сума, за якою обмінюється актив або погашається заборгованість в операціях між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами. Сума доходу, яка виникає в результаті операції, визначається угодою між продавцем та покупцем. Дохід пов'язаний з наданням послуг визнається в тих облікових періодах, в яких надаються послуги.

Дохід не виникає згідно обох стандартів: якщо дохід (виручка) від надання послуг не може бути достовірно оцінений і не існує імовірності відшкодування зазначених витрат, а зазначені витрати визнаються витратами звітного періоду. Якщо надалі сума доходу буде достовірно оцінена, то дохід визнається за такою оцінкою; якщо здійснюється обмін продукцією (товарами, роботами, послугами та іншими активами), які є подібними за призначенням та мають однакову справедливую вартість. Згідно МСБО 18 «Дохід» дохід також не виникає, якщо у суб'єкта господарювання залишаються суттєві ризики щодо володіння, в наступних випадках: у суб'єкта господарювання залишається зобов'язання щодо незадовільного виконання робіт, яке не охоплюється звичайними гарантійними забезпеченнями; одержання доходу від певного продажу залежить від отримання доходу покупцем від власного продажу цих

товарів; відвантажені товари підлягають подальшому монтажу і цей монтаж є суттєвою частиною контракту, який ще не був завершений суб'єктом господарювання; покупець має право анулювати придбання з причин, визначених у контракті на продаж, і суб'єкт господарювання не має впевненості щодо ймовірності повернення.

Методологічні засади формування і відображення інформації про фінансові результати у звітності визначає в Україні Національне положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [3]. У міжнародній практиці окремого стандарту немає, однак склад фінансової звітності визначає МСБО 1 «Подання фінансових звітів» [4], який не встановлює уніфікованої форми Звіту про сукупний дохід, якої мають дотримуватися всі підприємства, але натомість висуває вимоги щодо того, який мінімальний набір інформації має бути розкрито у Звіті. Звіт про сукупний дохід має містити такі рядки: виручка; фінансовий дохід; кожен компонент іншого сукупного доходу; частка іншого сукупного доходу асоційованих підприємств, спільної діяльності, облік інвестицій в які здійснюється за методом участі у капіталі; загальна сума сукупного доходу. Передбачені за МСФЗ випадки не виникнення доходу враховують не лише перехід права власності, але і суттєві ризики та переваги володіння активом. Тому в окремих випадках фінансовий результат, визначений за П(С)БО, буде враховувати ті доходи, які не включають у загальний фінансовий результат за МСФЗ. У вітчизняних стандартах обліку з метою їх наближення до міжнародних з'явився термін «сукупний дохід», під яким розуміють зміни у власному капіталі протягом звітного періоду внаслідок господарських операцій та інших подій (за винятком змін капіталу за рахунок операцій з власниками).

Узагальнюючи порівняння міжнародних і національних положень з обліку доходів і відображення їх у звітності, можна сказати, що не зважаючи на те, що національні П(С)БО ґрунтуються на міжнародних стандартах фінансової звітності, вони не є тотожними. П(С)БО 15 «Дохід» та МСБО 18 «Дохід» має досить значну кількість спільних рис, а саме: визнання доходів, оцінка та їх відображення, які трактуються подібно в обох стандартах. Однак, виявлений і ряд відмінностей, які є досить несуттєвими, а саме: класифікація та об'єм висвітлення деяких із питань є різними. В МСБО 18 «Дохід» більш конкретизовано певні положення, але й національний стандарт містить моменти, які, зокрема, зумовлені національними особливостями обліку. Міжнародні стандарти не тільки узагальнюють накопичений досвід різних країн, але й активно впливають на розвиток національної системи бухгалтерського обліку.

Список використаних джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 29.11.1999 № 290, зі змінами [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 «Дохід». Міжнародний документ від 01.01.2012 [Електронний ресурс] Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_025.

3. Національне положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене Наказом Мінфін України від 07.02.2013 №73, зі змінами [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансових звітів». Міжнародний документ від 01.01.2012 [Електронний ресурс] Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_013.

УДК 657.44

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ НА ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Шинкаренко О. М., к.е.н, доцент
завідувач кафедри обліку і оподаткування
vona2022@gmail.com

Мірошниченко І. І., здобувач вищої освіти
Черкаський інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Отримання позитивного фінансового результату є головною метою діяльності будь-якого суб'єкта господарювання, незалежно від форми власності та виду його діяльності. Фінансові результати діяльності підприємства відображають ефективність його господарювання відповідно до усіх напрямів його діяльності, а саме: основної, іншої операційної, фінансової і інвестиційної діяльності. Вони становлять основу економічного розвитку підприємства і зміцнення його фінансових відносин з партнерами [3].

Господарська діяльність торговельних підприємств характеризується фінансовим результатом (прибутком або збитком). Коли підприємство отримує збитки, це негативно впливає на його діяльність. Вивчення фінансових результатів важливе, оскільки від отриманого підприємством прибутку залежить рівень оплати праці робітників, динаміка надходження коштів до бюджетів різних рівнів та насиченість ринку певною продукцією в міру її потреби тощо. Насамперед, важливий їх облік, оскільки він формує інформацію щодо доходів та витрат підприємства. Основою правильного визначення фінансового результату є правильна, обґрунтована організація обліку. Саме тому є актуальною необхідність дослідження особливостей організації обліку фінансових результатів.

Важливим аспектом у діяльності торговельних підприємств виступає чітка організація обліку фінансових результатів, завданнями якої є: забезпечення правильного визначення, достовірної оцінки доходів та результатів торговельної діяльності; їх правильне, повне документальне оформлення, своєчасне відображення в реєстрах; контроль за правильним визначенням фінансового результату від звичайної діяльності з метою оподаткування; своєчасне одержання достовірної інформації про фінансові результати

торговельного підприємства; узагальнення інформації про рух, наявність нерозподіленого прибутку підприємства.

В організації обліку фінансових результатів торговельних підприємств особливу роль відіграє класифікація доходів та витрат. Визнані доходи класифікуються в бухгалтерському обліку згідно з вимогами Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», порядок формування витрат визначений нормами Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [1].

Оскільки в останні роки склався класичний підхід до застосування класифікації витрат, то тоді організація та методика обліку зумовлює необхідність удосконалення за окремими напрямками: необхідність уточнення підходів щодо віднесення витрат до конкретної їх складової, уточнення і конкретизація методичних засад класифікації та обліку витрат звітного періоду, забезпечення витрат наступних періодів, витрат майбутніх періодів і зменшення доходу та власного капіталу. Шляхами вдосконалення організації обліку витрат для торговельних підприємств є раціоналізація, а також оптимізація документообігу, що, у свою чергу, пов'язано зі скороченням витрат праці на обробку первинних документів, прискоренням формування облікових даних про витрати.

Так, у торговельних підприємств витрати обігу включаються у витрати на збут, тому можна додати такі субрахунки для більшої деталізації:

- 93.1 «Матеріальні витрати»;
- 93.2 «Витрати на оплату праці»;
- 93.3 «Відрахування на соціальні заходи»;
- 93.4 «Амортизація»;
- 93.5 «Інші операційні витрати».

Для того щоб чітко бачити, з яких саме доходів торговельного підприємства складається фінансовий результат, від звичайної діяльності можна запропонувати додати до 791 рахунку «Результат операційної діяльності» субрахунки:

- 791.1 «Результат операційної діяльності»;
- 791.2 «Результат іншої операційної діяльності».

Важливим є застосування автоматизованого способу ведення обліку фінансових результатів, що підвищить результативність та оперативність роботи бухгалтера, оскільки бухгалтерська обробка документів є найважливішим етапом формування сукупності достовірних даних як про доходи, так і про витрати торговельного підприємства.

Тому перераховані складові організації обліку, що визначають певний порядок накопичення та узагальнення інформації про доходи, витрати й прибутки (збитки) спрямовані на максимальне скорочення облікових процедур, найбільш повне задоволення потреб користувачів бухгалтерської інформації і залежать від галузевих особливостей діяльності підприємств.

Таким чином, для того, щоб ефективно здійснювати свою господарську діяльність торговельним підприємствам необхідно правильно організувати

облік, у тому числі облік фінансових результатів діяльності. Важливим є отримання оперативної, точної інформації про фінансові результати як для торговельних, так і для інших підприємств, потрібно розмежовувати їх за видами діяльності, а це зумовлює необхідність змін в організації та методиці їх обліку [2].

Отже, було розглянуто необхідність організації обліку фінансових результатів, її завдання, класифікацію доходів та витрат; встановлено, що для організації бухгалтерського обліку фінансових результатів торговельної діяльності підприємства необхідна організація раціонального та ефективного облікового процесу. Перспективою є дослідження теоретичних аспектів облікового відображення доходів та витрат різних видів діяльності підприємств. Проведене дослідження показало, що організація обліку доходів та витрат потребує вдосконалення, насамперед, запровадження єдиних класифікаційних ознак та їх більшої конкретики, що є напрямом подальших досліджень.

Список використаних джерел

1. Облік на підприємствах торгівлі та ресторанного господарства: Навч. посіб. / Л. В. Нападовська, А. В. Алексеєва, О. А. Бакурова, О. Г. Веренич, Ш. Морозова, А. П. Шаповалова, В. М. Горностаєва; та заг. ред. Л. В. Нападовської. – К. : Київ. над. торг.-екон. ун-т, 2006. – 378 с.
2. Рудницький В. С., Лазаришина І. Д., Бачинський В. І., Поліщук В. Л. Організація первинного обліку та економічного аналізу на прикладі підприємств торгівлі. – К. : ВД «Професіонал», 2004. – 480 с.
3. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів. – 8-ме вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2009. – 912 с.

ПРОБЛЕМИ І ЗАВДАННЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ ВІТЧИЗНЯНОЇ ПРАВОВОЇ СИСТЕМИ

УДК 347.615

ОСОБЛИВОСТІ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ АЛІМЕНТНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ

Басанська Н. В., к.ю.н., доцент
завідувач кафедри права та соціально-гуманітарних дисциплін
Компанієць В. О., здобувач вищої освіти
Черкаський інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Сім'я в усі часи була і залишається однією з головних загальнолюдських цінностей. Вона перебуває під посиленою правовою охороною, особливо діти та матері. Від нормалізації соціальних, економічних і правових відносин у сім'ї залежить майбутнє дітей як членів суспільства.

Охорона цього інституту передбачена ст. 18 Конвенції з прав дитини «батьки несуть основну відповідальність за виховання і розвиток дитини» [1]. Також регулюється Конституцією України, Сімейним кодексом України та іншими актами законодавства. Відповідно до ст. 51 Конституції України «батьки зобов'язані утримувати дітей до їх повноліття. Повнолітні діти зобов'язані турбуватися про своїх непрацездатних батьків».

Метою статті є висвітлення прав дитини на утримання батьками згідно з змінами в законодавстві щодо стягнення аліментів.

Аліментні обов'язки подружжя стосовно утримання дитини досліджували такі науковці, як: В. В. Єфременко, С. А. Петrenchенко, Х. К. Рогів, Н. В. Басанська тощо.

Спочатку зупинимось на новоприйнятих законодавчих актах, на підставі яких зазнала змін правова основа стосовно утримання дитини з метою посилення захисту дітей, а саме: Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо посилення захисту права дитини на належне утримання шляхом вдосконалення порядку стягнення аліментів» [2], акон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо посилення захисту права дитини на належне утримання шляхом вдосконалення порядку примусового стягнення заборгованості зі сплати аліментів» [3] та «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо створення економічних передумов для посилення захисту права дитини на належне утримання» [4].

Тому за нововведеннями:

1. При розгляді спору про поділ майна впливає як недбання про матеріальне становище та й ухилення від сплати аліментів (п.2 ст.70 Сімейного Кодексу України (далі СК)).

2. Аліменти є власністю дитини, представник розпоряджаються аліментами тільки в інтересах дитини (ч. 2 ст.179 СК) й неповнолітня дитина має право на участь у розпорядженні аліментами (ч. 3 ст.179 СК) у межах ст. 32 Цивільного Кодексу України.

3. Визначено доповнення до переліку обставин, які враховуються при визначеному розміру аліментів такі, як: наявність права володіння або користування рухомим або нерухомим майном, грошових коштів, виключних прав на результати інтелектуальної діяльності, корпоративних прав (п. 3-1 ч. 1 ст. 182 СК), а також при неможливості доведення джерела походження коштів, які перевищують дев'ятнадцять тисяч двісті десять гривень. У разі, якщо платник аліментів має достатній дохід, то суд може присудити розмір аліментів, як прожитковий мінімум на дитину відповідно до віку.

4. Позивач має право звернутися до суду з заявою про видачу судового наказу щодо стягнення аліментів й відмова не виключає можливість звернення позивача з позовом про стягнення аліментів (ч. 5 ст. 183 СК).

5. Розмір сплати аліментів, який визначений у грошовій формі щорічно, підлягає індексації за умови, якщо одержувач з платником аліментів не домовились про це раніше (ч. 2 ст. 184 СК).

6. Позивач може звернутися до суду з заявою про видачу судового наказу про стягнення аліментів у розмірі 50 відсотків прожиткового мінімуму для дитини відповідного віку, тобто в фіксованій сумі (ч. 3 ст. 184 СК), або ж як було зазначено вище, з доходу платника аліментів.

7. Заявник може одержати аліменти за минулий час на підставі доказу про те, що він вживав заходи щодо одержання аліментів, але не міг їх одержати у зв'язку з ухиленням платника аліментів від їх сплати не більш, як за десять років (ч. 2 ст. 191 СК).

8. Заборгованість за аліменти начисляється:

- з фактичного доходу платника аліментів, який не сплачував аліменти, навіть якщо такий дохід був отриманий за кордоном;
- на час, коли платник аліментів не працював;
- якщо фізична особа є підприємцем та перебуває на спрощеній системі оподаткування (ст. 195 СК).

9. Пеня у розмірі 1 % за кожен день прострочення буде виплачуватися від дня прострочення до дня повного погашення заборгованості або до дня ухвалення судом рішення про стягнення пені (ст. 196 СК).

10. У разі заборгованості більше ніж за 4 місяці, державний виконавець має право винести постанову на тимчасове обмеження:

- У праві виїзду за кордон.
- У праві керувати транспортними засобами, але є обставини, при яких заборона на керування транспортними засобами не можлива(ч. 10 ст. 71).
- У праві користування вогнепальною мисливською, пневматичною та охолощеною зброєю, пристроями вітчизняного виробництва для відстрілу патронів, споряджених гумовими чи аналогічними за своїми властивостями металевими снарядами несмертельної дії.

– У праві полювання (ч. 9 ст. 71).

11. Одним із нових видів адміністративних правопорушень є несплата аліментів (ст. 183-1 Кодекс України про адміністративні правопорушення), тобто платник притягується до виконання суспільно корисних робіт.

12. Якщо заборгованість становить понад рік, то виконавець повинен винести постанову про накладання штрафу.

13. У разі прострочення виплати додаткових витрат платник повинен сплатити з урахуванням індексу інфляції за час прострочення та 3 % річних з прострочення.

14. Створений Єдиний Державний Реєстр Боржників з метою оприлюднення осіб, які є неплатниками аліментів.

15. Заборгованість за сплату аліментів є одним з обставин, за якими або особа не може займати відповідну посаду, а у разі займання такої посади, негайне звільнення.

16. Заявники у разі подання заяви щодо видачі судового наказу про стягнення аліментів не сплачує судовий збір (ст. 5 Закону України «Про судовий збір»).

Слід наголосити, вищенаведені зміни у законодавстві, на нашу думку, мають створити дійсно ефективні правові механізми стягнення з батьків, що не виконують свого обов'язку щодо утримання дитини (дітей), аліментів.

Виконуючи превентивну функцію, зміни до Сімейного кодексу України мають підвищити свідомість батьків щодо необхідності виконання обов'язку по утриманню дітей навіть після розлучення, а також призвести до створення дієвих механізмів, які унеможливлуватимуть злісним неплатникам аліментів використовувати передбачені механізми для ухилення від сплати аліментів, затягувати розгляд судових справ, а також сплачувати необґрунтовано малий їх розмір.

Список використаних джерел

1. Конвенція про права дитини ООН; Конвенція, Міжнародний документ від 20.11.1989 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_021.
2. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо посилення захисту права дитини на належне утримання шляхом вдосконалення порядку стягнення аліментів : Закон України від 17.05.2017 № 2037-VIII. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2037-19>.
3. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо посилення захисту права дитини на належне утримання шляхом вдосконалення порядку примусового стягнення : Закон України від 07.12.2017 № 2234-VIII. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2234-19>.
4. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо створення економічних передумов для посилення захисту права дитини на належне утримання : Закон України від 03.07.2018 № 2475-VIII. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2475-19#n2>.

УДК 336.719.2

ПРАВОВИЙ РЕЖИМ БАНКІВСЬКОЇ ТАЄМНИЦІ

Басанська Н. В., к.ю.н., доцент
завідувач кафедри права та соціально-гуманітарних дисциплін
Рубан М., здобувач вищої освіти
Черкаський інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Сьогодні, працюючи в будь-якій комерційній, чи не комерційній установі, виконуючи фізичну чи розумову роботу, фізична особа отримує заробітню платню в готівковій чи безготівковій формі. Період розробки і використання нових технологій зумовив поширення саме безготівкової форми отримання зарплати, в той час, як готівка стала використовуватись як спосіб оплати послуг чи товарів, через що банки мають широке клієнтське поле. Через це, концентрація коштів громадян України зосереджується на банківських рахунках, що не може не приваблювати порушників, які кожного року використовують нові шахрайські технології, що завдають шкоду не тільки клієнтам, а й банківським установам.

Новою формою для надання фінансових та банківських послуг в Україні стали організації, які надають такі послуги в режимі онлайн. До таких організацій можна віднести : «Moneyveo», «Швидкозайм», «Готівочка» та інші. Особливістю й одночасно привабливістю для майбутніх клієнтів таких компаній є оформлення кредитів не виходячи з дому, без черг і миттєво, за наявності у них банківської карти вітчизняного банку, з яким попередньо такі організації укладають договір про співробітництво, а також вказавши свої особисті, контактні та паспортні дані, ПІН (ідентифікаційний податковий номер), та повну дату народження.

Проблемою діяльності таких компаній є процес обробки заяви та перевірки реєстраційних даних на їх дійсність та повноцінність. Компанії не встановлюють додаткових етапів верифікації, через що оформити кредит можливо лише за наявності особистих даних та пін-коду. Завдяки цій вразливості, шахраї співпрацюють з працівниками банків, які володіють такою інформацією. У ст. 60 Закону України «Про банки та банківську діяльність» законодавець визначає зміст відомостей, що становлять банківську таємницю: «інформація щодо діяльності та фінансового стану клієнта, яка стала відома банку у процесі обслуговування клієнта та взаємовідносин з ним чи третім особам при наданні послуг банку» [1]. У свою чергу, Цивільний кодекс України відносить до банківської таємниці відомості про клієнта, чим розширяє зміст поняття «банківська таємниця» [2].

Банки мають зобов'язання перед клієнтом щодо збереження банківської таємниці, особливо за допомогою обмеження кола осіб, які можуть мати доступ до відповідної інформації. В більшості вітчизняних банків діють спеціальні технічні засоби, які здатні запобігти несанкціонованому доступу до електронних та інших баз, які містять інформацію про клієнта. Теоретично і

практично працівник банку може володіти такою інформацією, але в силу поняття «банківська таємниця» він не має права її розголошувати. Співробітники банків підписують документи, в яких зобов'язуються зберігати банківську таємницю, та не використовувати її з вигодою для себе або третіх осіб [5].

Також відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність» доступ до банківської таємниці отримують органи державної виконавчої служби за допомогою письмової вимоги або рішення суду. Потрібно зосередити увагу на тому, що вимога на отримання певної інформації державним органом повинна бути: викладена на спеціальному бланку державного органу встановленої форми; містити посилання на норми та підстави відповідно до закону на отримання такої інформації; обов'язково мати підпис керівника державного органу (чи його заступника), скріплена гербовою печаткою.

Приватні виконавці (на письмову вимогу) володіють та використовують таку інформацію в цілях примусового виконання судових рішень по стягненню коштів боржників з їх банківських рахунків.

Відповідно до цього ж закону, органи державної влади, юридичні та фізичні особи, які при виконанні своїх функцій або наданні послуг банку що безпосередньо чи опосередковано отримали в законному порядку інформацію що містить банківську таємницю, зобов'язані забезпечити збереження такої інформації, не розголошувати цю інформацію і не використовувати її на користь себе чи третіх осіб [5].

Крім іншого, банківська таємниця розкривається під час проведення верифікації та перевірки достовірності інформації, поданої фізичними особами для отримання пільг, субсидій, пенсій та інших виплат. Ця норма була внесена в закон в кінці 2015 року. Саме вона дозволила Міністерству фінансів вимагати від банків надання даних про депозити громадян, в першу чергу, переселенців з Донбасу.

Якщо на рахунках виявлялися кошти, у суммі, що перевищують 25-кратний розмір прожиткового мінімуму, згідно з Постановою Кабінету міністрів України № 505 від 01.10.2014 «Про надання щомісячної адресної допомоги внутрішньо переміщеним особам для покриття витрат на проживання, в тому числі на оплату житлово-комунальних послуг» їх позбавляли соціальної допомоги.

Слід зазначити, що банки мають певні зобов'язання щодо збереження банківської таємниці, зокрема, шляхом обмеження кола осіб, що мають доступ до відповідної інформації, застосування спеціальних технічних засобів, здатних запобігти несанкціонованому доступу до електронних та інших носіїв інформації. Крім того, співробітники банків підписують документи, в яких зобов'язуються зберігати банківську таємницю, не розголошувати та не використовувати її з вигодою для себе або третіх осіб.

У статті 62 Закону України «Про банки і банківську діяльність» також зазначається, що «органи державної влади, юридичні та фізичні особи, які при

виконанні своїх функцій, визначених законом, або надання послуг банку безпосередньо чи опосередковано отримали в установленому законом порядку інформацію, яка містить банківську таємницю, зобов'язані забезпечити збереження такої інформації, не розголошувати цю інформацію і не використовувати її на свою користь чи на користь третіх осіб».

Слід наголосити, що чинне законодавство захищає збереження банківської таємниці, але статистика злочинів, вчинені у фінансово-кредитній системі, складає близько 1–1,5 % від загальнокримінальних злочинів та 10–15 % – у структурі економічних правопорушень. Упродовж 2013 року на території Києва зафіксовано 72 випадки несанкціонованого доступу до системи «клієнтбанк». 4 особам пред'явлено підозру про вчинення кримінального правопорушення та щодо 2 осіб матеріали вже направлено до суду. Що ж стосується статистики карткових шахрайств, то за період з 1 січня 2013 р. по 1 січня 2014 р. В столиці задокументовано 188 кримінальних правопорушень, за якими 8 осіб засуджено. На території Києва виявлено та вилучено 13 скімінгових пристроїв, які встановлювались у більш ніж 90 випадках [3].

Нелегальний ринок завжди був і є, але проблема в тому, що держава не особливо за цим стежить і не карає тих, хто займається зливом даних. Якщо в якомусь банку відбудеться витік даних, що становлять банківську таємницю, то цим буде займатися служба безпеки банку. Вони, швидше за все, просто звільнять співробітників, які сприяли або брали у частку у витоці даних. Навіть, можливо, не підключаючи правоохоронні органи, щоб цей інцидент не набув розголосу та негативно не позначився на репутації банку. Це одна із причин, що підтримує розвиток даного виду порушення.

Отже, не зважаючи на передбачений чинним законодавством захист та порядок розкриття банківської таємниці її збереження знаходиться у зоні підвищеного ризику. Причиною цьому є низка невирішених правових проблем. Зокрема, наявність різних правових підстав для отримання інформації, що становить банківську таємницю, правоохоронними органами. Також, потребує вдосконалення спосіб корпоративного захисту самими банківськими установами. Особливо, на нашу думку, заслуговують пильної уваги бувши працівники та такі, що перейшли працювати до конкурентів. Оскільки нерідко витік відбувається через саме таких працівників. Зазначена ситуація підриває довіру клієнтів до банківської системи.

Список використаних джерел

1. Про банки та банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 № 2121-III. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення 01.10.2018).
2. Цивільний кодекс України : Закон України від 16.01.2003 № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення 02.08.2018).
3. Ключко А. М. Злочини у сфері банківської діяльності / А. М. Ключко // Правовий вісник Української академії банківської справи. – 2014. – № 1 (10). – С. 68–71.

4. Кримінальний кодекс України : Закон України від 05.04.2001 № 2341-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення 06.10.2018).
5. Про затвердження Правил зберігання, захисту, використання та розкриття банківської таємниці : Постанова правління Національного Банку України від 14.07.2006 № 267. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0935-06> (дата звернення 21.06.2018).

УДК 346.2:347.724

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ: ЇХ ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ЗА НОВОВВЕДЕННЯМИ

Фоменко В. М.

викладач кафедри права та соціально-гуманітарних дисциплін

Компанієць В., здобувач вищої освіти

Черкаський інститут

ДВНЗ «Університет банківської справи»

За Державною службою статистики кількість суб'єктів господарювання усього (одиниць) без урахування результатів діяльності банків, бюджетних установ, тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях на 2017 рік становить 1805059 [1]. Слід зазначити, що завжди перед майбутнім підприємцем, який прагне створити нову фірму, постає питання вибору організаційно-правової форми підприємства.

Одним із видів форми господарювання є господарські товариства. Юридична енциклопедія визначає господарське товариство як підприємства, установи, організації, створені на засадах угоди юридичними особами і громадянами шляхом об'єднання їх майна та підприємницької діяльності з метою одержання прибутку. Порядок створення і діяльності Господарського товариства регулюється Законом України «Про господарські товариства» (1991) з наступними змінами і доповненнями [2].

Одним із видів господарського товариства є товариство з обмеженою відповідальністю (далі – ТОВ), кількість таких товариств за державною службою статистика без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя на початок 2017 рік налічує 532401 одиниць [1]. Це висвітлює те, що певна категорія підприємців надає перевагу Товариствам з обмеженою відповідальністю, що зумовлює актуальність даної теми.

Метою наукової статті є висвітлити та комплексно проаналізувати переваги та недоліки Товариства з обмеженою відповідальністю в Україні за допомогою правової основи у зв'язку з нововведеннями.

Товариства з обмеженою відповідальністю досліджували такі науковці, як: А. Я. Пилипенко, О. В. Регурецька, Я. С. Синявська, О. М. Вінник.

Спочатку потрібно з'ясувати термін: «Товариство з обмеженою відповідальністю». Відповідно до ч. 3 ст. 80 Господарського Кодексу України: Товариством з обмеженою відповідальністю є господарське товариство, що має статутний капітал, поділений на частки, розмір яких визначається установчими документами, і несе відповідальність за своїми зобов'язаннями тільки своїм майном. Учасники товариства, які повністю сплатили свої вклади, несуть ризик збитків, пов'язаних з діяльністю товариства, у межах своїх вкладів [3].

З цього потрібно визначити, що головною рисою ТОВ є те що відповідальність учасників відбуваються тільки в межах своїх вкладів в товариство. На думку С. Д. Могилевського, характерними для такого виду організаційно-правової форми юридичної особи є такі ознаки: 1) ТОВ – це юридична особа; 2) ТОВ – це комерційна організація; 3) ТОВ – це товариство, статутний капітал якого поділений на частки; 4) ТОВ – організація, що об'єднує на підставі договору осіб або створена однією особою, відповідальність яких обмежена [4 ст. 183]. Знаючи, що являє собою та які ознаки має Товариство з обмеженою Відповідальністю, потрібно висвітлити переваги й недоліки за новим Законом України від 06.02.2018 № 2275-VIII «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» [5].

За нововведеннями перевагами ТОВ є:

1) у статуті тепер не є необхідним вказувати інформацію про учасників товариства їх. (ч. 5 ст. 11) Це заощадить час який раніше був потрібний для зміни тексту статуту;

2) за статтею 9 Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань» [6] в державному реєстрі повинні зазначатися відомості про учасників та статутний капітал ТОВ, що захищає права та інтереси законних набувачів часток, адже відчуження може відбуватися без участі товариства через подання документів до державного реєстру щодо змін (ч. 5 ст. 17).

Але, слід наголосити, що ч. 6. ст. 20 Закону України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» зазначає: «... статутом може встановлюватися, що учасники товариства не мають переважного права. Статутом також може бути передбачений обов'язок учасника товариства, який має намір продати частку (частину частки) третій особі, провести спершу переговори щодо її продажу з іншими учасниками товариства. Відповідні положення можуть бути внесені до статуту, змінені або виключені з нього одноставним рішенням загальних зборів учасників, у яких взяли участь всі учасники товариства»;

3) метою ч. 2 ст. 24 повинен бути захист учасників товариства, оскільки, у разі, якщо учасник, який має більше 50 відсотків статутного капіталу, міг вийти в ТОВ у будь-який час й без згоди інших учасників, то такій особі інші учасники повинні виплатити компенсацію у розмірі частки. Це, у свою чергу, порушує права учасників, оскільки виводиться більша частка активів;

4) позитивним є створення наглядової ради товариства, що дає можливість учасникам контролювати роботу виконавчого органу товариства;

5) за статтею 25 на майно учасника-боржника може бути накладено арешт.

Як недоліки, на нашу думку, слід винести наступні позиції:

1. Ми вже зазначали вище, інформація про учасників може зазначатися, але це не є обов'язком. Дане нововведення має й негативний наслідок, оскільки виникає можливість виникнення ситуації не контрольованості безперервних змін учасників товариства. Це підтверджує ст. 4: «Кількість учасників товариства не обмежується».

2. Відчуження майна без участі товариства. У цьому випадку негативним може стати ризик прийняття учасників, походження частин яких - це придбання відчуженої частини за знецінену собівартість або безоплатно. Такі особи набувають всі права та обов'язки учасника товариства, що впливає на ТОВ.

Також відчуження майна не дає змоги виключити з ТОВ несумлінного учасника, адже якщо особа прострочила термін для вкладу, то через певну процедуру за п. 1 ч. 2 ст. 15 особу мають право виключити з учасників товариства. Така особа може здійснити правочин такий, як дарування, бартеру на користь третій особі, адже за ст. 20 переважне право учасників товариства відбувається тільки в випадку продажу частки. У зв'язку з цим третя особа може передати назад частину несумлінного учасника: фактично його не можливо позбутися.

3. За частиною 7 ст. 24 ТОВ має право зазначити в статуті товариства інший строк для здійснення виплати компенсації колишньому учаснику, тобто ТОВ може зловживати своїми права, адже встановлення строку виплати не обмежене, що порушує права учасників ТОВ.

4. Учасники ТОВ можуть мати різні правові режими, адже Корпоративний договір (ст. 7) фактично може абсолютно відрізнитися від статуту.

У результати проведеного нами аналізу основних нововведень, зумовлених законодавством, ТОВ має свої переваги й недоліки, які мають як позитивні, так і негативні наслідки для діяльності Товариства з обмеженою відповідальністю.

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Господарські товариства [Електронний ресурс] // Юридична енциклопедія : [в 6-ти т.] / ред. кол. Ю. С. Шемшученко. – К. : Українська енциклопедія, 1998. – Т. 1. – 672 с. – Режим доступу: <http://cyelop.com.ua/content/view/1022/58/1/18/#31642>.
3. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV поточна редакція від 01.10.2018. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#n668>.
4. Господарське право України : підручник : у 2 ч. / Андреева О. Б., Жорнокуй Ю. М., Гетманець О. П. та ін. – Х. : Харк. нац. ун-т внутр. справ, 2014. Ч. 1. – 340 с.
5. Закон України: Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю Закон України від 06.02.2018 № 2275-VIII поточна редакція – Прийняття від 06.02.2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2275-19#n418>.

6. Закон України: Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань Закон України від 15.05.2003 № 755-IV Редакція від 28.08.2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/755-15#n160>.

УДК: 343.721

ОЗНАКИ ТА ОСОБЛИВОСТІ КВАЛІФІКАЦІЇ ФІШИНГУ ЯК ФОРМИ КОМП'ЮТЕРНОГО ШАХРАЙСТВА

Чернявський А. Л., к.ю.н., доцент
доцент кафедри права та соціально-гуманітарних дисциплін
Безугла О. О., здобувач вищої освіти
Черкаський інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Сучасний світ важко уявити без всесвітньої павутини і різних технологій, які полегшують життя людства і постійно вдосконалюються. Але на сьогоднішній день розробки можуть як допомогти великій кількості людей, так і завдати збитків. З розвитком Інтернет-технологій і розширенням Інтернет-простору збільшується аудиторія користувачів та створюються варіанти обману довірливих людей, з метою заволодіти їх майном та коштами. Одним із найбільш популярних видів Інтернет-шахрайства є фішинг.

Проблема фішингу досліджувалася у працях таких вчених, як В. В. Сабадаш, В. Ф. Безмалій, В. О. Голубєв, М. Д. Діхтяренко та деяких ін., однак ні у вітчизняному законодавстві, ні в практиці роботи правоохоронних органів поки що не розроблено ефективних методів боротьби з фішингом, що зумовлює потребу в детальному дослідженні фішингу як особливої форми шахрайства та проблем його кримінально-правової кваліфікації.

Фішинг – термін, похідне від англійського слова fishing (риболовля), що означає схему, за якої хакери спонукають користувачів передавати конфіденційну інформацію, наприклад паролі та номери соціального страхування. Вона зазвичай передбачає надсилання повідомлення спаму, яке справляє враження, ніби походить із довіреного джерела, наприклад із банку. У повідомленні спаму міститься посилання на шахрайський веб-сайт, що видається за довірене джерело. Користувач, нічого не підозрюючи, вводить інформацію, яка цікавить хакерів, вважаючи, що перебуває на сайті, який заслуговує на довіру [1].

Вперше фішинг з'явився у 1996 р., коли передплатники служби America Online почали одержувати підроблені повідомлення, в яких просили повідомити їхній пароль для входу в систему, нібито «для модифікації інформації». Тоді мета полягала в тому, щоб уникнути плати за підписку, використовуючи чужі рахунки. Шахраї просто користувалися Інтернетом, оплачуючи його за допомогою чужих рахунків. Однак, розвиток мережного банкінга й залучення злочинних елементів у шахрайство, пов'язане з

ненадійною електронною поштою й Інтернетом, перетворило фішинг у найбільш розвинений вид шахрайства в Інтернеті [2].

Зазвичай шахрайські повідомлення спонукають до негайних дій. Найчастіше вони надходять з пропозиціями вигідних фінансових угод, закликами до пожертв хворим або потерпілим від стихійного лиха людям, насторожують про стан банківських даних.

Для отримання інформації про клієнтів банків або електронних платіжних систем шахраї використовують: розсилку листів на електронні адреси та онлайн-оголошення, результати пошукових систем, розповсюдження інформації у соціальних мережах.

Webroot встановив топ-компаній, за які видають себе фішингові сайти. У першій половині 2017 року цими компаніями стали Google (35 %), Dropbox (13 %), PayPal (10 %), Facebook (7 %) і Apple (6 %) [3].

В Україні жертвами фішингових атак стали клієнти «ПриватБанку» і компанії «Київстар». У випадку з клієнтами компанії «Київстар» шахраї здійснювали розсилку електронних повідомлень потенційним жертвам і зробили рекламні постинги в популярних українських Інтернет-форумах про «можливе» поповненні рахунку, який повинен нанести шкоду оператору мобільного зв'язку «Київстар» (зловмисники пропонували здійснити спеціальний набір USSD команд, який призводить до списання грошей з рахунку довірливого абонента), від цього страждали самі абоненти. Деякі експерти вважають подібну Інтернет-розсилку першою серйозною української фішинг-атакою, оскільки вона спирається на використання нової послуги оператора мобільного зв'язку компанії «Київстар», яка дозволяє пересилку сум з рахунку одного абонента на інший [4].

Повідомлення, що надходять на електронну пошту, але з адрес не внесених до адресної книги, може бути фішинговою атакою. Сигналами, що вказують на шахраїв-фішерів, як правило, є:

- орфографічні та стилістичні помилки у повідомленні;
- відсутність цифрового підпису;
- пропозиція перейти за посиланням, щоб уникнути можливих проблем;
- прохання введення пароля, особистих даних або даних про фінансові рахунки;
- є посилання для скачування, що зазвичай містить вірус.

Отже, фішинг являє собою форму шахрайства, метою якого є отримання користувальницьких даних і використання їх в особистих цілях.

На сьогоднішній день правовою основою кримінально-правової кваліфікації фішингу є ст. 190 Кримінального кодексу – шахрайство [5], однак в силу специфіки способів вчинення самого фітінгу він може кваліфікуватися за ч. 3 ст. 190 КК України як шахрайство, вчинене шляхом незаконних операцій з використанням електронно-обчислювальної техніки, так і за ч. 1 ст. 190 КК України як шахрайство без обтяжуючих обставин, якщо сам факт незаконного використання електронно-обчислювальної техніки не був доведений. Незаконні операції з використанням електронно-обчислювальної техніки – це обманне

використання можливостей і засобів такої техніки, пов'язане з умисним уведенням в її електронну систему неправдивих даних, що вимагає ретельного і непростого доказування, і як правило – проведення негласних слідчих дій. При цьому слід мати на увазі, що відповідно до ст. 246 КПК України [6] негласні слідчі дії можуть проводитися тільки у випадках розслідування тяжких злочинів, а отже при кваліфікації фішингу як шахрайства без обтяжуючих обставин їх проведення стає незаконним. Як зазначають А. О. Драгоненко та М. І. Ніколенко, специфіка шахрайства, що здійснюється з використанням електронно-обчислювальної техніки, зумовлює необхідний характер таких дій, зокрема, результативне розслідування цієї категорії злочинів практично нездійснено без зняття інформації з електронних інформаційних систем [7, с. 259].

На нашу думку, вирішення цієї проблеми могло б стати доповнення Кримінального кодексу України новою статтею, яка б визначала комп'ютерне шахрайство, у т. ч. і фішинг, в якості самостійного складу злочину і кваліфікувала б його як тяжкий злочин незалежно від розміру завданої шкоди та законності чи незаконності використання електронно-обчислювальної техніки.

Список використаних джерел

1. Що таке фішинг? Довідка GoDaddy [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ua.godaddy.com/help/sho-take-fishing-346>.
2. Сабадаш В. В. Комп'ютерна злочинність – фішинг як найпоширеніший вид шахрайства. Центр дослідження комп'ютерної злочинності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.crime-research.ru/articles/sabadash_0602.
3. Broomfield C. Nearly 1.5 Million New Phishing Sites Created Each Month. Webroot. URL: <https://www.webroot.com/us/en/about/press-room/releases/nearly-15-million-new-phishing-sites>.
4. Безмалый В. Ф. Фішинг (Phishing), Вішинг (vishing), Фармінг – шахрайство в Інтернеті. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vse-prosto.vesьtop.pf/fishing-phishing-vishing-vishing-farming.html>.
5. Кримінальний кодекс України від 05.04.2001 № 2341-III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 25. – Ст. 131.
6. Кримінальний процесуальний кодекс України від 13.04.2012 № 4651-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2013. – № 9–10. – Ст. 88.
7. Драгоненко А. О., Ніколенко М. І. Проблеми кваліфікації шахрайства з використанням електронно-обчислюваних машин. Порівняльно-аналітичне право. – 2018. – № 1. – С. 256–259.

ПРАВОВІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Брайченко С. М., к.ю.н.

доцент кафедри права та соціально-гуманітарних дисциплін

Лопаревич О. О., здобувач вищої освіти

Черкаський інститут

ДВНЗ «Університет банківської справи»

Становлення української держави має на меті побудову сучасної європейської країни з розвиненою та захищеною економікою, спроможною задовольнити соціальні та матеріальні потреби населення. Економічні інтереси – це частина національних інтересів держави. В наші дні економіка є найбільш вразливим елементом національної державної безпеки. Ефективність системи економічної безпеки держави – це питання суверенітету будь-якої держави, саме тому її належне забезпечення є одним із самих пріоритетних завдань розвитку української держави.

Фінансова безпека держави – це висока ступінь захищеності фінансово-економічних інтересів держави, стан фінансової, бюджетної, грошової, кредитної, податкової, валютної, банківської, митно-тарифної, фондової та розрахункової систем, що характеризується відповідною збалансованістю, стійкістю до внутрішніх та зовнішніх деструктивних впливів, спроможністю державного апарату ефективно формувати та оптимально застосовувати фінансові ресурси, необхідні для задоволення власних потреб, шляхом забезпечення зобов'язань і виконання програм соціально-економічного розвитку суспільства.

За твердженням українського вченого-економіста Геєць В. М., «фінансова безпека – це захищеність фінансових інтересів суб'єктів господарювання на всіх рівнях фінансових відносин, забезпеченість домашніх господарств, підприємств, організацій та установ, регіонів, галузей, секторів економіки, держави фінансовими ресурсами, достатніми для задоволення їх потреб і виконання зобов'язань» [1].

Поняття фінансової безпеки держави є основною умовою здатності здійснювати самостійну фінансово-економічну політику з метою реалізації національних інтересів.

Процес забезпечення фінансової безпеки має включати:

- оцінку реальності загроз державній економічній безпеці;
- моніторинг поточного рівня забезпечення фінансової безпеки;
- аналіз ефективності запобігання негативним наслідкам;
- комплексне планування заходів щодо забезпечення фінансової безпеки та розробку рекомендацій по реалізації;
- комплексне планування корпоративних ресурсів;
- реалізацію запланованих заходів в процесі здійснення фінансово-господарської діяльності суб'єктами господарювання.

Перехід України до ринкової економіки також означає перехід до ринкових методів економічного регулювання процесів реформування. У ринковій економіці це, перш за все, фіскальні та монетарні механізми впливу. Враховуючи викладене, слід зазначити, що спроможність держави забезпечити прийнятний на цей час рівень фінансової безпеки прямо пов'язана з продуктивністю бюджетно-податкових і грошово-кредитних дій, які є основними правовими регуляторами соціально-економічного розвитку держави [2, с. 16].

Основне завдання держави в контексті економічної безпеки – створення економічного, політичного і правового середовища, яка буде стимулювати найбільш життєздатних підприємств та інвестиційні процеси.

Цей процес повинен супроводжуватися здійсненням низки заходів, серед яких найбільш важливими є:

- аналіз конкурентоспроможності, створення умов для вступу в світову економічну систему;
- вибір пріоритетних областей, галузей і систем, які здатні забезпечити доступ до глобальних ринків;
- реалізація програми розвитку і виконання в рамках обраних пріоритетів;
- забезпечення активної участі в державних програмах та інших господарюючих суб'єктах.

Фінансова безпека держави – це багатоаспектне явище, стан якої динамічно змінюється, саме тому необхідно здійснювати ретельний моніторинг фінансової системи, а також досліджувати проблеми, які виникають під час реформування національної економіки [3, с. 62].

Підводячи підсумки, слід зауважити, що актуальність зміцнення фінансової безпеки України через існуючі недоліки у фінансово-економічній сфері, а саме розлад державних фінансів, органів місцевого самоврядування та приватних бізнес-структур, проявляється в недосконалості міжбюджетних відносин і бюджетів з дефіцитом усіх рівнів. Отже, в Україні зростає актуальність проблем забезпечення державної фінансової безпеки, як однієї із найважливіших складових національної економічної безпеки кожної держави та проблеми, що долаючи національні кордони прогресуючими темпами стає глобальною.

Список використаних джерел

1. Фролов С. М. Управління фінансовою безпекою економічних суб'єктів: навч. посібн. для студентів вищих навчальних закладів економічних і юридичних спеціальностей усіх форм навчання / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України»; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. С. М. Фролова. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2015. – 332 с.
2. Сухоруков А. І., Ладюк О. Д. Фінансова безпека держави. навч. посібн. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 192 с.
3. Економічна безпека: навч. посіб. / за ред. З. С. Варналія. – К.: Знання, 2009. – 647с.

Наукове видання

РОЗВИТОК БАНКІВСЬКИХ СИСТЕМ СВІТУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ

Матеріали XII Міжнародної науково-практичної конференції
(9 листопада 2018 року)

Відповідальна за випуск
Пантелєєва Н. М.

Комп'ютерний набір та верстка
Романовська Л. В., Івженко І. В.

Державний вищий навчальний заклад
«Університет банківської справи»
Черкаський навчально-науковий інститут

Україна, м. Черкаси, вул. В'ячеслава Чорновола, 164