

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Центральноукраїнський національний технічний університет (ЦНТУ)
Факультет обліку та фінансів

**ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИЙ МЕХАНІЗМ
РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ТА СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ**
Матеріали
III Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції
(5 - 6 листопада 2020 р.)

Кропивницький – 2020 рік

УДК 336.02:336.1: 336.6

Фінансово-кредитний механізм розвитку економіки та соціальної сфери: Матеріали III Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, 5 - 6 листопада 2020 р., м. Кропивницький. – К.: «Ексклюзив-Систем», 2020. - 152 с.

Для наукових працівників, викладачів, аспірантів, студентів, практиків

Редакційна колегія: Левченко О.М., д.е.н., проф., Шалімова Н.С., д.е.н., проф., Сибірцев В.В., д.е.н., доц., Базилюк А.В., д.е.н., проф., Пальчевич Г.Т., к.е.н., проф., Загреба І.Л., к.е.н., доц., Попова С.П., асист. (відп.секретар), Петренко Л.М., асист. (техн.редактор)

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

ISBN 978-617-7942-01-05

Рекомендовано до друку Вченою радою Центральноукраїнського національного технічного університету (протокол № 4 від 1 грудня 2020 року)

Матеріали публікуються у авторській редакції.

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

© Автори, 2020

© Центральноукраїнський національний технічний університет, 2020

ЗМІСТ

Берегова О. В. Сучасні особливості розвитку страхування	7
Бержанір А. Л. Корпоративна соціальна відповідальність у системі соціального захисту працівників.....	10
Бержанір І. А. Формування механізму управління прибутком підприємства.....	12
Варфоломєєва О. А. Соціальний захист населення в Україні: напрямки підвищення ефективності.....	14
Вуйченко М. А. Особливості різних форм фінансового забезпечення соціального захисту населення муніципальних утворень.....	16
Гаврилова Н. В. Фінансові аспекти розвитку інфокомунікаційної сфери.....	18
Демченко Т. А., Слатвінський М. А. Кореляційно-регресійний аналіз дебіторської заборгованості підприємства.....	21
Дейкун Я. І. Перспективні напрями банківського кредитування малого та середнього бізнесу	24
Довбня С. Б. Ієрархічна модель діагностики фінансової стійкості підприємства.....	27
Жовта Н. А. Особливості обліку мікро і малих підприємств в Україні.....	30
Загреба І. Л. Фіскальні стимули розвитку економіки в умовах пандемії: світовий досвід і вітчизняна практика.....	33
Загреба Ю. О. Цифрова валюта центрального банку як нова еволюційна форма грошей... ..	37
Заярнюк О. В., Сторожук О. В. Державна підтримка аграрних підприємств: досвід Канади і можливості для України.....	39
Іваніцька Д. Ю. Фактори впливу на рівень відсоткової ставки іпотечного кредитування... ..	41

Ігнашкіна Т. Б., Душина Л. М. Систематизація методів управління запасами промислового підприємства.....	44
Іщенко Н. А. Фінансовий потенціал підприємства та джерела його формування.....	47
Колотуха С. М., Гвоздєй Н. І. Оптимізація джерел формування фінансових ресурсів в сільськогосподарських підприємствах.....	50
Коротка М. Г. Фінансові аспекти пенсійної реформи України.....	53
Костенко В. Г., Смоляник А. А. Облік фінансових результатів сільськогосподарських підприємств.....	57
Костенко В. Г., Турта А. А. Облік витрат основної діяльності сільськогосподарських підприємств.....	60
Коцюрба О. Ю. Визначення фінансових критеріїв привабливості банків для клієнтів.....	62
Кравченко В. П. Розвиток іпотечного ринку в Україні.....	64
Кузьменко О. В. Результати та перспективи фінансово-бюджетної децентралізації.....	68
Луцевят Я. Ю. Облік та відображення у звітності біологічних активів за міжнародними стандартами.....	71
Маркітан Н. М. Від'ємні відсоткові ставки та їх вплив на економіку країн.....	74
Мельник Т. А. Державне регулювання страхового ринку України в умовах європейської інтеграції.....	77
Мітькова І. С. Основи формування та реалізації кредитної політики банку.....	80
Насипайко Д. С., Резніченко О. О. Аграрне страхування: досвід США.....	82
Нещетний Г. В. Зарубіжний досвід інтеграції банків і страхових компаній.....	85

Орлик М. В.	
До питання економічної думки Ф. Бастія щодо проблеми державного регулювання в сфері кредитування в першій половині XIX ст.....	88
Пальчевич Г. Т.	
Фінансування інноваційної діяльності на засадах публічно-приватного партнерства: можливості та обмеження.....	90
Петренко Л. М.	
Фінансування інвестиційного розвитку на рівні ОТГ.....	95
Подплетній В. В.	
Іпотечне кредитування фізичних осіб в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку.....	98
Подплетня Т. В.	
Проблеми формування ресурсного потенціалу банків в сучасних умовах розвитку економіки.....	101
Попов В. М.	
Механізми оптимізації фінансового забезпечення аграрних підприємств....	103
Ропов Volodymyr	
Trends of internet marketing development in Ukraine	107
Ропова Svitlana	
Financial support of development of the social sphere of territorial communities.....	110
Пугаченко О. Б.	
Аналіз кредитів (позик), що залучаються Україною від іноземних держав, іноземних фінансових установ і міжнародних фінансових організацій для реалізації інвестиційних проектів.....	113
Решитько Т. В.	
Щодо державної підтримки сільськогосподарського товаровиробника в Україні.....	117
Сибірцев В. В.	
Правила особистої фінансової безпеки в умовах глобалізаційних процесів.....	121
Сидоренко І. С.	
Фінансування охорони здоров'я в Україні: пошуки напрямів удосконалення.....	124
Тимофієнко М. В.	
Підвищення якості банківського обслуговування населення та новітні банківські продукти.....	126

Фрунза С. А. Сучасний стан та перспективи розвитку нетрадиційних банківських послуг в Україні	128
Холодна О. В., Понедільчук Т. В. Стимулювання як ефективний інструмент управління інноваційно активними підприємствами.....	130
Чернова І. В. Реформування пенсійної системи: світовий досвід і уроки для України.....	133
Shalimova Nataliia, Valerii Reshetov World Bank Doing Business ranking and current problems of its methodology and publication.....	135
Shalimov Volodymyr Powers of amalgamated hromadas in rural territories in the sphere of establishing local taxes and fees: national practice and EU recommendations.....	138
Шатохін А. М. Роль соціального страхування у системі соціального захисту населення.....	141
Шафар М. В. Причини виникнення та методи мінімізації кредитного ризику банку.....	143
Шехурдіна О. М. Особливості функціонування інституту попереднього податкового регулювання у зарубіжних країнах.....	146
Шуплат О. М. Особливості управління капіталом підприємства в системі фінансового менеджменту.....	149

Берегова О. В.
директор філії в м. Кропивницький
ПрАТ акціонерна страхова компанія «ІНГО Україна»
м. Кропивницький, Україна

СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ

Сучасні процеси в економіці країни потребують реформування фінансового сектора. Модернізація фінансових продуктів та послуг значною мірою залежить від розвитку страхового ринку. В умовах сьогодення важливим завданням є зміцнення конкурентоспроможності страхових компаній, спроможних до надання послуг не лише на внутрішньому, а й на зовнішньому ринках.

В Україні, згідно з даними офіційної статистики, страховий ринок є другим за рівнем капіталізації серед інших небанківських фінансових ринків. Кількість страхових компаній має тенденцію до зменшення. Зокрема, станом на 30.09.2018 р. загальна кількість страхових компаній дорівнювала 285, що на 9 компаній менше, ніж на кінець 2017 р. і на 25 менше, ніж на 31.12.2016 р. Таке зменшення кількості страховиків оцінюється позитивно, оскільки на ринку залишаються фінансово сильні страхові компанії, що відвойовують частку ринку у більш слабких конкурентів [1].

Надання новітніх страхових продуктів можна розглянути на прикладі діяльності Страхової компанії «ІНГО», яка на страховому ринку України успішно функціонує вже понад 25 років. Компанія має високий показник фінансової стабільності, що підтверджується відповідними рейтингами, перебуває в ТОП 5 в рейтингу страхових компаній за рівнем виплат, активами та чистими преміями в Україні [2].

Класичне страхування майна, що пропонується «ІНГО», дозволяє страхувати різні види нерухомості - квартиру, житловий будинок, дачу. Головна особливість цієї програми полягає в тому, що клієнт самостійно визначає вартість своєї нерухомості, а в разі настання страхової події страхова компанія відшкодовує розмір фактично понесеного збитку в межах заявленої клієнтом суми. Обов'язковими вимогами для страхування є такі: квартира має бути зданою в експлуатацію; ремонтно-відновлювальні роботи у приміщеннях мають бути завершені; квартира не може знаходитись в заставі у банку або будь-якої іншої фінансової установи.

Програма «Квартира ЕКСПРЕС» дозволяє застрахувати квартиру та внутрішнє рухоме майно без передстрахового огляду та оцінки його вартості. Клієнт обирає потрібну страхову суму із запропонованих варіантів. Гарантується повний пакет страхових ризиків без обмежень відповідно до умов страхування майна фізичних осіб та їх відповідальності перед третіми особами, а також відшкодування збитку за реальною вартістю пошкодженого об'єкта або майна в межах страхової суми. На страхування приймаються також і

орендовані квартири. Для оформлення полісу не потрібно надавати документи про право власності.

Пропонована страховою компанією «ІНГО» програма «Квартира ЕКСПРЕС Відпустка» є вигідною для страхування житла на час відсутності господарів. Період страхування складає 15 або 30 днів. Договір укладається без передстрахового огляду та оцінки вартості. Перевагами даної програми є зручний короткий термін дії договору страхування на період відсутності господарів, оптимальна вартість полісу та повний пакет страхових ризиків.

Страхова компанія «ІНГО» надає послуги з туристичного страхування, яке гарантує отримання під час подорожі професійної медичної допомоги 24 години на добу. До того ж забезпечується просте і швидке оформлення електронного страхового полісу, доступне медичне обслуговування по всьому світу, якісна медична допомога (компанія контролює якість наданої медичної допомоги та веде «чорний список» недобросовісних клінік). Клієнти надійно захищені полісом «ІНГО», чому сприяє успішна співпраця з Савітар Груп – міжнародною багатопрофільною асистуючою компанією, яка вже понад 10 років спеціалізується на врегулюванні страхових подій по усьому світу.

Серед страхових продуктів компанії «ІНГО» окремо слід відзначити Особливу страхову програму «Світова медицина», яка забезпечує доступне лікування критичних захворювань кращими профільними лікарями світу в провідних міжнародних клініках. Підтвердження діагнозу та рекомендації по лікуванню надають провідні практикуючі лікарі та науковці зі всього світу (53000 лікарів-експертів за 450-ма спеціалізаціями). Лікування в провідних міжнародних клініках має свої переваги: застосування інноваційних технологій і сучасного обладнання; висока кваліфікація персоналу; проведення клінічних досліджень по розробці новітніх медикаментів, методик діагностики та лікування; застосування малоінвазивних способів лікування. Програма «Світова медицина класична» пропонує страхування для захисту при лікуванні ракових захворювань, аортокоронарному шунтуванні, заміні або відновленні серцевого клапану, нейрохірургії, трансплантації.

Страхова програма «Світова медицина» має такі особливості покриття витрат:

- організація та оплата проїзду застрахованої (та супроводжуючої) особи до клініки;
- організація та оплата проживання під час проходження лікування;
- цілодобова підтримка та персональна координація;
- особистий переклад у клініці, переклад медичних звітів та висновків мовою застрахованої особи;
- оплата медикаментів в Україні після проходження лікування;
- контрольні дослідження та повторний курс лікування у разі необхідності.

Поліс починає діяти через 180 днів після укладення договору страхування.

Страхова компанія «ІНГО» пропонує Особливу програму страхування,

яка забезпечує фінансову підтримку у разі захворювання на COVID-19. Ця програма є цінною насамперед для тих, хто працює у тісному контакті з великою кількістю людей (продавці, охоронці, кур'єри, водії тощо), для сімей з неповнолітніми дітьми, для тих, хто працює і не може залишатися вдома на карантині, для тих, хто піклується про літніх людей, для осіб з хронічними захворюваннями. Основні показники страхування за програмою «Короназахист + ваша фінансова підтримка» відображені в таблиці 1.

Таблиця 1 - Типи страхових полісів за програмою «Короназахист + ваша фінансова підтримка»

Показники	Мінімум	Оптимал	Максимум
Максимальна сума покриття, грн	30000	50000	100000
в т.ч. ліміт по госпіталізації, грн	6000	10000	20000
в т.ч. виплата за 1 день госпіталізації, грн	180	300	600
Вартість полісу, грн	400	660	1300
Умови внесення страхової премії/платежу	Одноразово (100%) до початку дії договору страхування		

Джерело: [2].

Застрахованою може бути будь-яка особа на території України віком від 1 до 60 років, термін страхування - від 6 місяців.

Для здійснення страхової діяльності в умовах відкритих ринків сьогодні існує необхідність впровадження інноваційних технологій та рішень на всіх етапах здійснення страхової діяльності.

Література:

1. Люльченко В. В. Сучасний стан та тенденції розвитку страхового ринку в Україні. *Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку, менеджменту, фінансів та права* : матеріали міжнар. наук.-практ. конф., м. Полтава, 26 січня 2019 р. С. 29-31.

2. Страхова компанія «ІНГО»: веб-сайт. URL : https://online.ingo.ua/?gclid=Cj0KCQiArj9BRCAARIsANB_4ADc_vx3fp325kiwEt_T4ZaCDFVWBb53foskAoJl7pNV0sjugAL5qRUaAn7aEALw_wcB.

Бержанір А. Л.

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

КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ У СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ ПРАЦІВНИКІВ

У економічно розвинених країнах гармонізація соціально-трудова відносин всередині трудових колективів, реалізація соціальних програм для місцевих громад, діяльність у сфері дотримання екологічної безпеки виробничих процесів є найважливішими напрямками підприємницької діяльності. За таких умов існує розгалужена нормативно-правова база, зокрема, щодо питань соціального захисту працівників. На основі посилення соціальної складової діяльності підприємств з'являється можливість впровадження оптимальних шляхів підтримки соціальної стабільності у трудових колективах і навколишньому співтоваристві.

Ринкова конкуренція, необхідність створення позитивного іміджу і досягнення високих фінансово-економічних показників вимагають від корпорацій проведення цілеспрямованої соціально відповідальної політики. В умовах ринкової економіки у результатах праці зацікавлені, як мінімум, три сторони: роботодавець – щоб отримати максимальні прибутки; працівник – щоб отримати високу винагороду за виконану роботу; держава зі своїм ринком споживачів – щоб отримати якісну й недорогу продукцію [1, с. 230].

Питання соціальної захищеності найманих працівників складають велику частину концепції корпоративної соціальної відповідальності, яка все більшою мірою поширюється у нашій державі. Як стверджує О. Грішнова, турбота підприємства про своїх працівників, споживачів, територіальну громаду й довкілля понад встановлені законами норми свідчить про розширений рівень соціальної відповідальності. У таких випадках є сенс оцінювати її динаміку, проводити рейтинги, виявляти кращих. Розуміння ж соціальної відповідальності бізнесу як використання лише таких способів отримання прибутку, які не завдають шкоди людям, природі, суспільству має стати вищим орієнтиром соціальної відповідальності в контексті мети не просто здобути позитивний імідж, а покращити своєю діяльністю життя суспільства [2, с. 5].

Вітчизняний бізнес, поступово впроваджуючи принципи корпоративної соціальної відповідальності, формує і реалізовує стратегію соціального захисту своїх працівників (табл. 1).

Таблиця 1 - Напрями реалізації соціального захисту працівників провідними українськими компаніями

ПрАТ «Київстар»	Крім фіксованої заробітної плати, яка періодично переглядається в сторону підвищення, та премій, у компанії існує система додаткових стимулів і соціальних гарантій (програма медичного страхування, страхування від нещасного випадку, часткова компенсація обідів, цільова матеріальна допомога, пільгові тарифи на мобільний зв'язок для родичів співробітників).
--------------------	--

ПрАТ «Оболонь»	Принципи роботи з персоналом: безпека праці; гідна зарплатня; відсутність дискримінації та рівні права; гендерна рівність; інвестиції у професійний розвиток; визнання результатів.
ПАТ «Арселор Міттал Кривий Ріг»	Піклування про персонал: надання путівок працівникам і членам їх сімей за пільговою вартістю; одноразова грошова виплата працівникам в зв'язку з виходом на пенсію; утримання об'єктів соціальної сфери (ремонт, утримання дитячих оздоровчих таборів, баз відпочинку, об'єктів житлово-комунального господарства); виплата одноразової матеріальної допомоги.
Кернел Трейд	Програма «Відповідальний роботодавець»: конкурентоспроможна заробітна плата й система мотивації; забезпечення соціальних гарантій; відповідальне дотримання трудового законодавства; оснащення робочих місць відповідно до вимог з охорони праці; забезпечення співробітників індивідуальними засобами захисту на виробництві; проведення тренінгів з безпеки праці; фінансування спортивних ініціатив співробітників.
Карлсберг Україна	Політика у сфері праці: дотримання законів та стандартів галузі стосовно мінімальної заробітної плати, робочих годин, понаднормової роботи та пільг і компенсацій; розвиток навичок та здібностей працівників, надаючи можливості для кар'єрного росту; працівники повинні мати письмовий, законодавчо встановлений трудовий договір.
ДП «НАЕК «Енергоатом»	Напрями кадрової політики: забезпечення висококваліфікованими кадрами, підвищення якості та ефективності використання робочої сили, зростання продуктивності праці; комплексний підхід до підвищення мотивації персоналу; підвищення культурного рівня та естетичного виховання персоналу; удосконалення системи медичних послуг та реабілітаційних заходів; удосконалення системи соціального захисту.

Джерело: складено автором за даними офіційних сайтів компаній

Для підвищення ефективності застосування соціальних технологій потрібно вводити у практику бізнесової діяльності використання системи показників, які покликані забезпечити оцінку стану і коригування корпоративної соціальної відповідальності. Усе це може бути здійснене за допомогою звітності про корпоративну соціальну відповідальність як сукупність достовірних соціальних і екологічних показників з метою оцінки корпоративних ризиків та очікувань усіх зацікавлених сторін.

Науковці вказують, що задля забезпечення збалансування інтересів сторін соціального діалогу, ефективного розвитку соціально відповідальної поведінки необхідне послідовне поширення ідеології й технології соціальної відповідальності, впровадження у свідомість і в практику роботи всіх економічних і соціальних суб'єктів – державних, підприємницьких, профспілкових структур – ідеї справедливого соціального договору, а не соціальної конфронтації [3, с. 11].

Можна виділити основні блоки заходів, спрямованих на формування ефективної системи соціальної відповідальності в нашій країні: формування ідеології і культури соціальної відповідальності в широкому розумінні, що потребує доброї волі і значних зусиль від усіх суспільних груп і свідомих громадян; завдання розбудови інноваційної, інтелектуальної економіки має органічно поєднуватись зі створенням економіки моральної, етичної, основним правилом якої була б залежність фінансового успіху підприємця від реальної

суспільної цінності створених продуктів і послуг [2, с. 8].

Отже, в умовах нестабільності національної економіки підвищення рівня соціального захисту і вирішення соціальних проблем працівників стають значущими чинниками інвестиційної привабливості, ділової репутації, оптимального використання їх трудового та інтелектуального потенціалу та мінімізації ризиків втрат людських ресурсів.

Література:

1. Процевський О. І. Методологічні засади трудового права : монографія. Харків : ХНАДУ, 2014. 260 с.
2. Грішнова О. Соціальна відповідальність бізнесу: сутність, значення, стратегічні напрями розвитку в Україні. *Україна: аспекти праці*. 2010. №7. С. 3–8.
3. Соціалізація відносин у сфері праці в контексті стійкого розвитку : монографія / за наук. ред. А. М. Колота. Київ : КНЕУ, 2010. 348 с.

Бержанір І. А.

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

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

В ринкових умовах значення прибутку у господарському процесі безперервно зростає, оскільки він є головним стимулом господарської діяльності підприємства, а також забезпечує інтереси всіх суб'єктів, причетних до цієї діяльності, а саме: підприємців, персоналу підприємства та держави. Прибуток є не лише стимулом господарської діяльності підприємств, але й основним джерелом розвитку їх діяльності. Таким чином, великого значення набуває необхідність розробки рекомендацій щодо підвищення ефективності формування, розподілу прибутку та його максимізації.

Ефективність будь-якої управлінської системи значною мірою залежить від повного, достовірного та своєчасного інформаційного забезпечення. Тому особливої актуальності набуває розробка системи інформаційного забезпечення управління прибутком, яка дозволить підвищити ефективність функціонування фінансового менеджменту суб'єкта господарювання.

Прибуток є одним з основних показників господарської діяльності підприємства і на законодавчому рівні визначений як основна мета створення комерційних підприємств. За рахунок прибутку функціонує і розвивається будь-яке комерційне підприємство, оскільки це основне джерело поповнення фінансових ресурсів підприємств, формування централізованих і децентралізованих фондів грошових коштів. За рахунок прибутку відбувається формування бюджетних ресурсів держави, здійснюється розширення

підприємств, матеріальне стимулювання працівників, фінансування соціально-культурних заходів тощо. В зв'язку з цим в отриманні максимального прибутку зацікавлені не тільки керівництво і трудові колективи підприємств, але й держава в цілому. Тому надзвичайно важливими є питання збільшення прибутковості суб'єктів господарювання.

Дослідження формування прибутку, рентабельності підприємства, витрат, валових доходів, є найважливішим чинником при прийнятті організаційних та управлінських рішень, створення сприятливих умов для реалізації планів і програм, спрямованих на збільшення прибутку. Важлива роль прибутку у розвитку підприємства і забезпечення інтересів його власників та персоналу визначають необхідність розробки ефективної політики управління прибутком, аналізу та виявлення напрямів його максимізації.

Політика управління прибутком являє собою процес розробки і прийняття управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування, розподілу та використання на підприємстві.

Головною метою політики управління прибутком є забезпечення збільшення добробуту власників підприємства на цей момент і в перспективі. Ця мета повинна забезпечувати одночасно гармонізацію інтересів власників з інтересами держави і персоналу підприємства. Виходячи з головної мети, система управління прибутком дає змогу вирішувати такі завдання:

- забезпечення максимізації обсягу прибутку, що формується відповідно до ресурсного потенціалу підприємства;
- забезпечення оптимальної пропорційності між рівнем прибутку і прийнятним рівнем ризику;
- забезпечення високої якості прибутку, що формується;
- забезпечення виплат необхідного рівня доходу на інвестований капітал власникам підприємства;
- забезпечення формування відповідного обсягу фінансових ресурсів за рахунок прибутку відповідно до завдань розвитку підприємства на майбутній період;
- забезпечення постійного зростання ринкової вартості підприємства;
- забезпечення ефективності програм участі персоналу щодо прибутку

[1].

В процесі діяльності підприємство повинно проводити політику максимізації прибутку, що включає управління процесами формування та розподілу прибутку.

Політика управління формуванням прибутку включає в себе такі елементи:

- розробка політики управління прибутком в процесі операційної діяльності;
- розробка політики управління прибутком в процесі інвестиційної діяльності;
- розробка політики управління прибутком в процесі фінансової діяльності.

Політика управління розподілом прибутку включає:

- управління своєчасною сплатою податків й інших обов'язкових платежів за рахунок прибутку;
- оптимізацію пропорцій розподілу прибутку на частини, що капіталізується й що споживається [2].

У системі управління прибутком підприємства важливим є його планування, яке являє собою процес розробки системи заходів щодо забезпечення його формування в необхідному обсязі й ефективне використання відповідно до завдань розвитку підприємства в майбутньому періоді.

Отже, прибуток підприємства є важливою економічною категорією і об'єктом управління. Прибуток характеризує кінцевий результат діяльності підприємства, його одержання є обов'язковою умовою розширеного відтворення на підприємстві та забезпечення його самофінансування і зміцнення конкурентоспроможності на ринку.

Література:

1. Гайбура Ю. А. Управління прибутковістю підприємства та шляхи її підвищення. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. Вип. 15. Херсон, 2015. С. 150-154.
2. Бержанір І. А. Діагностика майнового стану підприємства. *Вісник Донецького національного університету. Серія: Економіка і право*. № 1. 2015. С. 35–38.

Варфоломєєва О. А.

здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня

Науковий керівник: Сторожук О. В., канд. екон. наук, доцент кафедри

економіки, менеджменту та комерційної діяльності

Центральноукраїнський національний технічний університет

м. Кропивницький, Україна

СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ: НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ

Соціальний захист населення є гарантією сталого розвитку суспільства, а його діяльність спрямована на підтримку життєзабезпечення різних соціальних категорій і груп населення. В Конституції України найвищою соціальною цінністю визначено людину, її життя, здоров'я, честь, гідність, недоторканість і безпеку. В Конституції України закріплене поняття «соціальний захист». Воно означає право на забезпечення громадян у разі втрати працездатності, або ж втрати годувальника, безробіття з незалежних від людини обставин, а також по старості та в інших випадках [1].

Основне покликання системи соціального захисту населення має свій прояв в таких функціях: економічній, політичній, соціальній, демографічній та реабілітаційній.

Економічна функція реалізується через надання матеріальної підтримки громадянам у складних життєвих обставинах (похилий вік, невиліковні хвороби, хвороби, що потребують тривалого лікування, інвалідність, бездомність, безробіття тощо), у сприянні розвитку суспільного виробництва загалом та окремих галузей економіки, економічному зростанню, забезпеченню економічної безпеки громадян, підвищенню їх добробуту тощо.

Політична функція спрямована на зближення соціальної рівності різних верств населення, створення умов, що забезпечують гідне життя кожній людині, вона покликана стабілізувати суспільні відносини. Певно, що соціальна нерівність гальмує розвиток економіки країни, оскільки виникає соціальна ізоляція уразливих верств населення.

Соціальна функція полягає у підвищенні рівня соціальної безпеки громадян в умовах виникнення соціальних ризиків з урахуванням глобальних фінансових криз.

Демографічна функція сприяє стимулюванню зростання населення країни, відтворення здорового покоління, зростання тривалості життя громадян.

Реабілітаційна функція пов'язана із задоволенням специфічних потреб осіб похилого віку та осіб з обмеженими фізичними можливостями. Вона має свій прояв у створенні умов, що сприяють збереженню їх правового статусу та охорони здоров'я всіх громадян.

Соціальний захист та соціальне забезпечення в Україні здійснюється шляхом призначення пільг, здійснення соціальних та компенсаційних виплат, а також надання соціальних послуг (здебільшого державними або комунальними закладами системи соціального захисту). Зовсім незначна частка цих соціальних послуг надається недержавними організаціями та установами, які працюють за рахунок грантів, наданих місцевими бюджетами як фінансування діяльності з надання соціальних послуг.

В Україні сьогодні функціонують три фонди, які працюють як фінансові установи публічного права – це Пенсійний фонд України, Фонд соціального страхування та Фонд безробіття. З 2015 року в Україні діє Фонд соціального страхування України, який був утворений шляхом об'єднання Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності та Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві [2].

Фінансове забезпечення соціального захисту громадян має багатоканальну структуру, яка складається з коштів державного та місцевих бюджетів, державних та недержавних соціальних фондів, суб'єктів господарювання різних форм власності та добродійних (благодійних) фондів і здійснюється шляхом перерозподілу частини вартості валового внутрішнього продукту на основі соціальної солідарності, що передбачає взаємну допомогу всіх учасників системи соціального захисту. Така взаємодопомога реалізується у вигляді перерозподілу коштів між різними соціально-економічними та соціально-демографічними групами населення. Загалом, соціальні потреби уразливих верств населення в Україні задовольняються недостатньо. Високий рівень бідності в Україні, особливо серед сімей із дітьми або непрацездатними

особами працездатного віку та сімей, де один із членів має інвалідність, свідчить про недостатню ефективність підтримки найбільш соціально незахищених категорій населення. Про те, що система соціального захисту в Україні не відповідає європейським стандартам, свідчить аналіз таких соціальних стандартів та нормативів, як прожитковий мінімум, мінімальна заробітна плата та мінімальна пенсія.

Для підвищення ефективності соціального захисту населення на регіональному та державному рівнях необхідна робота за наступними напрямками:

- оптимізація процесу системи управління;
- поліпшення кадрового потенціалу органів управління;
- навчання та підвищення кваліфікації фахівців по роботі з населенням;
- запровадження соціальної відповідальності бізнесу та активізація участі роботодавців у вирішенні соціальних проблем своїх співробітників;
- збільшення ефективності і якості роботи органів соціального захисту шляхом вдосконалення умов праці.

Література:

1. Конституція України [Електронний ресурс]: Закон України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР // Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/Laws/show/254к/96-вр>
2. Фонд соціального страхування України. Офіційний сайт. URL: <http://www.fssu.gov.ua/fse/control/main/uk/publish/category/919872>

Вуйченко М. А.

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

ОСОБЛИВОСТІ РІЗНИХ ФОРМ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ МУНІЦИПАЛЬНИХ УТВОРЕНЬ

За об'єктивних умов розвитку місцевого самоврядування, розширення видів індивідуальної трудової діяльності, зміни організаційних структур управління економікою, демократизації самого процесу управління, скорочення і зміни способів і методів державного втручання в господарську діяльність ланок економіки потрібні заходи щодо забезпечення соціальних гарантій населенню не лише держави, а й органів місцевого самоврядування. Ці заходи мають являти собою гарантії кожному представнику територіальної громади на певний рівень благ і послуг за рахунок як власних внесків, так і перерозподілу ресурсів між населенням на цілі його матеріального забезпечення [2].

На даний час найважливішими напрямками створення соціальних гарантій

населення територіальних громад є:

- реалізація прав громадян на працю і на допомогу з безробіття;
- оплата праці та мінімальний розмір заробітної плати;
- надання державної допомоги, пільг та інших видів соціальної підтримки малозабезпеченим громадянам і сім'ям, які виховують дітей;
- матеріальне забезпечення у разі досягнення пенсійного віку, тимчасової чи постійної втрати працездатності, втрати годувальника тощо [1].

Здійснення перелічених заходів потребує чіткого визначення джерел їхнього фінансування. Очевидно, що місцевий бюджет не може бути єдиним джерелом коштів на цілі соціального забезпечення. Отже, важливим питанням є розробка заходів щодо інтеграції видатків Державних та місцевих бюджетів у забезпеченні соціального захисту населення територіальних громад.

Як свідчать результати досліджень, на даний час соціальний захист населення муніципальних утворень здійснюється в різних організаційно-правових формах, а використання будь-якої з них має різні соціально-економічні наслідки, що необхідно враховувати при здійсненні управління цією сферою суспільних відносин.

До основних форм соціального захисту населення територіальної громади належать обов'язкове державне пенсійне страхування; обов'язкове державне соціальне страхування працівників; утримання непрацездатних громадян в установах соціального призначення усіх форм власності; адресна соціальна допомога малозабезпеченим громадянам; недержавне пенсійне забезпечення; благодійна допомога [4].

Форми соціального захисту можна розділити на централізовані, місцеві та локальні (недержавні) [3]. Централізованими формами соціального захисту є державна соціальна допомога та додатковий соціальний захист, що здійснюється на загальнодержавному рівні. Для цих форм характерним є те, що джерелом їх фінансування є державний чи місцевий бюджети. Порядок їх здійснення урегульовано законодавством. Частіше за все суб'єктами надання видів соціального захисту в рамках централізованих форм є органи державної влади або підприємства, установи, організації державної чи комунальної форми власності. Для локальних форм соціального захисту характерним є те, що суб'єкти їх здійснення самостійно вирішують питання акумуляції коштів, кола осіб, яким будуть надаватися певні види соціального захисту, їх зміст та розмір.

Соціальний захист населення муніципальних утворень здійснюється як у матеріальній формі, так і шляхом надання соціальних послуг та пільг [5]. Тому, на нашу думку, доцільно було б види такого захисту визначати як матеріальні блага та комплекс організаційних, соціально-економічних, інформаційних, юридичних заходів, які надаються населенню з метою розв'язання його життєвих проблем.

Варто звернути увагу на наступні заходи щодо адаптації сучасної системи соціального забезпечення до умов сьогодення :

1. В сфері соціальної політики:

- розроблення і прийняття Соціального кодексу;

- зменшення податкового тиску на ті підприємства, установи, організації, підприємницькі структури, які роблять внесок у благодійні фонди;
- розробка методичних рекомендацій для сільських центрів управління праці та соціального захисту населення щодо забезпечення матеріальної підтримки пільговиків.

2. В сфері реформування системи соціальних допомог:

- поглиблення адресності державної соціальної допомоги через упорядкування пільг та допомоги, що надаються різним категоріям населення;
- реформування нормативно-правової бази надання адресної соціальної допомоги малозабезпеченим та самотнім непрацевдатним особам на основі урахування їх сукупного доходу;
- створення системи контролю за ефективним і раціональним використанням коштів для надання державної соціальної допомоги;
- впровадження єдиної обліково-інформаційної системи одержувачів соціальної допомоги;
- збільшення розмірів допомоги особливо потребуючим громадянам;
- запровадження тотального впровадження заходів щодо паспортизації населених пунктів.

Література:

1. Ворона П. В. Місцеве самоврядування України в контексті розвитку представницької влади : монографія / П. В. Ворона. Полтава: ПУЕТ. 2012. 341 с.
2. Жовнірчик Я. Ф. Місцеве самоврядування та адміністративно- територіальний устрій України // Актуальні проблеми державного управління: 36. наук. пр. Д.: ДРІДУ НАДУ. 2004. Вип. 4 (18). С. 254-273.
3. Об'єднання громадян, благодійництво та соціальний захист в Україні (вибране законодавство). Укладачі: О.І. Сушинський, П.І. Шевчук. Львів : Ліга-Прес, 2000. 228с.
4. Паламарчук В.М. Соціальна стратегія в Україні в період здійснення економічних реформ. // Національний інститут стратегічних досліджень. К. 2005.
5. Скуратівський В.А. Соціальний розвиток і соціальна політика : сучасні реалії, суперечності і тенденції розвитку // Вісник УАДУ при Президентові України. 2006. № 1 с. 137-158.

Гаврилова Н. В.

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

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ІНФОКОМУНІКАЦІЙНОЇ СФЕРИ

Розвиток інфокомунікаційного простору надає можливість активно співпрацювати державному та приватному сектору, владі та бізнесу, що є дуже важливим у сучасному динамічному середовищі.

Розвиток інфокомунікаційної сфери в країні та впровадження новітніх

технологій в усі сфери суспільного життя, діяльність органів виконавчої влади і органів місцевого самоврядування, бізнесу, домогосподарств розглядаються як пріоритетні напрямки державної політики. Ринок інфокомунікаційних технологій перебуває в стані активного становлення та повинен стати основою для учасників у побудові інформаційного суспільства в Україні.

На думку І.В. Дульської попри увагу держави до вирішення проблем е-урядування в Україні, значні обсяги фінансових ресурсів, які держава спрямовує на ці цілі, заходи усіх гілок влади часто залишаються фрагментарними, недостатньо системними і результативними. Це підтверджує відставання країни по ряду міжнародних рейтингів, особливо щодо тих її частин, які характеризують роль держави як у процесі створення необхідних умов цифровізації, так і її використання [1].

Інфокомунікаційний зв'язок активно підтримують всі суб'єкти соціально-економічної системи, адже вона значною мірою сприяє підвищенню інтенсивності суспільного виробництва, рівня добробуту, якості життя. Але, у цьому процесі найвагомішу функцію виконує держава, оскільки активно впроваджуючи, регулюючи та захищаючи держава сприяє налагодженню більш ефективної взаємодії між своїми підрозділами, з громадянами, бізнесом, а також забезпечує інноваційний розвиток базових галузей економіки. Однак оцінити реальний обсяг витрат громадян, бізнесу та держави за усіма рівнями дуже складно, оскільки рівень оприлюднення інформації дуже низький [4].

Погоджуюємось з думкою І.В. Дульською, що питома вага витрат держави через центральні органи виконавчої влади, які безпосередньо працюють в інфокомунікаційному середовищі, є незначними. Особливо в порівнянні з центральними органами виконавчої влади, які відповідають за сектори, що мають пріоритетне бюджетне фінансування – охорона здоров'я, освіта, культура, аграрний та інфраструктурний сектори (таблиця 1).

Таблиця 1 - Витрати Державного бюджету України на інфокомунікаційну сферу у 2017 -2019 рр.

Отримувач	Витрати, млн. грн.		
	2017	2018	2019
Державний бюджет, з нього	841402,8	991930,7	1112130,0
Державне агентство з питань е-урядування	249,0	151,5	48,4
Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації	61,6	97,3	86,6
Адміністрація Державної служби спеціального зв'язку та захисту інформації	2027,9	2338,5	2925,4
Міністерство інформаційної політики	261,8	862,1	5456,4
Міністерство культури	4282,8	6420,8	6989,8
Державний комітет телебачення і радіомовлення	1473,5	863,0	1097,9
Нацрада з питань телебачення і радіомовлення	47,6	104,9	124,9
Державне агентство з питань кіно	516,0	520,7	521,2

Український інститут національної пам'яті	26,7	62,9	127,3
Державна спеціальна служба транспорту	498,0	564,7	801,3
Міністерство аграрної політики та продовольства	9442,3	12075,7	13858,1
Міністерство інфраструктури	916,9	3234,4	3050,6
Державне агентство інфраструктурних проектів	2,0	10,6	2106,6
Державна служба з питань геодезії, картографії та кадастру	1108,8	1902,3	1705,3

Джерело: [1].

Інфокомунікаційна сфера протягом наступного десятиліття має сприяти зростанню ВВП більш ніж в два рази, оскільки нові технології починають становити велику частку ринку. Найбільші обсяги витрат будуть припадати на телекомунікаційні технології та нові технології [3].

Частка витрат на технології безпеки нового покоління також буде продовжувати зростати. Не зважаючи на тенденцію швидкого зростання інфокомунікаційних технологій, виникає ряд питань, пов'язаних зі складністю їх впровадження. Серед основних бар'єрів варто виділити: високі витрати на розробку нових технологій, проблеми у сфері кібербезпеки, відсутність необхідної інфраструктури або погано налагоджені зв'язки між її елементами, незрілість та непередбачуваність деяких технологій, відсутність або недосконалість законодавчої бази для регулювання процесів, пов'язаних із застосуванням інфокомунікаційних технологій (наприклад, блокчейн) [2].

Очікувана користь від застосування інфокомунікаційних технологій у виробничому процесі та повсякденному житті передбачає: збільшення ефективності обробки «великих» даних, оптимізацію виробничих процесів та їх автоматизацію, перехід від традиційних датацентрів до централізованих хмарних аналогів, збільшення обчислювального потенціалу сучасних суперкомп'ютерів, нові можливості для створення пристроїв «розумного» будинку, підключення до мережі важкодоступних регіонів, збільшення ємності носіїв інформації і зниження вартості зберігання даних [2].

За прогнозами аналітичних компаній, найбільшим буде ринок технологій штучного інтелекту. За даними аналітичного моделювання, проведеного McKinsey Global Institute наприкінці 2018 року, штучний інтелект може здійснити додатковий внесок у щорічне зростання ВВП на 1,2% протягом як мінімум наступного десятиріччя. До 2030 року штучний інтелект може забезпечити додаткову глобальну економічну активність у розмірі \$13 трлн, що призведе до збільшення його повсюдного вкладу в усі галузі поряд із впровадженням інших перетворюючих технологій. Нині вклад технологій штучного інтелекту у світовий ВВП становить близько \$1 трлн [2].

Аналітики також припускають, що близько 70% компаній у всьому світі запровадять принаймні одну форму штучного інтелекту до 2030 року в рамках масштабування своєї діяльності, а значна частина великих підприємств буде використовувати повний спектр існуючих інновацій для посилення діючих напрямів бізнесу.

Отже, розвиток інноваційної діяльності є одним із найважливіших системних факторів підвищення рівня конкурентоспроможності економіки та національної безпеки держави. Інфокомунікаційні технології відіграють у цьому випадку особливу роль.

Література:

1. Дульська І.В. Бюджетне забезпечення цифровізації у рамках е-урядування в Україні. *Економіка і прогнозування*, 2019, №1. С. 51-69.
2. Писаренко Т.В., Кваша Т.К., Рожкова Л.В. Стан інноваційної діяльності та діяльності у сфері трансферу технологій в Україні у 2018 році. *Аналітична довідка*. Київ, УкрІНТІ, 2019р. 80с.
3. Стратегія сталого розвитку України 2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/Laws/show/5/2015#Text>
4. Яценко М.С. Інфокомунікації як чинник соціально-економічного та науково-технічного розвитку України та її регіонів у контексті розбудови інформаційного суспільства. *Економіка: реалії часу*, 2012, №1(2). С. 143 – 146.

Демченко Т. А.

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

Слатвінський М. А.

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

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

м. Умань, Україна

КОРЕЛЯЦІЙНО-РЕГРЕСІЙНИЙ АНАЛІЗ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ПІДПРИЄМСТВА

Проблеми управління дебіторською заборгованістю, наявності та обсягу її на підприємстві, у своїх працях розглядають багато зарубіжних та вітчизняних вчених-економістів, проте проблема і досі залишається актуальною, а визначення її оптимального співвідношення на підприємстві постає нагальним у сучасних умовах господарювання ринкової економіки.

Для підвищення ефективності функціонування підприємства в сучасних умовах господарювання та прийняття конкретних управлінських рішень щодо наявності та розміру дебіторської заборгованості, доцільно провести аналіз наявності і зміни дебіторської заборгованості на конкретному українському підприємстві ТОВ «Агросервіс» Одеської області та визначити напрямки формування її оптимального обсягу для оптимізації господарського процесу.

Так як дебіторська заборгованість складає певну долю оборотних активів, то, ймовірно існування кореляції між вартістю оборотного капіталу та сумою дебіторської заборгованості. Найбільш простим та, разом з тим, достатньо об'єктивним для виявлення кореляційної залежності між досліджуваними величинами є метод регресійного аналізу.

Методом лінійної регресії була отримана залежність середньорічної

дебіторської заборгованості (DZs) від середньорічної вартості оборотного капіталу ($VOKs$). При цьому для знаходження коефіцієнтів лінійної регресії ми використовували метод найменших квадратів, згідно з яким параметри моделі обираються так, щоб сума квадратів відхилень емпіричних значень від модельних була мінімальною [1].

$$DZs = 3203,287 + 0,798 \cdot VOKs \quad (1)$$

Для оцінки якості моделі нами визначався коефіцієнт детермінації R^2 (для лінійної регресії він дорівнює квадрату коефіцієнту кореляції), значення якого лежить в межах від 0 до 1 та чим більше воно наближається до 1, тим більш адекватно модель описує емпіричні дані.

Коефіцієнт детермінації для моделі (1) дорівнює $R^2 = 0,999$. Коефіцієнт детермінації мало відрізняється від одиниці, що вказує на те, що умовна дисперсія моделі мало відрізняється від дисперсії реальних значень та з достатньою ймовірністю показує, що модель непогано описує дані.

Коефіцієнт при аргументі в залежності (1) дорівнює 0,798, тобто при збільшенні вартості оборотного капіталу на 1 грн сума дебіторської заборгованості збільшується на 0,798 грн.

Розрахунки з дебіторами мають динамічний характер, а тому потребують постійного контролю з боку управлінського персоналу підприємства. Ця діяльність нерозривно пов'язана з обробкою великих потоків економічної інформації, яка значною мірою залежить від ефективності системи обліку на підприємстві. Адже для нормального управління і функціонування треба мати достовірну і своєчасну інформацію про стан дебіторської заборгованості, законність, підтверджуваність господарських операцій. Отже, дослідження оптимального співвідношення наявної на підприємстві дебіторської заборгованості є одним з ключових завдань у вирішенні проблем, що виникають під час поточного управління підприємством, у тому числі з позиції ліквідності.

Для побудови економіко-математичної моделі нами було зроблено припущення, що вплив ліквідності на рентабельність підприємства є статистично значущим. При цьому зростання коефіцієнту ліквідності приводить до зростання рентабельності активів, але до певної межі, після якої зв'язок стає оберненим. Отже, на функціональній залежності коефіцієнта рентабельності оборотних активів від коефіцієнта ліквідності повинен спостерігатись максимум.

Методом найменших квадратів була знайдена регресійна крива

$$y = -8,65 \cdot 10^{-5} \cdot x^4 + 0,01022 \cdot x^3 - 0,37559 \cdot x^2 + 4,06554 \cdot x + 11,42979. \quad (2)$$

Коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,986$.

Максимум в області великих значень коефіцієнта загальної ліквідності не можна розглядати внаслідок відсутності експериментальних точок поблизу. Отже, максимального значення коефіцієнт рентабельності досягає при $K_{лз} = 7,6$.

Регресійна крива

$$y = -1,46 \cdot 10^{-4} \cdot x^4 + 0,01474 \cdot x^3 - 0,46610 \cdot x^2 + 4,32245 \cdot x + 12,59064. \quad (3)$$

Коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,984$.

Максимального значення коефіцієнт рентабельності досягає при $K_{лн} = 6,4$.

Регресійна крива

$$y = 1,596 \cdot 10^8 \cdot x^3 - 1,87 \cdot 10^6 \cdot x^2 + 5564,098 \cdot x + 18,659. \quad (4)$$

Коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,616$.

Значення коефіцієнтів детермінації вказує на достатньо високу якість моделей та тісний зв'язок між факторами.

Максимального значення коефіцієнт рентабельності досягає при $K_{ла} = 0,002$.

Скориставшись точками максимуму функціональних залежностей (2), (3) та (4), можна записати три рівняння для оцінки оптимального співвідношення між дебіторською заборгованістю та іншими складовими оборотних активів.

$$K_{лз} = \frac{OA}{K_з} = 7,6;$$

$$K_{лн} = \frac{ГА + Д_б}{K_з} = 6,4;$$

$$K_{ла} = \frac{ГА}{K_з} = 0,002,$$

де OA – оборотні активи; $ГА$ – грошові кошти та їх еквіваленти; $Д_б$ – дебіторська заборгованість; $K_з$ – поточні (короткострокові) зобов'язання.

З цих рівнянь легко знайти наступні співвідношення:

$$\frac{Д_б}{ГА} = 3200;$$

$$\frac{Д_б}{OA} = 0,84.$$

Відповідно до цих співвідношень грошові кошти в 3200 разів повинні бути меншими за дебіторську заборгованість, а остання повинна складати 84% від обсягу оборотних активів.

Отримані оцінки оптимального співвідношення між дебіторською заборгованістю та грошовими коштами і оборотними активами не можна вважати точними. Але з них можна зробити достатньо впевнений висновок про те, що дебіторська заборгованість не може бути меншою за суму всіх інших складових оборотних активів. Це зумовлено перш за все тим, що постає питання про доцільність зберігання наявних великих запасів на підприємстві, так як краще її реалізувати і мати певну суму дебіторської заборгованості, чим тримати значні обсяги готової продукції на складі.

Література:

1. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. М.: Финансы и статистика, 1997. 512 с.

Дейкун Я. І.
заступник директора Регіонального відділення АТ КБ «Приватбанк»,
керівник напрямку реалізації програм малого і середнього бізнесу
м. Кропивницький, Україна

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

Гарантією стресостійкості економіки країни до зовнішніх загроз і викликів є добре розвинений внутрішній ринок та сильний малий і середній бізнес. Саме тому економіка розвинених країн базується на малому та середньому бізнесі. Зокрема, їхня частка у ВВП багатьох європейських країн перевищує 50 % (Італія – 70 %, Німеччина – 60 %, Франція – 52 %), у Польщі – 47 % ВВП. В Україні мале підприємництво перебуває лише на етапі становлення (12 – 14 % ВВП) і потребує значної підтримки [2].

Банківське кредитування - один з інструментів розвитку стабільної та міцної економіки країни. Особливо необхідним доступне фінансування є для клієнтів малого та середнього бізнесу. Правління АТ КБ «Приватбанк» це чітко розуміє, тому напрямок малого та середнього бізнесу займає одну з пріоритетних позицій в розвитку установи.

У 2019 році ПриватБанк профінансував український бізнес на 8 млрд грн., а у 2020 році - профінансує малий та середній бізнес на 10 млрд грн. Що стосується безпосередньо нашого регіону, то за останні 3 місяці в Кропивницькому Головному регіональному управлінні видали 257 кредитів на суму 75 млн грн.

Надзвичайно важливою є синергія між державою, бізнесом та банківськими структурами, саме тому з 01.02.2020 ПриватБанк долучився до програми «Доступні кредити 5-7-9%». Понад 1400 доступних кредитів зі зниженими відсотками вже профінансовано. Для створення максимально зручних інструментів фінансування банк має широкий спектр кредитних програм, що беруть участь у компенсаціях [1]:

- Інвестиційний кредит – для придбання та/або модернізації основних засобів;
- «КУБ» під заставу – для розширення бізнесу;
- Кредит на придбання основних засобів, у тому числі сільгосптехніки;
- Кредит на придбання комерційних і легкових авто;
- Кредит на придбання комерційної нерухомості;
- Бізнес-розстрочка – кредит для придбання основних засобів;
- Кредитна лінія – для поповнення обігових коштів підприємства;
- Агросезон – для фінансування витрат відповідно до сільгоспциклів.

Підприємства або підприємці з поточним рахунком у ПриватБанку можуть оформити беззаставний кредитний ліміт - таку схему кредитування, яка дозволяє клієнту отримати кредитні кошти частинами в межах встановленого ліміту та обумовленого кредитним договором терміну з відновленням ліміту кредитування в разі погашення клієнтом отриманого кредиту або його частини.

Перевагами такої форми кредитування є наступні:

- клієнт самостійно вирішує, як розпоряджатися коштами;
- відсотки нараховуються тільки на використані кошти;
- існує можливість отримання коштів повністю або частинами (траншами).

ПриватБанк є учасником державної програми «Доступні кредити 5-7-9%». За цією програмою держава компенсує підприємцю частину кредитного навантаження. Причому чим більше створюється робочих місць, тим більша компенсація відсотків за кредитом може бути отримана. Державна програма «Доступні кредити 5-7-9%» характеризується низкою переваг:

- знижена відсоткова ставка завдяки компенсації державою;
- отримання кредиту зручними частинами (траншами) з перерахуванням безпосередньо партнерам;
- фінансування супутніх витрат (поповнення обігового капіталу для покриття витрат, які є невід'ємною частиною реалізації інвестиційного проекту);
- рефінансування наявної заборгованості (рефінансування заборгованості за кредитами бізнесу в банках України під 0% шляхом надання державної компенсації відсотків);
- зручний графік погашення кредиту (рівними частинами або адаптований, з передбаченими спеціальними умовами для агробізнесу);
- поповнення обігових коштів (можливість збільшити обігові кошти під 3% річних).

Відповідно до порядку надання фінансової державної підтримки суб'єктам мікро- та малого підприємництва, затвердженого постановою КМУ від 24.01.20 № 28, в рамках програми «Доступні кредити 5-7-9%» допускається придбання транспортних засобів, але тільки для використання в комерційних і виробничих цілях. В рамках програми може здійснюватись кредитування придбання комерційних та легкових автомобілів за критеріями задіяння у виробничій та комерційній сферах.

Приватним підприємцям та юридичним особам для розширення їх бізнесу ПриватБанк пропонує кредитну програму «КУБ» під заставу (за ставкою 14% річних). Кредит може надаватись на строк від одного до п'яти років, а погашення заборгованості може відбуватися рівними частинами, згідно адаптованого графіка погашення з урахуванням сезонності бізнесу.

Сьогодні державна підтримка надається кредитуванню на придбання основних засобів, у т. ч. сільгосптехніки. Передбачається оплата кредитними коштами до 80% майна. Графік погашення заборгованості адаптується до стадій виробничого або сільськогосподарського циклу, а в якості забезпечення за кредитом виступає придбане майно.

Перспективною є кредитна лінія «Агросезон», отримання коштів за якою спрямовується на вирішення питання фінансування поточного сільгоспциклу та забезпечення ефективного розвитку підприємств. Кредитні ресурси можуть бути використані на закупівлю сировини та матеріалів (паливно-мастильних

матеріалів, засобів захисту рослин, міндобрив, насіння для сільськогосподарського циклу), придбання основних засобів (допоміжної техніки, дрібного обладнання та устаткування), поточного ремонту сільгосптехніки, обладнання, приміщень, придбання запчастин, будівельних матеріалів, оплата ремонтних робіт. Цінним моментом цієї програми є можливість придбати агрокомпоненти дешевше за рахунок збільшення обсягу закупівель та знижок від постачальників – галузевих партнерів банку.

ПриватБанк кредитує: комерційну нерухомість (магазини, будівлі під склади та бази); житлову нерухомість (з метою використання у комерційних цілях). Умови цього кредитування достатньо привабливі: оплата до 75% вартості нерухомості за рахунок кредитних коштів; швидке та прозоре оформлення кредиту; мінімальний пакет документів; забезпеченням виступає нерухомість, придбана за рахунок кредитних коштів; кваліфікований супровід та консультаційна підтримка.

Завдяки кредиту «Бізнес-розстрочка», який сьогодні широко пропонується банком, підприємці можуть вирішувати питання придбання або оновлення застарілих, неякісних основних засобів та забезпечення ефективного розвитку. Кредитуванню підлягають: комерційна нерухомість; автотранспорт (вантажний, пасажирський, легковий) та спецтехніка; сільськогосподарська техніка, причіпне та навісне обладнання; нове виробниче обладнання. Використання продукту «Бізнес-розстрочка» надає можливості: отримати необхідні основні засоби, вартість яких сплачується з прибутку від їх використання; отримати довгострокове фінансування на розвиток бізнесу з чітким графіком погашення; брати участь в програмах державної компенсації частини вартості придбаного майна та відсотків по кредитах (аграрна галузь, енергозберігальні технології).

Активізація процесів кредитування малого та середнього бізнесу можлива завдяки синергії зусиль держави, банківського сектора та підприємств. На державному рівні основним завданням виступає здешевлення банківських кредитів шляхом регулювання ставок рефінансування і мінімізації вартості кредитів з боку Національного Банку України. Зусилля банків сьогодні спрямовані на освоєння та впровадження нових кредитних технологій, розробку новітніх банківських продуктів для малих підприємств. Підприємства ж повинні більше довіряти банкам, надавати достовірну і правдиву інформацію щодо своєї діяльності, ефективно управляти кредитними ризиками.

Література:

1. АТ КБ «ПРИВАТБАНК»: Офіційний сайт. URL : <https://privatbank.ua/>
2. Турчак В. В. Сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку малого бізнесу в Україні. *Молодий вчений*. 2013. № 1. С. 39 – 44.

ІЄРАРХІЧНА МОДЕЛЬ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні умови функціонування вітчизняних підприємств характеризуються нестабільністю фінансово-економічного простору, нестійкістю курсу національної валюти, зменшенням платоспроможності населення та корпоративних клієнтів, високими кредитними ставками, що обумовлює необхідність постійного моніторингу фінансового стану підприємства та рівня його фінансової стійкості.

Методи оцінки фінансового стану та визначення рівня фінансової стійкості останнім часом достатньо широко висвітлюються в сучасних наукових публікаціях [1,2,3,5]. Зважаючи на ємність поняття фінансової стійкості та масштабність завдань, які вирішуються в процесі її діагностики, використовується багато різноманітних методів, зокрема: експрес-діагностика, коефіцієнтний аналіз; дослідження джерел фінансування запасів, оцінювання власного оборотного капіталу й аналіз маневреності, інтегральна оцінка фінансової стійкості, економіко-математичні моделі прогнозування банкрутства (Альтмана, Лісса, Чессера, Ковальова, Савицької, Терещенко та ін.) [2, с.72-85].

Незважаючи на різноманіття методів діагностики вони, здебільшого, базуються на використанні виключно фінансових показників. Такий підхід не дозволяє в повній мірі виявити ті проблеми та ризики, що впливають на фінансову стійкість підприємства та обумовлюють недостатній її рівень. У зв'язку з цим розроблена ієрархічна модель діагностики, яка дозволяє поетапно враховувати вплив додаткових чинників як внутрішнього стану підприємства, так і зовнішнього середовища, що дозволяє оцінити не тільки поточний, а й перспективний рівень його фінансової стійкості.

Запропонована модель діагностики передбачає наявність трьох ієрархічних рівнів. Перший рівень – експрес-діагностика, яка може бути виконана за допомогою найбільш прийнятної для конкретних умов економіко-математичної моделі прогнозування кризового стану підприємства [2, с. 76-81].

Другий рівень – поточна діагностика фінансової стійкості, яку пропонується виконувати по показниках фінансового стану підприємства, що згруповані в чотири наступні напрямки: платоспроможність, фінансова незалежність, ефективність управління грошовими потоками та результативність діяльності підприємства. Платоспроможність підприємства характеризує його здатність в повному обсязі та своєчасно виконувати свої фінансові зобов'язання. Її оцінку, на наш погляд, доцільно проводити з використанням таких показників: коефіцієнт покриття, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт Бівера, коефіцієнт втрати платоспроможності

Для оцінки рівня фінансової незалежності запропоновано використовувати наступні показники: коефіцієнт автономії, коефіцієнт маневреності власного капіталу, коефіцієнт забезпеченості власними обіговими коштами, коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів, коефіцієнт кредиторської заборгованості, співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованістю [5, с. 89-94].

Головним фінансовим ризиком підприємства є незбалансованість грошових потоків та недостатність грошових коштів. Тому пропонується як обов'язковий напрямок оцінки фінансового стану розглядати ефективність управління грошовими потоками, що може оцінюватись такими показниками: збалансованість позитивного та негативного грошового потоку, ефективність чистого грошового потоку, достатність чистого грошового потоку [4, с. 670-671].

В межах четвертого напряму (результативність діяльності підприємства) використовуються показники рентабельності, що всебічно характеризують ефективність операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства, зокрема: рентабельність активів (ROA), рентабельність власного капіталу (ROE), рентабельність продажів, рентабельність операційної діяльності і т. ін.

Таким чином, на другому рівні здійснюється всебічне дослідження фінансового стану підприємства, яке дозволяє оцінити здатність підприємства виконувати свої фінансові зобов'язання, рівень його залежності від зовнішніх джерел фінансування, що характеризує фінансові ризики його діяльності, достатність та раціональність використання грошових коштів, а також ефективність діяльності, що є підґрунтям достатньої платоспроможності і фінансової незалежності. Розрахунок узагальнюючого показника як середньозваженої величини фінансових коефіцієнтів дозволить діагностувати існуючий (поточний) рівень фінансової стійкості підприємства.

Оскільки фінансові показники не здатні охарактеризувати причини, що обумовили відповідний рівень фінансової стійкості, на третьому ієрархічному рівні моделі здійснюється оцінка конкурентоспроможності підприємства та привабливості галузі, як передумов забезпечення та підвищення фінансової стійкості підприємства.

Щодо оцінки конкурентоспроможності підприємства, то вона, на наш погляд, повинна оцінюватись показниками, що дозволяють визначити конкурентну позицію підприємства, зокрема: рентабельність продукції, конкурентоспроможність продукції, частка підприємства на ринку та її динаміка, витрати на 1 грн. товарної продукції.

З факторів зовнішнього середовища найбільший вплив на фінансову стійкість підприємства має стан та перспективи розвитку галузі, що характеризуються наступними індикаторами: середня рентабельність продукції галузі, стадія життєвого циклу, попит на продукцію, техніко-технологічний рівень виробництва, гострота конкуренції в галузі, надійність зв'язків з постачальниками сировинних ресурсів, їх якість та стабільність цін (див. табл. 1) [5, с. 89-94].

Таблиця 1 - Галузеві фактори впливу на фінансову стійкість підприємства

Фактори впливу	Характер впливу на фінансову стійкість підприємства
Середня рентабельність підприємств галузі	Характеризує ефективність діяльності підприємств галузі. Якщо середньогалузева рентабельність вище, ніж рентабельність інших галузей, фінансова стійкість підприємств не повинна знижуватись під впливом цього фактору. В протилежному випадку існує ризик її зменшення.
Стадія життєвого циклу	На стадії зародження існує велика кількість загроз існуванню підприємства. На стадіях зростання та стабілізації ризик зменшення фінансової стійкості є невисоким. На стадії спаду існує велика вірогідність зниження фінансової стійкості..
Темпи зростання попиту на продукцію галузі	Цей фактор тісно пов'язаний з попереднім. Зрозуміло, що при зростанні попиту, фінансова стійкість не повинна знижуватись, а його зменшення, як правило, негативно впливає на фінансову стійкість підприємства.
Техніко-технологічний рівень галузі	Високий техніко-технологічний рівень галузі є свідченням сучасності та позитивно впливає на рівень фінансової стійкості підприємства. Недостатній рівень, як правило, корелюється з високим рівнем матеріало- та енергоємності продукції, значними поточними витратами на її виробництво, що негативно впливає на фінансово-економічні показники та фінансову стійкість. Ще більш негативним наслідком низького техніко-технологічного рівня може бути недостатня якість продукції, що, як правило, приводить до падіння ціни та попиту.
Сила конкуренції	Визначається кількістю та силою існуючих конкурентів та можливістю появи нових. Останнє залежить від галузевих бар'єрів входу на ринок.
Забезпеченість матеріально-енергетичними ресурсами	Цей фактор включає декілька складових: надійність постачальників, якість ресурсів та стабільність цін на них. Відповідно при надійності зв'язків з постачальниками ресурсів високої якості за стабільними цінами загрози фінансовій стійкості підприємства не існує. Не виконання хоча б однієї з умов створює ризики діяльності підприємства та негативно впливає на рівень його фінансової стійкості.
Волатильність цін на продукцію	При стабільності цін на продукцію чи тенденції до їх зростання, загроза зниження фінансової стійкості підприємства відсутня. Відповідно при тенденції до зменшення цін на продукцію, зниження фінансової стійкості є цілком імовірним.
Швидкість оновлення продуктового ряду	Фактор неоднозначного впливу. Висока швидкість оновлення продуктового ряду свідчить про наявність попиту на продукцію галузі, її сучасність та розвиток. Тому може розглядатись як фактор позитивного впливу. В той же час, якщо підприємство не встигає за швидкістю оновлення продукції конкурентами, можуть виникнути проблеми, що приведуть до зниження його фінансової стійкості.

По кожному з обґрунтованих напрямків другого та третього рівня визначаються узагальнюючі оцінки, для чого можуть використовуватись середньоарифметична, середньгеометрична, середньоарифметична зважена та інші методи згортки локальних показників. Інтегральна оцінка перспективної (ІФС) фінансової стійкості підприємства визначається як середньозважена величина узагальнюючих оцінок фінансового стану (ОФ), конкурентоспроможності (ОК) та привабливості галузі (ОГ) з урахуванням їх значущості за наступною формулою [5, с. 89-94]:

$$ІФС = 0,5 ОФ + 0,3 ОК + 0,2 ОГ$$

Таким чином розроблена модель забезпечує комплексну діагностику фінансової стійкості підприємства. На першому рівні здійснюється експрес-діагностика фінансової стійкості. На другому – визначається її поточний рівень. Третій рівень моделі дозволяє оцінити ступінь впливу факторів внутрішнього стану та зовнішнього середовища на майбутню фінансову стійкість. Інтегральний показник характеризує перспективну фінансову стійкість підприємства з урахуванням її поточного рівня та прогнозу впливу внутрішніх та зовнішніх факторів.

Література:

1. Борецька Н.П., Міценко К.В. Аналіз і прогнозування фінансової стійкості підприємств. Інвестиції : практика та досвід. 2016. Вип. 20. С. 63 – 66.
2. Довбня С.Б., Єременко О.Є. Теоретичні основи діагностики кризового стану підприємства Сучасні тенденції функціонування та розвитку підприємств: загрози і виклики: колект. Монографія, Дніпропетровськ, Ліра, 2016. С. 72 - 85.
3. Пігуль Н.Г, Клименко А.А., Пігуль Є.І. Аналіз фінансової стійкості підприємств України. Приазовський економічний Вісник. 2019. Вип. 1. С. 186 – 190.
4. Бланк И.А. Управление денежными потоками. Киев : Ника-Центр, Эльга, 2002. 736 с.
5. Довбня С.Б., Разгоняева Т.М. Методичні основи оцінки фінансової стійкості підприємства з урахуванням впливу факторів зовнішнього середовища. Бізнес-Навігатор. 2020. Вип. 3 (59). С. 89 – 94.

Жовта Н. А.

здобувач вищої освіти

Науковий керівник: **Мікуляк К. А.**, асистент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Миколаївський національний аграрний університет
м. Миколаїв, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ МІКРО І МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Активізація мікро та малого підприємництва є одним із стратегічних завдань соціально-економічного розвитку України, адже саме дані підприємства здатні наповнити ринок вітчизняними товарами та необхідними послугами, забезпечити збільшення кількості робочих місць та податкових надходжень до бюджетів різних рівнів, а їх власники є основою формування в країні середнього класу.

Мікро та малі підприємства в умовах жорсткої конкуренції та складної соціально-економічної ситуації є набагато вразливішими порівняно із великим бізнесом, а тому і потребують якісного, мобільного та креативного менеджменту. Виконання завдання інформаційного забезпечення управління покладене на облікову систему малих підприємств, від якості якої багато в чому залежить ефективність прийнятих управлінських рішень та перспективи

діяльності підприємства. Таким чином, дослідження особливостей формування облікової системи суб'єктів мікро та малого підприємництва є важливим завданням як для сучасної економічної науки, так і для облікової практики.

Дослідженням теоретичних та практичних аспектів організації бухгалтерського обліку суб'єктів мікро та малого підприємництва займалися як закордонні, так і вітчизняні науковці, а саме: Т. Гоголь [1], В. Кузьома [2], О. Подолянчук [3], В. Фабіянська [3] та ін. Проте, вітчизняний бухгалтерський облік на мікро та малих підприємствах неідеальний і вимагає реформування, що свідчить про актуальність питання та вказує на потребу у подальших дослідженнях.

Розвиток мікро та малого підприємництва забезпечує такі переваги:

- створення нових робочих місць;
- вирішення проблеми подолання безробіття, що пов'язано зі зменшенням кількості та чисельності великих підприємств;
- підтримка та розвиток середнього класу в суспільстві;
- швидке пристосування до ринкових змін, нових обставин тощо.

Мікро та малі підприємства є важливим чинником соціальної стабільності в Україні, адже вони забезпечують зайнятість і доходи значного числа громадян, формують відчутну частину доходів місцевих бюджетів, при цьому не так залежні від кон'юнктури зовнішніх ринків і валютних коливань, а також гнучкі та швидко адаптуються до нових умов.

В Україні у 2014-2018 рр. прослідковується динаміка росту частки мікро та малих підприємств у загальному обсязі реалізованої продукції (табл. 1).

Таблиця 1 - Обсяг реалізованої продукції мікро і малих підприємств

Показники	Роки				
	2014	2015	2016	2017	2018
В національній економіці					
Обсяг, тис. грн.	705000,5	937112,8	1177385,2	1482001	1766150,4
Частка у загальному обсязі реалізованої продукції, %	15,81	16,87	17,50	17,83	17,72
В сільському господарстві, мисливстві, лісовому господарстві					
Обсяг, тис. грн.	69013057,3	-	-	185301519,4	207423349,7
Частка у загальному обсязі реалізованої продукції, %	1,55	-	-	2,23	2,08

Джерело: узагальнено на основі даних Держстату

Частка мікро та малого бізнесу у виробництві окремих видів сільськогосподарської продукції займає відчутну частину загального виробництва (рис. 1).

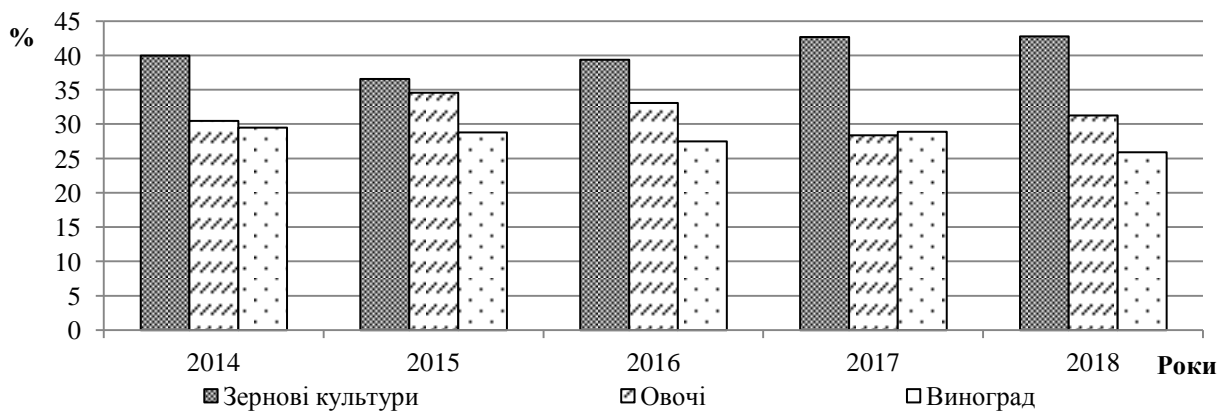


Рисунок 1 - Частка мікро і малого бізнесу у виробництві окремих видів сільськогосподарської продукції, %

Джерело: узагальнено на основі даних Держстату

Таким чином, розвиток мікро та малого підприємництва є важливим чинником та необхідною умовою економічного зростання та забезпечення соціальної стабільності в країні.

Досліджуючи особливості формування облікової системи мікро та малих підприємств, слід насамперед чітко встановити принципи ідентифікації таких суб'єктів господарювання згідно із нормами чинного законодавства. Особливої уваги заслуговують останні нормативні зміни з 1 січня 2018 року критеріїв віднесення підприємств до мікропідприємств, малих, середніх та великих підприємств для врегулювання питань, пов'язаних із веденням бухгалтерського обліку та формуванням фінансової звітності, передбачених Законом України №996-XIV від 16.07.1999 р. «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні».

Мікропідприємства і підприємства, що мають право вести спрощений облік доходів та витрат, відповідно до норм пункту 8 П(с)БО 25 можуть при формуванні облікової системи:

- «обліковувати необоротні активи тільки за первісною вартістю без урахування зменшення корисності та переоцінки до справедливої вартості;
- не створювати забезпечення наступних витрат і платежів (на виплату наступних відпусток працівникам, виконання гарантійних зобов'язань тощо), а визнавати відповідні витрати у періоді їх фактичного понесення;
- поточну дебіторську заборгованість включати до підсумку балансу за її фактичною сумою» [5].

Варто звернути увагу, що зазначені вище спрощення не є обов'язковими, тобто під час формування облікової системи можна як прийняти спрощення, так і дотримуватися загальних процедур, передбачених національними стандартами обліку. Прийняття конкретних рішень у різних ситуаціях має залежати, на нашу думку, насамперед від характеристик підприємства, особливостей його діяльності, складу активів тощо.

Література:

1. Гоголь Т. А. Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємств малого бізнесу : монографія. Чернігів : Видавець Лозовий В. М., 2014. 384 с.

2. Кузьома В. В. Актуальні аспекти організації обліку та оподаткування суб'єктів малого підприємництва. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2014. Випуск № 2. С. 1334-1337. URL: <http://global-national.in.ua/archive/2-2014/279.pdf> (дата звернення: 23.10.2020).

3. Подолянчук О. А. Організація обліку суб'єктами малого підприємництва. *Ефективна економіка*. 2017. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5536> (дата звернення: 23.10.2020).

4. Фабіянська В. Ю. Сутність організації бухгалтерського обліку. *Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє*. 2014. Вип. 19. Ч. 2. С. 214-222. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Un_msm_2014_19\(2\)__28](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Un_msm_2014_19(2)__28) (дата звернення: 23.10.2020).

5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва»: Наказ Міністерства фінансів України від 25.02.2000. № 39. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00> (дата звернення: 23.10.2020).

Загребя І. Л.

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

ФІСКАЛЬНІ СТИМУЛИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ: СВІТОВИЙ ДОСВІД І ВІТЧИЗНЯНА ПРАКТИКА

У 2020 році пандемія коронавірусу завдала серйозної шкоди економікам практично всіх країн. Карантинні заходи привели до призупинення діяльності компаній та скорочення попиту, що відбилося на показниках випуску, зайнятості та обсягах торгівлі.

Статистика за II квартал, на який припав пік пандемії, демонструє глибокий і синхронний спад економік по всьому світу (рис. 1). ВВП США знизився на 9,0% р / р, що стало рекордним квартальним падінням з початку збору такої статистики в 1947 році. Падіння ВВП країн ЄС досягло 13,9% р / р, а країн Єврозони - 14,8% р / р, що є найбільшим зниженням з 1995 року. Найглибший спад серед країн ЄС був зареєстрований в Іспанії (21,5% р / р), обумовлений значною залежністю економіки від найбільш постраждалої галузі - туризму, що становить близько 14% ВВП. Економіка Німеччини скоротилася на 11,3% р / р, внаслідок чого рівень випуску в країні знизився до рівня 2011 року. ВВП Франції скоротився на 18,9% р / р, Італії - на 18,0% р / р. Падіння ВВП Великобританії виявилось більш значним, ніж в країнах ЄС, склавши - 21,5% р / р, в силу більш тривалої дії карантинних заходів. З країн, що розвиваються, значного удару було завдано економіці Мексики, де зниження ВВП склало 18,7% р / р - рекордне падіння з початку збору квартальної статистики по ВВП в 1993 році, а також економіці Індії, де спад ВВП склав 23,5%. Винятком із загальної негативної динаміки стала економіка Китаю, якій вдалося уникнути рецесії. ВВП країни в II кварталі зріс на 3,2% р / р у результаті дії стимулюючих заходів і зняття карантинних обмежень [1].

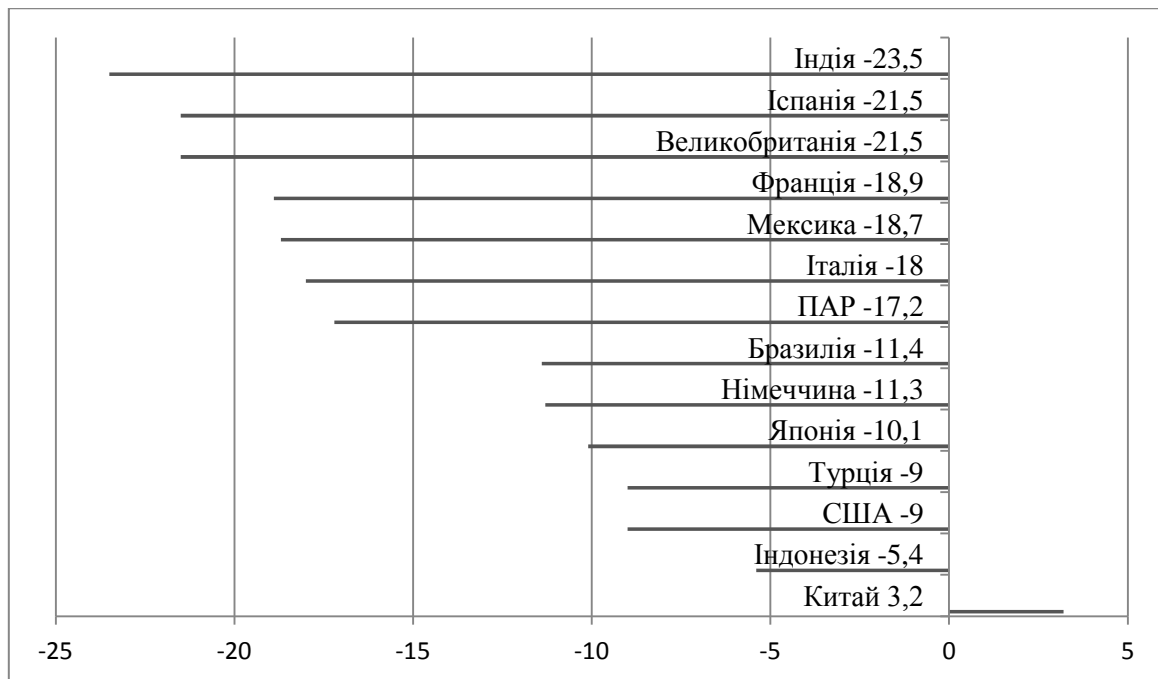


Рисунок 1 - Темпи зростання ВВП в II кварталі 2020 року порівняно з відповідним кварталом попереднього року, %

Спад в групі розвинених країн за 2020-й рік оцінюється Всесвітнім банком на рівні 7%, МВФ - на рівні 8%, при цьому він буде нерівномірним. Так, ВВП Японії скоротиться, за прогнозами МВФ, на 5,8%, тоді як Італії та Іспанії - на 12,8%. При цьому Fitch дає більш оптимістичну оцінку падіння ВВП групи розвинених країн на рівні 6,3%, обумовлену менш глибоким прогнозованим спадом в країнах євросони - на 8%, проти 9,1, 10,2 і 8,7% за оцінками Світового банку, МВФ і Єврокомісії відповідно. Передумовами для більш оптимістичного прогнозу Fitch послужили, зокрема, дані за червень про більш стрімке, ніж очікувалося, відновлення економічної активності в Європі і додатковий пакет фіскального стимулювання, прийнятий в Німеччині в червні. Згідно з оцінками МВФ зростання ВВП розвинених країн в наступному році досягне 4,8%, відповідно до прогнозів Світового банку - 3,9%, Fitch - 4,0%. Падіння ВВП групи країн, що розвиваються, прогнозується Всесвітнім банком на рівні 2,5%, МВФ - на 3% і Fitch - на 4,6%. Більшість країн групи зіткнеться з негативними темпами зростання в поточному році.

Подальші перспективи світової економіки залишаються невизначеними через збереження епідеміологічних ризиків. Згідно з оцінками ОЕСР, світовий ВВП скоротиться за 2020 рік на 6%, за прогнозами Світового банку - на 5,2%, МВФ - на 4,9%, Fitch - на 4,6%, і, таким чином, світова економіка опиниться в найглибшій рецесії за останні вісімдесят років.

Провідні країни світу оголосили про фіскальне і монетарне стимулювання економіки, безпрецедентне за своїми масштабами. США схвалили стимулюючий пакет вартістю \$ 2 трлн для підтримки американської економіки під час пандемії. Пакет передбачає прямі перерахування коштів мільйонам американців з низьким доходом, секторам економіки, які найбільше постраждали, кредити малому бізнесу і фінансову допомогу сектору охорони

здоров'я. Великобританія і країни ЄС також висунули широкий список ініціатив, включаючи державні кредити і гарантії для компаній, субсидії для тих, хто залишився без роботи, податкові канікули і відтермінування по виплатах боргів. Країни єврозони погодили антикризові фіскальні заходи загальною вартістю 2% від ВВП для підтримки економіки в 2020 році. Надані кредити для підтримки ліквідності загальною вартістю 13% від ВВП.

В цілому країни G10 провели фіскальне стимулювання своїх економік в загальній сумі майже 8% від сукупного ВВП.

Після першого раунду стимулів уряди розвинених країн анонсували нові антикризові програми. Так, Японія в кінці травня розгорнула додаткову програму підтримки економіки вартістю 1,1 трлн доларів США (22% ВВП), Німеччина в червні оголосила про новий пакет заходів вартістю 130 млрд євро (4% ВВП), ЄС і Великобританія взяли нові антикризові заходи в липні в розмірі 750 млрд євро (6% ВВП) і 30 млрд фунтів (1,4% ВВП) відповідно. На відміну від раніше прийнятих антикризових пакетів, нові ініціативи спрямовані не тільки на подолання короткострокових наслідків пандемії за рахунок надання прямих субсидій населенню, відстрочки або зниження податкових платежів, реструктуризації позик або надання пільгових кредитів підприємствам, а й орієнтовані на стимулювання відновлювального зростання за рахунок державних інвестицій в інфраструктурні проекти і «зелені» технології (ЄС, Великобританія), будівництво житлових будинків (Австралія, Канада), програми перекваліфікації працівників для їх підготовки до структурних змін на ринку праці (Великобританія, Корея). За оцінками МВФ, на кінець червня вартість фіскальних стимулів, прийнятих в країнах G20, досягає 12,1% ВВП цих країн. Лідерами серед розвинених країн за обсягами антикризових пакетів є Німеччина (40,9% ВВП), Італія (37,5% ВВП), Японія (35,3%). У групі країн, що розвиваються, фіскальне стимулювання значне, але менш масштабне, і становить, за оцінками МВФ, 5% ВВП даної групи країн (рис. 2) [2].

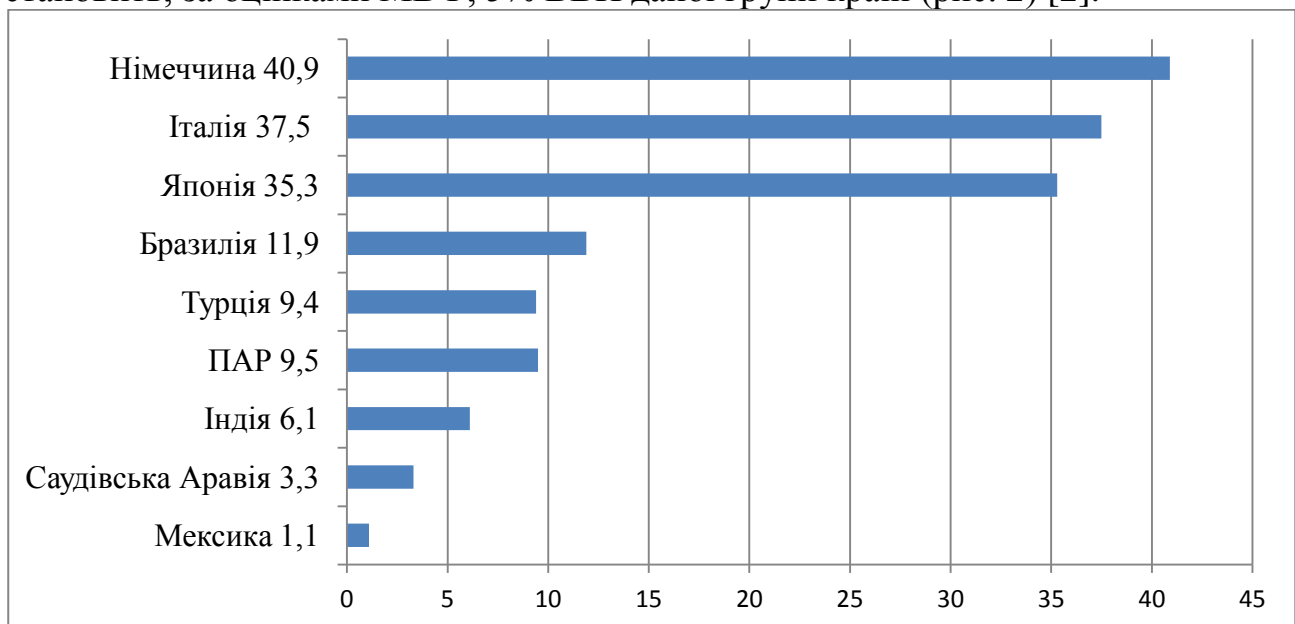


Рисунок 2 - Масштаб фіскальних стимулів у 2020 році у % ВВП

Тим часом карантинні заходи тривають та можуть посилити обмеження як попиту, так і пропозиції. Це значно послаблює ефект від монетарних і фіскальних заходів.

Прямі субсидії мають сприяти зростанню попиту. Але якщо при цьому пропозиція залишається обмеженою, може прискоритися інфляція. Втім, багато експертів упевнені, що низькі інфляційні очікування та падіння цін на енергоносії знижують інфляційні ризики.

Більшість економік, що розвиваються, не можуть собі дозволити такі ж масштабні стимулюючі програми, як розвинені економіки. Поточна ситуація ускладнюється ще й тим, що поки доступ до фінансових ринків для країн, що розвиваються, і України в тому числі, закритий. У важкі часи інвестори зазвичай не бажають брати на себе додаткові ризики – вкладати кошти в ринки, що розвиваються. Україна має величезний зовнішній борг, негативне сальдо зовнішньоторговельного балансу, значний бюджетний дефіцит. Країна потребує потужних вливань коштів в систему охорони здоров'я, яка перебуває в глибокому занепаді.

Для відновлення економіки України необхідне збільшення бюджетних витрат, що забезпечують як зростання і його стійкість в довгостроковій перспективі (на освіту, охорону здоров'я, інфраструктуру), так і зниження витрат для здійснення інвестицій, впровадження нових технологій і виходу на зовнішні ринки для приватного бізнесу (перегляд принципів контрольно-наглядової діяльності та взаємодії держави з бізнесом, зниження витрат на ведення зовнішньоекономічної діяльності, просування інтересів України в рамках ЄС та в світі, зниження податків на працю).

Впоратися з труднощами карантинного режиму українській економіці може допомогти зовнішня допомога, зокрема, \$4,5 млрд МВФ для боротьби з наслідками пандемії коронавірусу. Це майже 3% від ВВП країни в 2019 році – показник, який можна порівняти з розміром стимулюючих фіскальних пакетів "великої десятки".

Література:

1. Дані ОЭСР. URL: [https://stats.oecd.org/ National Accounts>Quarterly National Accounts> Quarterly Growth Rates of real GDP, change over same quarter, previous year B1_GE Gross Domestic Product – expenditure approach GYSA Growth rate compared to the same quarter of previous year, seasonally adjusted](https://stats.oecd.org/National+Accounts/Quarterly+National+Accounts/Quarterly+Growth+Rates+of+real+GDP,+change+over+same+quarter,+previous+year+B1_GE+Gross+Domestic+Product+-+expenditure+approach+GYSA+Growth+rate+compared+to+the+same+quarter+of+previous+year,+seasonally+adjusted) (дата звернення: 30.10.2020).

2. Дані до огляду МВФ. Перспективи розвитку світової економіки (червень 2020 р.) Додаток, рисунок 1. Фіскальні заходи країн у відповідь на COVID-19. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/06/24/WEOUpdateJune2020> > Download the Data >Annex Figure 1. Country Fiscal Measures in Response to the COVID-19 Pandemic. (дата звернення: 31.10.2020).

Загребя Ю. О.

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

ЦИФРОВА ВАЛЮТА ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКУ ЯК НОВА ЕВОЛЮЦІЙНА ФОРМА ГРОШЕЙ

Central Bank Digital Currency (CBDC) – це цифрова форма існуючих паперових грошей, що емітується центральним банком і має статус законного платіжного засобу. Потенційно CBDC можуть застосовуватися для всіх типів платежів з використанням різних технологій.

Експерти вже називають цифрові валюти центральних банків однією з найважливіших тенденцій, які визначають майбутнє грошей в найближче десятиліття. Згідно зі звітом Банку міжнародних розрахунків, станом на початок 2019 року дослідженнями в області CBDC займалися 70% центробанків. Через пандемію COVID-19 робота зі створення цифрових валют в різних країнах тільки прискорила [1].

Сьогодні центробанки і так практикують віртуальну емісію валюти, а значна частка платежів і переказів відбувається в безготівковій формі.

Переваги CBDC перед фіатними валютами:

- зниження операційних витрат;
- підвищення швидкості проведення операцій;
- поліпшення якості роботи платіжних систем шляхом автоматизації процесу.

CBDC дозволить фінансовим регуляторам контролювати обіг коштів і відстежувати грошові потоки, включаючи витрати державних відомств. Як підсумок, влада отримає необхідні інструменти для боротьби з розкраданнями, шахрайством, відмиванням грошей та іншими протизаконними діями.

CBDC вважається безпечніше фіатних грошей, оскільки їх важче підробити або безкарно використовувати в фінансових махінаціях. Однак тут багато що залежить від технічної реалізації активу. Якщо цифрова валюта заснована на блокчейні — ступінь захисту досить висока. Повністю централізовані монети більш уразливі, в тому числі й перед хакерськими атаками [2].

Однією з перших країн, влада якої задумалась про CBDC, стала Швеція. Причина – вкрай низьке використання готівки (на неї припадає лише 5% всіх платежів домогосподарств, тоді як банківськими картами платили 60% населення). Тестування «цифрової крони» (e-krona) почали в 2017 році. Через три роки досліджень проект перейшов в пілотну стадію. У розробці CBDC регулятору допомагає компанія Accenture – вона відповідає за платежі, депозити, перекази та інші функції на блокчейні R3 Corda [3].

Уругвай, одна з найбільш економічно благополучних країн Латинської

Америци, проводив пілотне тестування власної CBDC (e-peso) з вересня 2017 року по квітень 2018 року серед звичайних споживачів і підприємств. Замість розподіленого реєстру працювали цифрові гаманці, керовані державною телекомунікаційною компанією Antel. При цьому в системі e-peso були передбачені анонімні транзакції і перекази без підключення до інтернету, а кожна «банкнота» e-peso мала унікальний криптографічний підпис. Зараз результати проекту оцінюють з точки зору доцільності анонімності користувачів, можливості впровадження «процентних» інструментів і загального впливу на економіку [4].

Станом на липень 2020 року Китай знаходиться найближче до повноцінного запуску CBDC. Проект КНР отримав назву DCEP (Digital Currency Electronic Payment — цифрова валюта для електронних платежів). За даними китайських ЗМІ, робота над створенням цифрової версії юаня прискорилося на тлі спалаху коронавірусу в країні.

Для роботи з національною криптовалютою Китайський ЦБ залучив чотири державні банки. Користуватися цифровим активом можна буде через мобільний додаток. Також в китайських ЗМІ з'явилася інформація про підготовку до тестування криптовалюти в рамках зимових Олімпійських ігор 2022 року [5].

Як тільки стало відомо, що Китай почав роботу над створенням криптовалюти, інші центробанки також задумалися про випуск аналогічних фінансових інструментів.

Згідно з дослідженням, ще однією країною, яка активно розвиває «роздрібну» CBDC, стала Україна. Національний банк України (НБУ) успішно протестував «цифрову гривню» протягом чотирьох місяців 2018 року. В ході тесту НБУ «випустив» 5443 електронних гривні, які були задіяні на 79 гаманцях на смартфонах. Гаманці можна було додатково поповнити через платіжну систему «Простір», інтегровану в платформу CBDC. Користувачі могли переводити цифрові гроші між гаманцями, поповнювати баланс мобільних номерів оператора LifeCell і робити благодійні пожертви.

Сама платформа була побудована на приватній версії протоколу Stellar і мала два рівні: на першому НБУ в односторонньому порядку керував реєстром, на другому банки і фінансові установи управляли операціями [6].

Дослідники вважають, що країна, яка першою випустить національну криптовалюту, стане лідером ринку. Цифровий актив зробить розрахунки дешевше та швидше, а в умовах пандемії – ще й безпечнішими.

Література:

1. Proceeding with caution - a survey on central bank digital currency: веб-сайт. URL: <https://www.bis.org/publ/bppdf/bispap101.htm> (дата звернення 04.11.2020).
2. Криптовалюта CBDC: что это и каковы перспективы: веб-сайт. URL: <https://beincrypto.ru/learn/vse-что-nuzhno-znat-o-cbdc> (дата звернення 04.11.2020).
3. E-krona | Sveriges Riksbank: веб-сайт. URL: <https://www.riksbank.se/en-gb/payments--cash/e-krona> (дата звернення 04.11.2020).
4. Uruguayan e-Peso on the context of financial inclusion - licandro_pres: веб-сайт. URL: https://www.bis.org/events/eopix_1810/licandro_pres.pdf (дата звернення 04.11.2020).

5. Digital Yuan Archives - CoinDesk: веб-сайт. URL: <https://www.coindesk.com/tag/digital-yuan> (дата звернення 04.11.2020).

6. Макроекономічний та монетарний огляд - Analytical Report on E-hryvnia: веб-сайт. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Analytical%20Report%20on%20E-hryvnia.pdf (дата звернення 04.11.2020).

Заярнюк О. В.

канд.екон. наук, доцент кафедри економіки, менеджменту та комерційної діяльності

Сторожук О. В.

канд.екон. наук, доцент кафедри економіки, менеджменту та комерційної діяльності

Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький, Україна

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ДОСВІД КАНАДИ І МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ УКРАЇНИ

Формування і розвиток екосистеми агропромислового комплексу (АПК) України передбачає активізацію його внутрішнього потенціалу, оскільки низький рівень інноваційної активності підприємств АПК негативно впливає на його конкурентоспроможність і гальмує реалізацію інноваційного сценарію розвитку національної економіки загалом. З іншого боку, потужним фактором інноваційного розвитку, фінансово-економічної підтримки, мінімізації фінансових ризиків, забезпечення стійкого функціонування екосистеми АПК є держава. Тому розробка і реалізація дієвих інструментів державного регулювання інноваційного розвитку АПК, спрямованих на активізацію і нарощування її інноваційного потенціалу є на сьогодні об'єктивною необхідністю.

Як відомо, у державному бюджеті України на 2020 рік передбачено обсяг бюджетної підтримки агропромислового комплексу на рівні 4 млрд гривень. Щоправда, це не відповідає показнику 1% ВВП і реальній потребі у бюджетній підтримці розвитку екосистеми АПК нашої країни [1].

Відразу підкреслимо, що зарубіжний досвід свідчить про те, що, в принципі, в світі немає країн, які не підтримують розвиток власного сільськогосподарського виробництва. Певна річ, залежно від рівня свого соціально-економічного розвитку, в різних країнах варіюються розміри виплат і програм державної підтримки АПК.

У дослідженні зарубіжного досвіду державної підтримки аграрних підприємств, на наш погляд, значний інтерес становить досвід Канади, яка займає третю позицію в світі з експорту сільськогосподарської продукції. У Канаді, як і в Україні, більша частина сільськогосподарських земель, близько 65%, знаходиться не у власності, а в користуванні аграріїв (в приватній

власності – менше 10% землі, вся інша земля – в державній власності) [2].

Ефективність політики державної підтримки аграрних підприємств Канади є важливим фактором благополуччя держави і основою сталого соціально-економічного розвитку. Продукти харчування канадського виробництва в усьому світі визнані найвищими стандартами якості та безпечності. Аграрний сектор Канади створив 12,5% робочих місць по всій країні, є рушієм економіки, особливо в сільських громадах [3].

Продовольча політика Канади спрямована на виконання своїх зобов'язань відповідно до Цілей сталого розвитку Організації Об'єднаних Націй, включаючи боротьбу з голодом, зміцнення здоров'я, скорочення харчових відходів та заохочення стійкої харчової системи. Тому сільське господарство Канади отримує значну державну підтримку, яка щорічно варіюється в межах 6-8 млрд дол. США. На безпосереднє субсидування фермерів уряд Канади витрачає понад один мільярд дол. США [2].

Однією з пріоритетних сфер політики державної підтримки аграрних підприємств в Канаді є нівелювання різних аграрних ризиків. Ключовою в цьому напрямку є програма страхування прибутку сільськогосподарських підприємств. Програмою гарантується отримання аграрієм прибутку в розмірі не менше 70% середньої маржі за 5 останніх років. Якщо прибуток менше, фермеру виплачується компенсація [4].

Окрім того, в рамках державної підтримки агропромислового комплексу, значна увага в Канаді приділяється фінансуванню науково-дослідних робіт, тому щорічно держава інвестує сотні мільйонів доларів США в різні наукові дослідження і розробки в галузі розвитку сільського господарства. Крім цього, до 2021 року уряд Канади запланував забезпечити покриття широкосмуговим доступом до Інтернету до 90% населення [5]. Це дасть змогу, окрім іншого, забезпечити стабільне функціонування сучасної сільськогосподарської техніки в аграрних регіонах країни.

Отже, державне регулювання та підтримка агропромислового комплексу є пріоритетними напрямками економічної політики розвинених країн світу. Аналіз аграрної політики Канади показав, що головною метою державної підтримки аграрних підприємств є підвищення конкурентоспроможності сільгоспвиробників на внутрішньому і зовнішньому ринках, передусім за рахунок модернізації і створення сприятливих умов для розвитку аграрної екосистеми країни, а також посилення орієнтації виробників на прибуток.

На основі вивчення нами зарубіжного досвіду для удосконалення державної підтримки аграрних підприємств в Україні можна запропонувати наступне:

по-перше, збільшити обсяги фінансування субсидій фермерським господарствам на оброблювану землю, дотацій на придбання сільськогосподарської техніки; забезпечити фінансування розвитку виробничої та соціальної інфраструктури на селі, аграрної освіти, маркетингу і просування української сільськогосподарської продукції за кордон;

по-друге, передбачити достатнє бюджетне фінансування на проведення науково-дослідних робіт, пов'язаних з розробкою нової техніки та технологій

для сільського господарства, з вдосконаленням економічної організації аграрного виробництва.

Література:

1. Державна підтримка агросектору на 2020-2025 роки – стежите за руками законотворців. URL:<https://agropolit.com/spetsproekty/751-derjavna-pidtrimki-agrosektoru-na-2020-2025-roki--slidkuyte-za-rukami-zakonotvortsiv>(дата звернення: 25.10.2020).
2. Международный обзор госдотаций аграриям URL:<https://smebanking.news/ru/18320-mezhdunarodnyj-obzor-gosdotacij-agrariyam/>(дата звернення: 26.10.2020).
3. <https://www.canada.ca/en/campaign/food-policy.html>(дата звернення: 26.10.2020).
4. Канада, Джерри Ритз министр сельского хозяйства и агропромышленного комплекса Канады (интервью). URL: <http://www.agriculture-internationale.com/ru/russian/y%D1%87%D1%80%D0%B5%D0%B6%D0%B4%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F.html>(дата звернення: 26.10.2020).
5. В Канаде интернет приравняли к услугам первой необходимости. URL:<https://nashvancouver.com/v-kanade-internet-priravnyali-k-uslugam-pervoj-neobходimosti/>(дата звернення: 28.10.2020).

Іваніцька Д. Ю.

здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня
Науковий керівник: **Кравченко В. П.**, канд. екон. наук, доцент кафедри
фінансів, банківської справи та страхування
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький, Україна

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА РІВЕНЬ ВІДСОТКОВОЇ СТАВКИ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ

Розвиток іпотечного кредитування є важливим, актуальним завданням у подальшому реформуванні економіки, створення адекватного сучасним вимогам фінансового ринку з відповідною структурою та інституціональними складовими. Водночас розвиток іпотечного ринку вирішує як економічні проблеми активізації та ефективного використання фінансових ресурсів, так і соціальні щодо залучення соціальних верств населення до задоволення своїх потреб через механізм фінансового ринку [1].

В Україні існує послідовна позиція щодо концепції розвитку іпотечного кредитування. Процентна політика на макроекономічному рівні являє собою сукупність заходів в області процента, що направлені на забезпечення рентабельності банківської системи та забезпечення оптимальних темпів розвитку економіки. Проведення політики на макроекономічному рівні, як правило, здійснює центральний банк країни. Процентна політика НБУ визначається цілями і задачами грошово-кредитної політики держави, а та в свою чергу – процесами, що відбуваються в економіці, і тими задачами, що ставляться на певних етапах її розвитку [2].

Іпотечні процентні ставки мають значний вплив на загальну довгострокову вартість придбання житла за рахунок фінансування. З одного боку, позичальники шукають найнижчі можливі ставки, з іншого, іпотечні кредитори повинні управляти своїм ризиком за допомогою процентних ставок, які вони нараховують.

Розглянемо фактори, які мають вплив на рівень відсоткової ставки по іпотеці. Всі вони в тій чи іншій формі представляють основні правила попиту та пропозиції [3]:

Інфляція. Поступове зростання цін внаслідок інфляції є важливим фактором загальної економіки та критичним фактором для іпотечних кредиторів. Інфляція з часом зменшує купівельну спроможність гривні. Як правило, іпотечні кредитори повинні підтримувати процентні ставки на рівні, який є принаймні достатнім для подолання зниження купівельної спроможності через інфляцію, щоб гарантувати, що їх процентний дохід представляє реальний чистий прибуток.

Наприклад, якщо іпотечні ставки становлять 7%, але рівень річної інфляції становить 2%, реальна віддача позики з точки зору купівельної спроможності гривні, яку кредитор отримує назад, становить лише 5%. Тому банки-кредитори ретельно відстежують рівень інфляції та відповідно коригують ставки.

Рівень економічного зростання. Показники економічного зростання, такі як валовий внутрішній продукт (ВВП) та рівень зайнятості, також впливають на іпотечні ставки. Вищі рівні економічного зростання, як правило, призводять до вищих доходів та вищих рівнів споживчих витрат, включаючи більшу кількість споживачів, які шукають іпотечні позики для придбання житла. Але зростання загального попиту на іпотечні кредити, як правило, сприяє підвищенню ставок.

Причина полягає в тому, що кредитори мають лише стільки грошей, щоб їх позичити. Якщо зайнятість та заробітна плата знижуються, це може призвести до зменшення попиту на іпотечні кредити, це в свою чергу буде чинити тиск на зниження процентних ставок, що пропонуються банками-кредиторами.

Тенденції та умови на ринку житла також впливають на іпотечні ставки. Коли зменшується пропозиція первинного ринку житла або пропонується вторинний, відбувається зменшення купівлі житла, що призводить до зниження попиту на іпотечні кредити та тиску на зниження процентних ставок.

Також тенденція, яка чинить знижувальний тиск на ставки, полягає у зростанні кількості споживачів, які віддають перевагу оренді, а не купівлі житла. Такі зміни у доступності будинків та споживчому попиті впливають на рівень відсоткових ставок.

Облікова ставка НБУ — це базисна ставка рефінансування, яка застосовується при кредитуванні комерційних банків. Останні встановлюють процентну ставку за кредитними операціями, як правило, вищою за облікову ставку. Однак це не є обов'язковою нормою. Якщо банк має дешевші ресурси, він може встановити нижчі процентні ставки для своїх кредитів [4].

Підвищення рівня облікової ставки веде до подорожчання кредитів НБУ

для комерційних банків. У цьому випадку комерційні банки прагнуть компенсувати свої втрати, викликані зростанням облікової ставки, шляхом підвищення ставок за наданими кредитами. Зниження НБУ рівня облікової ставки має зворотній вплив – воно стимулює зростання попиту на кредит зі сторони комерційних банків, призводить до зростання обсягів рефінансування. Така залежність має вплив і на відсотки за кредитами, що надаються комерційними банками [5].

Зменшення облікової ставки важливий але не єдиний крок до доступної іпотеки. Реальне здешевлення кредитів можливе лише після суттєвого зменшення вартості ресурсної бази банків, а саме: накопичення власного капіталу і спроможності залучати значні кошти (дешеві довгі ресурси під помірковані відсотки за депозитними програмами). Але, з останнім в банках виникають проблеми, українці не завжди готові нести до банків вільні кошти, приміром, під 3-4% річних у гривні.

Також, розвиток іпотечного кредитування в Україні стримується існуванням ряду проблем, що не дозволяють повною мірою використовувати іпотеку як гарантію своєчасного повернення банківських позик і не сприяють розвитку іпотечного кредитування. Зокрема, на стримування розвитку іпотечного кредитування впливає обмежений платоспроможний попит населення. Грошові витрати та заощадження громадян України є надзвичайно низькими. За таких обсягів витрат внутрішній ринок країни залишається дуже вузьким. Недостатні темпи будівництва житла, висока динаміка зростання вартості нерухомості значно перевищує зростання доходів населення. Не менш важливі й психологічні фактори, головним із яких є менталітет значної частини населення, що полягає у небажанні жити в борг [6].

За результатами дослідження слід зазначити, що ринок іпотечного кредитування може створюватися в умовах поступового поліпшення таких базових макроекономічних показників, як: зростання валового внутрішнього продукту, низькі темпи інфляції, стабільність національної валюти, підвищення зацікавленості внутрішніх інвесторів у вкладенні коштів у боргові цінні папери, що дасть змогу забезпечити динамічний його розвиток.

Література:

1. Марачевська А.В. Механізм активізації іпотечного житлового кредитування молоді: дис. к.е.н.: 08.00.08/ Харківський нац. економ. ун-т імені Семена Кузнеця. м. Харків, 2018. 250 с.
2. Остропольська Є. В. Роль та значення процентної політики банку в забезпеченні ефективного функціонування банківської сфери України. Ефективна економіка. 2015. № 9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4312>(дата звернення: 02.11.2020).
3. Реальна вартість кредитів більша за іпотечну ставку; FinClub веб-сайт. URL: <https://finclub.net/ua/news/realna-vartist-kredytiv-bilsha-za-ipotechnu-stavku.html> (дата звернення: 03.11.2020).
4. НБУ про облікову ставку: Подальші рішення залежать від ситуації з коронавірусом. Економічна правда веб-сайт. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2020/09/17/665241/> (дата звернення: 31.10.2020).
5. Як Національний банк може впливати на інфляцію, використовуючи облікову

ставку. НБУ веб-сайт. URL: <https://bank.gov.ua/ua/monetary/about/keyrate-inflat> (дата звернення: 03.11.2020).

6. У НБУ пояснили проблеми з іпотечним кредитуванням. Укрінформ веб-сайт. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2840013-u-nbu-poasnili-problemi-z-ipotecnim-kredituvannam.html> (дата звернення: 30.10.2020).

Ігнашкіна Т. Б.

канд. екон. наук, доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т. Г. Беня

Душина Л. М.

канд. техн. наук, доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т. Г. Беня

Національна металургійна академія України

м. Дніпро, Україна

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Успішний розвиток будь-якого промислового підприємства, забезпечення конкурентоспроможності продукції, що ним випускається, залежить в значній мірі від того, чи достатнім є обсяг виробничих запасів та наскільки раціональним є їх використання. Те ж саме відноситься й до підприємств металургійної галузі, яка знаходиться сьогодні у глибокій кризі, що потребує впровадження заходів антикризового менеджменту взагалі, й зокрема, системи менеджменту виробничими запасами. Основною метою останнього є оптимізація запасів, оскільки підприємство несе значні витрати як при надмірній, так і при мінімальній їх кількості.

Загальновідомо, що виробництво металургійної продукції є досить матеріаломістким. Частка матеріальних витрат у загальних операційних витратах, розрахована за даними офіційної фінансової звітності провідних металургійних підприємств за 2019 р. («Азовсталь», «Запоріжсталь», Дніпровський та Маріупольський металургійні комбінати, «АрселорМіттал Кривий Ріг», Дніпровський металургійний завод), знаходилась в межах 65-82%. Це, у свою чергу, обумовлює й значні обсяги виробничих запасів, питома вага яких у загальній їх вартості становила 40-60%.

Теоретико-методичні і практичні проблеми управління запасами знайшли широке висвітлення серед наукової спільноти і практичних фахівців [1-4 та інші]. Не ставлячи за мету виконати всеохоплюючий аналіз методів управління запасами, розглянемо їх з урахуванням ступеня прийнятності для металургійних підприємств, зокрема, для запасів основної сировини і матеріалів та інших товарно-матеріальних цінностей, у тому числі, запасних частин.

Фахівцями виділяються такі групи систем управління запасами:

- 1) логістичні системи управління запасами;
- 2) нормативні системи управління запасами;
- 3) системи управління багатомітенклатурними запасами.

До першої групи відносять системи: а) з фіксованим розміром замовлення; б) з фіксованим інтервалом часу між замовленнями; в) з встановленою періодичністю поповнення запасів до постійного рівня; г) «мінімум-максимум».

Як витікає із самої назви системи а) особливістю її є те, що основним параметром виступає строго фіксований, економічно обґрунтований розмір замовлення з критерієм оптимізації – мінімум витрат на зберігання запасів і відновлення замовлення. При цьому на випадок затримки поставок чергової партії ресурсу передбачено страховий запас. Поряд з перевагами (простота, відносно менші витрати на доставку й утримання запасів) система має недоліки: обмеженість з точки зору реальних умов функціонування і взаємодії «постачальник-замовник»; необхідність безперервного складського обліку поточного запасу, відповідно, підвищених витрат з цієї причини; сталість періоду заготівлі. Умови використання даної системи для управління виробничими запасами на промислових підприємствах: по-перше, при непропорційності витрат матеріалів обсягу випуску готової продукції, але при цьому обов'язковості їх на складі з-за неприпустимості зупинки виробничого процесу; по-друге, при пропорційності витрат матеріалів і залежності від випуску готової продукції.

Сутність системи б) полягає в тому, що підприємство замовляє поставки матеріалів в конкретні моменти часу через рівні його проміжки (інтервали). При такій системі немає необхідності у систематичному контролі складських запасів, проте: потрібно робити замовлення й на незначну у кількісному вимірі партію матеріалів; неможливо уникнути дефіциту матеріалів на складі у разі кон'юнктурних змін; підвищені витрати на утримання площ під запаси на складі у випадках високого рівня максимально бажаного запасу. Для промислових підприємств система є ефективною за умови наявності постійного попиту на їх продукцію і невисоких транспортних витрат.

Система в) передбачає сумісне використання перших двох систем, що дозволяє уникнути дефіциту в запасах матеріалів при непрогнозованій зміні попиту на товар, але потребує регулярного контролю складських запасів і пов'язаних з цим підвищених витрат. В умовах промислового підприємства можливе використання даної системи для матеріалів, витрата яких непропорційно залежить від випуску готової продукції, але їх наявність на складі є обов'язковою, щоб включити зупинку виробничого процесу.

Система «міні-максу» передбачає встановлення двох рівнів запасів – мінімального і максимального. Постійний інтервал між замовленнями встановлено як в системі з фіксованим інтервалом між замовленнями, а відслідковування мінімального (порогового) рівня запасів здійснюється за системою з фіксованим розміром замовлення. Такий підхід унеможливорює наявність зайвих запасів, але потребує додаткових витрат на проведення моніторингу їх порогового рівня. В управлінні виробничими запасами на промислових підприємствах ця система може бути застосована для матеріаломістких виробництв, витрата матеріалів для яких пропорційно залежить від випуску готової продукції.

Провівши аналіз основних логістичних систем управління запасами,

необхідно відзначити, що традиційна система бухгалтерського обліку, заснована на методах розподілу сукупних витрат, не дозволяє точно визначити затримки, пов'язані із закупівлею певного матеріалу. Неправильне обчислення витрат замовлення і зберігання призводить до зміни їх відношення, а, отже, і до порушення оптимальності запасів.

Нормативна система управління запасами передбачає розробку і використання нормативної бази, основними вихідними елементами якої є норми витрат окремих видів матеріальних ресурсів на виробництво одиниці продукції, ціни на ці ресурси, норми запасу матеріалів у днях, обсяги виробництва продукції. Вона дозволяє визначити оптимально необхідний розмір запасу, забезпечуючи тим самим ритмічність постачання, ефективне використання обігових коштів, своєчасне виявлення дефіцитних категорій матеріалів або понаднормованих запасів. Проте не для усіх категорій товарно-матеріальних цінностей можна встановити витратні коефіцієнти; до того ж метод є досить трудомістким. В умовах промислових підприємств, зокрема, металургійних метод прямого розрахунку нормативів обігових коштів є досить поширеним для сировини і матеріалів, що є основною субстанцією продукції.

Специфіка виробництва промислової продукції, у тому числі, металургійної полягає в наявності дуже широкої номенклатури запасів матеріалів, якими забезпечуються як основні, так і допоміжні структурні підрозділи. У цих умовах доцільно використовувати систему управління багатомноменклатурними запасами, зокрема вибіркоче управління. Сутність останнього полягає у класифікації запасів з виділенням певної кількості груп в залежності, наприклад, від інтенсивності споживання або їх вартості, і застосуванні до кожної з них різних методів управління.

Аналіз систем управління запасами свідчить, що не всі вони можуть бути пристосовані для металургійних підприємств, і навіть, ті, що можуть бути використані, потребують удосконалення з огляду на конкретні умови виробництва. З урахуванням цього напрямом подальшого дослідження є удосконалення системи управління допоміжними матеріалами та запчастинами, що використовуються для ремонтів основних засобів.

Література:

1. Бауэрсокс Доналд Дж., Клосс Дейвид Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок. 2-е изд. Пер. з англ. М.М. Барышниковой, Б.С. Пинскера. М. : Олимп-Бизнес, 2008. 640 с.
2. Бесараб Д.А. Модели управления запасами предприятия в системе вартісно-орієнтованого управління. *Економіка і регіон*. 2014. № 3 (46). 2014. С. 89-93.
3. Крикавський Є., Похильченко О., Фертч М. Логістика та управління ланцюгами поставок: Навч. посібник. Львів : Львівська політехніка, 2017. 844 с.
4. Маркозов Д.О. Математична модель оптимізації вартості і терміну управління багатомноменклатурними запасами. *Вісник НТУ «ХПІ»*. 2014. № 17 (1060). С. 56-62.
5. Перебийніс В.І., Дроботя Я.А. Логістичне управління запасами на підприємствах: монографія. Полтава : ПУЕТ, 2012. 279 с.

ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА ТА ДЖЕРЕЛА ЙОГО ФОРМУВАННЯ

Трансформаційні процеси національного та світового розвитку відображають посилення фінансової глобалізації та активізацію руху різних форм та видів фінансових ресурсів. Відповідно посилюється значення фінансового потенціалу для забезпечення діяльності, формування й реалізації стратегічних та тактичних цілей економічних суб'єктів. Фінансовий потенціал стає чинником, що впливає на фінансові, кредитні, інвестиційні, інтеграційні та інші відносини між економічними суб'єктами у процесі їх діяльності на різних рівнях та сферах функціонування.

Метою дослідження є висвітлення особливостей фінансового потенціалу підприємства та джерел його формування.

Функціонування та розвиток будь-якого суб'єкта господарювання є можливим лише за наявності певного потенціалу, перш за все фінансового. Серед науковців не існує єдиної позиції щодо сутності поняття “фінансовий потенціал підприємства”, його формування та використання.

Сичов М. і Таксир К. виділяють ресурсний і результативний підходи до формування фінансового потенціалу [6]. Ресурсний підхід ґрунтується на методах кількісної інтерпретації фінансових результатів і виявлення прихованих можливостей, тобто наявних резервів, та їх залучення в умовах практичної діяльності. Другий методологічний підхід – результативний, передбачає досягнення найвищих результатів при фіксованому обсязі та використанні всіх видів ресурсів. Очевидно, що обидва підходи слід розглядати в їх взаємозв'язку і взаємозумовленості [2].

Зазначимо, що у більшості публікацій одна група авторів ототожнює фінансовий потенціал з фінансовими ресурсами, а друга – із фінансовим капіталом. Проте між ними є суттєва відмінність, яка проявляється через елементний склад, структуру, джерела формування та фактори впливу. На основі опрацьованих літературних джерел окреслено дещо інші підходи. Серед представлених визначень сутності категорії «фінансовий потенціал» на рівні підприємства найбільшого поширення набув ресурсний підхід, який не враховує вплив управлінських рішень на його стан. Згідно даного підходу фінансовий потенціал є складовою загального економічного потенціалу підприємства та визначає його як здатність до оптимізації фінансової системи із залученням та використанням фінансових ресурсів [1].

Отже, на підставі аналізу наукових джерел можна визначити основні риси фінансового потенціалу, а саме [4]:

- фінансовий потенціал є ширшим поняттям, ніж фінансові ресурси

підприємства;

- фінансовий потенціал визначає фінансові можливості підприємства і їх реалізацію за певних умов;

- фінансовий потенціал впливає на фінансову стійкість та конкурентоспроможність підприємства;

- фінансовий потенціал передбачає досягнення позитивних фінансових результатів внаслідок його використання.

Таким чином, ми приєднуємося до наукової точки зору, що фінансовий потенціал підприємства – це сукупність наявних фінансових ресурсів і можливостей підприємства щодо їхнього подальшого нарощування шляхом своєчасної адаптації до зовнішніх і внутрішніх змін з урахуванням галузевих особливостей, рівня ділової активності, інвестиційної привабливості за умови забезпечення фінансової безпеки [1].

Фінансовий потенціал виконує наступні функції [5]:

- розподільчу – забезпечує розподіл та перерозподіл фінансових активів між суб'єктами економічних відносин відповідно до попиту, пропозиції, потреб, доцільності, мотивації, цілей та стратегії розвитку;

- відтворювальну – формує достатню кількість фінансових активів у розпорядженні суб'єктів економічних відносин для забезпечення їх фінансово-господарської діяльності;

- контрольну – забезпечує контроль за формуванням, накопиченням, використанням та відтворенням фінансових активів суб'єкта економічних відносин відповідно до діючої нормативно-правової бази, поточних та довгострокових пріоритетів його розвитку;

- індикативну – дозволяє визначати фінансовий стан, тенденції, ризики, спроможність суб'єкта економічних відносин забезпечити процес відтворення для виконання завдань та цілей.

Для ефективного здійснення фінансово-господарської діяльності підприємства важливою умовою є значний рівень фінансового потенціалу, який формується як за рахунок власних ресурсів, так і за рахунок залучених. Формування фінансового потенціалу підприємства є визначальною умовою його ефективного функціонування. При цьому власні джерела фінансування становлять основу фінансового потенціалу. Але важливим інструментом фінансування діяльності підприємства є позиковий капітал, який дозволяє збільшити обсяги функціонування підприємств і який формується за рахунок фінансових ресурсів, залучених на умовах позики.

Аналіз динаміки обсягів фінансових ресурсів великих та середніх підприємств показав, що протягом 2016-2018 рр. в Україні відбувся приріст фінансових ресурсів підприємств: в 2017 р. порівняно з 2016 р. на 357676,6 млн. грн., або на 5,2%, а в 2018 р. відповідно до 2017 р. на 540324,7 млн. грн., або на 7,5%. Відповідно, в структурі фінансових ресурсів у 2018 р., як і у 2016-2017 рр. найбільшу питому вагу займає позиковий капітал – 70,5%. Частка власного капіталу протягом 2016-2018 рр. зменшилася на 2,8% і склала 29,5%, що свідчить про залежність підприємств від позикового капіталу [3].

Величина власного капіталу великих та середніх підприємств у 2018 р. порівняно з 2016 р. збільшилася на 71008,9 млн. грн. або на 3,2%, а позикового

– на 826992,4 млн. грн. або на 17,8 %. Таким чином, темп росту позикового капіталу є більшим, ніж власного, що свідчить про підвищення ступеня фінансової залежності підприємств від зовнішніх кредиторів. Протягом 2016-2018 рр. поточні зобов'язання великих та середніх підприємств мали тенденцію до збільшення. Так, в 2018 р. їх величина досягла 4324276,5 млн. грн., тобто зросла у порівнянні з 2017 р. на 446844,8 млн. грн. або на 11,5 %, а в 2017 р. відповідно до 2016 р. на 470697,5 млн. грн. або на 13,8 %. З довгостроковими зобов'язаннями підприємств прослідковується інша тенденція: їх величина в 2018 р. порівняно з 2017 р. зменшилася на 18096,2 млн. грн. або на 1,6 %, а в 2017 р. відповідно до 2016 р. на 71578,8 млн. грн. або на 5,7 % [3].

Таким чином, рівень фінансового потенціалу підприємства залежить не лише від успішного його формування, а і від ефективної політики його використання. Системний підхід до поєднання цих двох складових забезпечує нарощування фінансового потенціалу підприємства, що позитивно впливає на його фінансову безпеку і гарантує подальший розвиток і своєчасну адаптацію до зовнішніх змін і тенденцій.

Література:

1. Вишнеvsька О. М., Костирко А. Г. Фінансовий потенціал сільськогосподарських підприємств: теоретичні і практичні аспекти : монографія. Миколаїв : ФОП Швець В.М. 2017. 268 с.
2. Гончаренко М. В. Еволюція сутності фінансового потенціалу розвитку територій. *Теорія та практика державного управління*. 2013. Вип. 3. С. 163-171.
3. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва, 2018 рік. Статистичний збірник. Київ : Державна служба статистики України, 2019. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> .
4. Куліш Г. П., Чепка В. В. Фінансовий потенціал підприємства та його роль в умовах нестабільності економіки. *Статистика України*. 2017. № 1. С. 29-35. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/su_2017_1_6
5. Кучер Г. В. Фінансовий потенціал як економічна категорія. *Актуальні проблеми економіки*. 2014. № 9. С. 46-52. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2014_9_6
6. Финансовый баланс территории и его использование / под ред. Н. Г. Сычова, К. И. Таксира. М : Финансы и статистика, 2003. 336 с.

Колотуха С. М.

канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Уманський національний університет садівництва

Гвоздєй Н. І.

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

ОПТИМІЗАЦІЯ ДЖЕРЕЛ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

В умовах ринкової економіки аграрні підприємства можуть використовувати кілька джерел формування фінансових ресурсів. Найголовнішим джерелом є власні кошти підприємства, які матеріалізуються в його майно і частково функціонують у сфері обігу. Але нерідко аграрні підприємства не мають достатніх власних коштів для інвестування виробництва, яке диктується виробничою необхідністю, тому вони вдаються до кредитів банку, випуску власних облігацій тощо, залучаючи цим самим позичкові ресурси для формування свого капіталу в обмін на виплату процентів. В окремих випадках джерелами формування фінансових ресурсів можуть бути пайові внески засновників (учасників) підприємств, грошові кошти, що надходять як пожертвування, благодійні та спонсорські внески.

Важливою є розробка системи критеріїв, за допомогою яких оцінюються переваги й недоліки залучення позичкового та власного капіталу, зовнішніх і внутрішніх джерел фінансування.

До основних критеріїв належать такі [1]:

1. Прибуток і рентабельність. Слід передбачити, як вплине певна форма фінансування на результати діяльності підприємства.

2. Ліквідність. Фінансовий відділ має розрахувати, як вплине форма фінансування на рівень теперішньої та майбутньої платоспроможності підприємства.

3. Незалежність. Вибираючи форму фінансування, слід прогнозувати, як це вплине на рівень самостійності підприємства при використанні коштів, на збереження інформаційної незалежності та контроль над підприємством у цілому. Крім того, необхідно виявляти можливі ризики, зокрема, ризик порушення структури капіталу.

4. Накладні витрати, пов'язані із залученням коштів. Наприклад, витрати на обов'язкові аудиторські перевірки тощо.

5. Мінімізація оподаткування. Доцільно вибирати таку форму фінансування, яка дасть найбільший ефект з точки зору зменшення податкових платежів. Податковий фактор слід розглядати у контексті його впливу на вартість залучення капіталу в цілому.

6. Об'єктивні обмеження: відсутність кредитного забезпечення, необхідного для залучення позичок, низький рівень кредитоспроможності, законодавчі обмеження щодо використання тієї чи іншої форми фінансування,

договірні обмеження тощо .

Процес оптимізації структури джерел фінансових ресурсів являє собою формування такого співвідношення власного і позикового капіталу, яке забезпечує досягнення максимальної рентабельності основного капіталу при мінімальній вартості джерел фінансування за умови достатньої фінансової стійкості.

Метод оптимізації структури капіталу за критерієм максимізації рівня прогнозованої фінансової рентабельності передбачає використання механізму фінансового левериджу.

Дія фінансового важеля полягає у тому, що підприємство, використовуючи позичені кошти, змінює чисту рентабельність власного капіталу і свої дивідендні можливості. Коли підприємство бере борг, то воно зобов'язується сплатити відсотки і в майбутньому погасити суму боргу. Ці відсотки вираховують з оподаткованого прибутку і збільшують його величину для інвесторів. Однак чим більше боргів має підприємство у структурі свого капіталу – тим вищий фінансовий ризик. Це означає, що, незалежно від рівня доходу від своїх операцій, підприємство має сплачувати як основну суму боргу, так і відсотки за нього, коли настає термін погашення. На практиці такі дослідження треба використовувати при прийнятті рішень про структуру капіталу [2].

Розрахуємо ефект фінансового важеля для сільськогосподарських підприємств Уманського району протягом періоду 2015-2019 років (табл. 1).

Таблиця 1 - Характеристика ефекту фінансового важеля для сільськогосподарських підприємств Уманського району за роками

Показник	2015	2016	2017	2018	2019
Коефіцієнт валової рентабельності активів, %	50,6	74,3	60,9	71,1	77,3
Середня розрахункова ставка відсотку для юридичних осіб	26	28	24	24	26
Позикові джерела фінансових ресурсів, тис. грн.	137894	186920	82249	71599	52689
Власні джерела фінансових ресурсів, тис. грн.	338363	537410	529449	450643	469512
Диференціал фінансового важеля	24,6	46,3	36,9	47,1	51,3
Плече фінансового важеля	0,41	0,35	0,16	0,16	0,11
Ефект фінансового важеля	10,01	16,09	5,74	7,48	5,76

На основі даних, представлених в таблиці 1 можна зробити наступні висновки: так як диференціал фінансового важеля є головною умовою, що формує позитивний ефект фінансового важеля, перевищення валової рентабельності активів над середньою ставкою відсотку за кредит дало змогу отримати позитивний диференціал, а відповідно і ефект фінансового важеля в усі роки досліджуваного періоду.

В 2019 році ефект фінансового важеля знизився до значення 5,76, що є нижчим, ніж у 2018 р. та 2015 р. Найнижчим значення даного показника було в 2017 році, коли підприємства мали найвищу заборгованість за довгостроковими

кредитами – 28264,0 тис. грн.

Таким чином, в процесі розв’язання проблеми формування фінансових ресурсів одним з важливих питань, які доводиться вирішувати підприємствам, є співвідношення часток внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування. Таке співвідношення слід визначати на підставі оцінки очікуваної норми прибутку на власний капітал, який підприємство використовує в процесі виробництва, та відсоткової ставки за кредит. Перевищення останнього показника над першим зумовлює доцільність надання переваги використанню власних коштів і зменшення частки позичкового капіталу, що сприятиме зростанню рівня рентабельності власного капіталу [3, с. 355].

Визначення ефекту фінансового левериджу при розрахунку норми прибутку на власний капітал дозволяє визначити граничну ставку відсотка, вище якої недоцільно використовувати кошти із зовнішніх джерел на платній основі. Позитивне значення диференціалу фінансового левериджу, що розраховується як різниця між нормою прибутку на авансований капітал та відсотковою ставкою за кредит, означає, що додаткове залучення позичкового капіталу підвищуватиме рентабельність власного капіталу, і навпаки [4, с. 51].

Звідси, вигідність залучення додаткових обсягів коштів для фінансування діяльності за рахунок позичкового капіталу забезпечуватиметься лише в тому випадку, коли вартість кредитних ресурсів не перевищуватиме норми прибутку на весь авансований капітал підприємства.

Спираючись на вищевикладене, зробимо висновки щодо величини відсоткової ставки, за якою досліджуваним підприємствам доцільно залучати фінансові ресурси на платній основі із зовнішніх джерел для фінансування виробничої діяльності. Розрахунок норми прибутку на авансований капітал свідчить, що при прийнятті рішення про фінансування господарської діяльності досліджуваним підприємствам слід надавати перевагу використанню власних коштів (табл. 2).

З метою формулювання остаточних висновків необхідно визначити зміну значень диференціалу фінансового левериджу, що показує, яка ставка відсотку за кредит може бути прийнятною для господарств в разі залучення ним позичкового капіталу на платній основі для фінансування.

Таблиця 2 - Розрахунок норми прибутку на авансований капітал в сільськогосподарських підприємствах Уманського району в 2019 році

№ п/п	Показники	Значення показника
1	Авансований капітал без вартості землі, тис. грн	408994
2	Площа ріллі, га	35355,6
3	Нормативна грошова оцінка ріллі для Черкаської області, грн за 1 га	39810
4	Авансований капітал з врахуванням вартості землі, тис. грн	1816500,4
5	Операційний прибуток, тис. грн	38534,0
6	Норма прибутку на авансований капітал, %	2,12

За умов господарювання, що склалися в досліджуваних підприємствах у 2019 році, граничним рівнем відсотку, при перевищенні котрого не вигідно

залучати кредитні кошти для фінансування господарської діяльності, є 2,12%, тобто при діючих відсоткових ставках за кредитами залучення капіталу ззовні є досить ризикованим для підприємств.

Отже, цим зумовлюється необхідність пошуку шляхів підвищення ролі внутрішніх джерел фінансових ресурсів.

У цілому, можна зробити висновок, що раціональне використання вільних фінансових ресурсів, поєднання внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування виробничої діяльності, пошук найефективніших напрямів фінансування сприятиме зміцненню фінансової стійкості досліджуваних підприємств та підвищенню рівня їх прибутковості.

Література:

1. Семенов А.Г. Методи оптимізації структури капіталу URL: <http://www.nbuv.gov.ua/>
2. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств. К.: КНЕУ, 2002. 624 с.
3. Андрійчук В. Г. Методологічні та методичні підходи до інтерпретації критерію залучення позичкового капіталу і вибору дисконтної ставки при обґрунтуванні інвестиційних проектів. Формування ринкової економіки : зб. наук. праць [Спец.вип.].К.:КНЕУ,2003.С.51-57.
4. Павловський М.А. Стратегія розвитку суспільства: Україна і світ (економіка, політологія, соціологія). К.: Техніка, 2001. 312.

Коротка М. Г.

заступник начальника фінансово-економічного управління
Головного управління Пенсійного фонду України в Кіровоградській області
м. Кропивницький, Україна

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ПЕНСІЙНОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ

Пенсійне забезпечення завжди займало одне з визначальних місць у житті суспільства та держави.

Не секрет, що солідарна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування України вже не перший рік стикається з проблемою нестачі фінансових ресурсів і не здатна забезпечувати належний рівень пенсійного забезпечення. Причиною цьому є хронічний дефіцит бюджету Пенсійного фонду, який спровокований складною демографічною ситуацією, міграційними процесами, переважанню чисельності осіб пенсійного віку над працюючими, «тіньовою» зайнятістю, кризовими явищами в економіці та ін. Значний негативний вплив спричинили анексія Російською Федерацією Криму і військові дії в окремих районах Донецької та Луганської областей. Чинна пенсійна система України є платоспроможною лише за умови фінансової підтримки з боку держави. Субсидування дефіциту бюджету Пенсійного фонду є найбільшим і постійно зростаючим напрямом витрачання коштів Державного бюджету.

Протягом останніх років спостерігається зростання показників бюджету Пенсійного фонду як за доходами так і за видатками. Так, видатки Пенсійного фонду у 2019 році становили 435,9 млрд. грн., що на 77,3 млрд. грн., або на 21,6%, більше порівняно з 2018 роком [1]. Стійке зростання обсягів видатків бюджету ПФУ носить інфляційний характер, що невідчутно відбивалося на добробуті пенсіонерів. Протягом 2019 року загальні доходи бюджету Пенсійного фонду становили 434,9 млрд. грн. (без урахування залишку на початок року). Порівняно з 2018 роком вони зросли на 82,7 млрд. грн., або на 19,6%. У структурі загальних доходів 241,8 млрд. грн. (55,6%) – це власні надходження, 193,1 млрд. грн. (44,4%) – кошти Державного бюджету. За 2019 рік власні надходження зросли порівняно з 2018 роком на 39,7 млрд. грн., або 19,6% [1]. Збалансування бюджету Пенсійного фонду України є найбільш гострою проблемою державного пенсійного страхування. Обсяг доходів упродовж останніх років є недостатнім для здійснення передбачених видатків.

Головною проблемою пенсійної системи України, на яку звертають увагу як національні експерти, так і представники міжнародних організацій, є не зростання загальних видатків Пенсійного фонду, а його дефіцит. Із загальної суми асигнувань з держбюджету у 2019 році на покриття дефіциту коштів Пенсійного фонду України спрямовано 40,0 млрд. грн., що на 7,9 млрд. грн. більше, ніж у 2018 році. Це пояснюється недостатністю власних коштів Пенсійного фонду України. Питома вага дефіциту коштів пенсійного фонду України у 2019 році в загальному обсязі видатків фонду становила 9,2% (у 2018 році – 10,3%, у 2016 – 19,2%). В обсязі ВВП дефіцит Пенсійного фонду становив: у 2019 році – 1,0%, у 2018 році – 1,1%, у 2017 – 1,9%, у 2016 – 3,3% [1].

Наразі бюджет ПФУ може бути збалансовано за допомогою двох складових: субвенцій з держбюджету та нарощування власних доходів. Балансування доходів ПФУ за рахунок держбюджету неминуче зменшить інші видатки держави: на освіту, охорону здоров'я, оборону тощо. Тому зусилля експертів та урядовців мають бути спрямовані на пошук шляхів до збільшення власних доходів ПФУ. Потенційними джерелами можуть бути: підвищення надходжень від сплати ЄСВ за діючою ставкою за рахунок збільшення кількості робочих місць та зростання заробітних плат; збільшення діючої ставки ЄСВ (цей крок міг би значно оздоровити фінансову ситуацію в ПФУ, проте він може бути сприйнятий бізнесом як наступ на права підприємців); підвищення платіжної дисципліни та стягнення заборгованості зі сплати платежів до Пенсійного фонду та ЄСВ, що на 1 січня 2020 р. становила 34 млрд. грн.; пошук додаткових джерел доходів [2, с. 20].

В якості додаткових джерел надходження грошових коштів до бюджету ПФУ експерти вказують: кошти від надання в оренду державних земель; податок на землю та будівлі; частина податку на доходи фізичних осіб; додаткові збори до бюджету ПФУ; збільшення плати за використання природних ресурсів; акцизи або експортні мита на сировинні товари [2, с. 24].

Частина експертів слушно вважає, що запровадження додаткових джерел наповнення бюджету ПФУ не відповідає меті і принципам пенсійного

страхування, оскільки об'єктом нарахування страхового внеску має бути фонд оплати праці, а не окремі види господарської діяльності. Загалом з цією тезою складно не погодитись. Але, беручи до уваги фінансовий стан солідарної пенсійної системи, держава вимушена йти на цей крок [2, с. 25].

В основі функціонування ПФУ як фінансового інституту повинен лежати виключно страховий принцип. Саме тому всі зусилля українського Уряду повинні бути спрямовані на пошук альтернативного механізму подолання фінансових труднощів, побудованого на раціональному та ефективному поєднанні розподільчої і накопичувальної складових пенсійної системи.

Солідарний рівень пенсійної системи ідеально функціонує за умови, коли одного пенсіонера «утримують» мінімум три працівника. Нині це співвідношення складає 1 : 0,8. А прогнози, на жаль, ще більш невтішні. За такої ситуації з 2007 року неможливо запровадити накопичувальну складову загальнообов'язкового державного пенсійного страхування. Проте, планується запровадження накопичувальної професійної системи з 01.01.2021 року для осіб, які працюють на підприємствах зі шкідливими умовами праці за рахунок сплати підвищеної ставки ЄСВ.

Довгостроковий ефект для пенсійної системи можуть мати заходи з уповільнення темпів скорочення і стабілізації чисельності населення шляхом зниження рівня смертності і стимулювання народжуваності.

Очевидно, що кожен працюючий повинен бути зацікавленим у створенні власної «фінансової подушки безпеки» на старість. Це можна реалізувати, зокрема, за допомогою системи недержавного пенсійного забезпечення, яка базується на засадах добровільної участі.

Недержавне пенсійне забезпечення здійснюється:

- недержавними пенсійними фондами – шляхом укладання пенсійних контрактів між адміністраторами фондів та вкладниками;
- страховими організаціями – шляхом укладання договорів страхування довічної пенсії, страхування ризику настання інвалідності або смерті учасника фонду;
- банківськими установами – шляхом укладання договорів про відкриття пенсійних депозитних рахунків.

З огляду на це цікавим вбачається діяльність компаній з накопичувального страхування життя, так зване «лайфове» страхування (від life – життя). На страховому ринку України діє кілька таких компаній з іноземним капіталом, що мають 150-200-річний досвід.

Перевагами «лайфових» страхових компаній є надійність та стабільність, яка забезпечується жорстким законодавчим контролем, проведенням щоквартального аудиту, обов'язковою наявністю перестраховиків, неможливістю використання страховою компанією резервів по страхуванню життя для погашення будь-яких своїх зобов'язань, крім тих, що мають бути виплачені по договорах страхування життя. Також на користь придбання страхових програм таких компаній слід назвати такі аргументи:

- людина сама в допустимих межах обирає у якому віці, на скільки років

(термін дії програми) і на яку суму вона забезпечує свій захист і накопичення і може вносити зміни (зменшити/збільшити суму, коригувати програму, розірвати договір);

- застрахована особа сама обирає вигодонабувачів і протягом всього терміну дії програми може їх змінювати;

- сплачені внески належать застрахованій особі, їх облік ведеться персоніфіковано, не входять до складу спадщини (передаються виключно вигодонабувачам у разі настання страхового випадку), не можуть бути арештовані та вилучені;

- можлива щорічна індексація страхового внеску на індекс інфляції (з метою уникнення знецінення коштів), при цьому страхова компанія на такий же відсоток збільшує страхову суму;

- на страхові внески розповсюджується податкова пільга, тому можливе повернення сплаченого податку на доходи фізичних осіб (18%);

- сума отриманих в майбутньому виплат залежить виключно від рішення самої людини, а не Уряду;

- по завершенню програми людина може забрати накопичені кошти одноразово, або оформити у вигляді щорічних/щоквартальних/щомісячних виплат, а решта буде знаходитись під % в управлінні компанією. Таким чином, за рахунок «роботи» складного відсотку сума виплат буде довічна, а залишок залишиться вигодонабувачам.

Отже, реформування пенсійної системи в Україні повинно бути пов'язане передусім із забезпеченням її платоспроможності та фінансової стійкості у довгостроковій перспективі, які можна досягти шляхом посилення дії страхових принципів у діючій солідарній системі, впровадження накопичувального страхового складника та ефективнішого функціонування системи недержавного пенсійного забезпечення. Переваги недержавного пенсійного забезпечення полягають у тому, що воно більш гнучко враховує зміни потреб страхувальників, знижує навантаження на бюджетну систему, сприяє розробці і розвитку механізмів інвестування в цінні папери, ефективно розподіляє капітал між галузями економіки, створює умови для стабільної діяльності фондового ринку.

Література:

1. Звіт про діяльність Пенсійного фонду України у 2019 році. URL: <https://www.pfu.gov.ua/2121256-zvit-pro-robotu-ta-vykonannya-byudzhetu-pensijnogo-fondu-ukrayiny-u-2019-rotsi/>

2. Коваль О.П. Реформування солідарної пенсійної системи України. Аналіт. доп. К: НІСД, 2020. – 28 с. URL: <https://niss.gov.ua/sites/default/files/2020-10/dopovid-reformuvannya-pensijnoyi-systemy.pdf>

Костенко В. Г.
асистент кафедри аудиту, обліку та оподаткування
Смоляник А. А.
здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький, Україна

ОБЛІК ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

У процесі управління сільськогосподарським підприємством найбільш важливу роль відіграє інформаційне забезпечення оперативного прийняття рішень, якість якого визначається раціональною організацією системи бухгалтерського обліку. Особливості сільськогосподарського виробництва накладають свій відбиток на бухгалтерський облік усіх господарських операцій і процесів підприємства, зокрема на облік його фінансових результатів.

Саме фінансовий результат є визначальною економічною категорією та головним вимірником ефективності роботи підприємства. Об'єктивне та правильне визначення фінансових результатів особливо в галузі сільського господарства завжди було предметом наукових дискусій як серед науковців, так і серед фахівців-практиків.

Формування фінансового результату в сільськогосподарських підприємствах відбувається за рахунок здійснення основної операційної діяльності, яка являє собою сільськогосподарську діяльність націлену на отримання сільськогосподарської продукції та економічного ефекту.

Фінансовий результат виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств поточного звітного періоду виявляється лише в кінці року через систему калькуляційного обліку, після визначення фактичної собівартості виробленої та реалізованої продукції. Фінансовий результат як формування показників прибутку або збитку визначається розрахунковим шляхом.

Основу для оптимізації фінансово-господарської діяльності підприємства, оптимізації фінансових результатів повинна складати обрана сільськогосподарським підприємством облікова політика. Оскільки передбачені законодавством альтернативні варіанти елементів облікової політики по-різному впливають на фінансові результати діяльності сільськогосподарського підприємства.

Формування фінансових результатів відбувається шляхом зіставлення доходів від операційної, фінансової та іншої звичайної діяльності з відповідними витратами за певний період часу. Згідно з національним планом рахунків для обліку доходів передбачено рахунки 7 класу, для обліку витрат обов'язковим є застосування рахунків 9 класу, необов'язковим – 8 класу «Витрати за елементами» [1].

На розмір отриманих підприємством фінансових результатів (прибутку або збитку) впливає достовірність та об'єктивність визнання доходів і витрат

підприємства.

Згідно П(С)БО 15, доходи визнаються під час збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена [2].

У відповідності до норм П(С)БО 16, витрати відображаються в бухгалтерському обліку одночасно зі зменшенням активів або збільшенням зобов'язань. Витратами звітного періоду визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені. Витрати визнаються витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені. Витрати, які неможливо прямо пов'язати з доходом певного періоду, відображаються у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені [3].

В сільськогосподарських підприємствах, крім розглянутих вище норм і правил ведення бухгалтерського обліку існують і суттєві особливості формування фінансових результатів, які зумовлені прийнятим П(С)БО 30 «Біологічні активи» [4]. Згідно з п. 19 П(С)БО 30 «Біологічні активи» до складу фінансових результатів сільськогосподарських підприємств входять:

- фінансовий результат від первісного визнання сільськогосподарської продукції та додаткових біологічних активів;
- фінансовий результат від реалізації запасів – сільськогосподарської продукції та біологічних активів, оцінка яких здійснюється за справедливою вартістю, за вирахуванням витрат на місці продажу;
- фінансовий результат від зміни справедливої вартості біологічних активів на дату балансу, оцінка яких здійснюється за справедливою вартістю, за вирахуванням очікуваних витрат на місці продажу [4].

Слід зауважити, що П(С)БО 30 «Біологічні активи» хоч і містить основні принципи визначення фінансового результату сільськогосподарської діяльності, проте загальна методика визначення фінансових результатів не сформована та не зовсім відповідає реальній моделі ринкової економіки в країні. Адже фінансовий результат передбачено визначати не після реалізації сільськогосподарської продукції, а відразу після її одержання від виробництва. У всіх же інших галузях економіки фінансовий результат визначається на стадії реалізації, а не виробництва продукції.

Крім того, існують вагомі суперечності між П(С)БО 30 та іншими нормативно-правовими актами, що регламентують ведення бухгалтерського обліку аграрними формуваннями, зокрема з методикою калькулювання собівартості продукції агроформувань відповідно до Методичних рекомендацій з обліку витрат і калькулювання собівартості сільськогосподарської продукції № 132 [5].

Як відомо, бухгалтерськими документами з обліку фінансових результатів, є довідки або розрахунки бухгалтерії, які складаються в довільній формі. У бухгалтерській довідці-розрахунку визначається фінансовий результат

за даними рахунка 79 «Фінансові результати», отриманий прибуток в обліку (як кредитове сальдо за рахунком 79) відображають бухгалтерським записом Дебет рахунка 79 «Фінансові результати» – Кредит субрахунку 441 «Прибуток нерозподілений». Натомість, дебетове сальдо рахунку 79 списується як непокриті збитки кореспонденцією Дебет субрахунку 442 «Непокриті збитки» – Кредит рахунка 79 «Фінансові результати».

Слід відмітити, що застосування бухгалтерської довідки у довільній формі сільськогосподарськими підприємствами є суттєвим методичним недоліком, особливо зважаючи на специфіку визначення їх фінансового результату.

Отже, необхідною є розробка типової для сільськогосподарських підприємств форми бухгалтерської довідки-розрахунку, яка надасть аналітичності та наочності розрахунку й забезпечить відсутність помилок при віднесенні тих чи інших витрат і доходів. Таку форму розрахунку можна також використовувати для своєрідного контролю формування та обліку фінансових результатів, а також у процесі складання форми № 2 фінансової звітності «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)».

Незважаючи на значну кількість законодавчих і нормативних документів, які прямо або опосередковано регулюють питання формування фінансового результату сільськогосподарські підприємства повинні брати до уваги положення обліково-галузевого й обліково-нормативного законодавства. Для адекватної оцінки прибутку звітного періоду і систематизованого накопичення інформації про всі обставини та ризики фінансово-господарської діяльності сільськогосподарських підприємств вважаємо за необхідне розробку національного Положення з бухгалтерського обліку «Сільськогосподарська діяльність» аналога МСБО 41 «Сільське господарство» [6]. У стандарті повинна бути представлена методика обліку доходів, витрат, прибутку (збитку) в результаті оцінки сільськогосподарської продукції та біологічних активів за справедливою вартістю.

Література

1. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку «Дохід»: Наказ Міністерства фінансів України від 29.11.1999 р. № 290 (із змінами, внесеними згідно з Наказом Міністерства фінансів). URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318 (із змінами, внесеними згідно з Наказом Міністерства фінансів). URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи»: наказ Міністерства фінансів України від 18.11.05 р. № 760. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1456-05>.
5. Методичні рекомендації з планування, обліку та калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств, затверджені наказом Міністерства аграрної політики України від 18.05.2001 р. N 132. URL:

Костенко В. Г.

асистент кафедри аудиту, обліку та оподаткування

Турта А. А.

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

ОБЛІК ВИТРАТ ОСНОВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Враховуючи, що основною метою діяльності будь-якого сільськогосподарського підприємства є отримання прибутку у процесі виробництва, переробки та реалізації продукції, надання послуг, важливого значення набувають питання обліку витрат його основної діяльності, оскільки їх величина безпосередньо впливає на фінансовий результат діяльності даних суб'єктів господарювання.

Щоб зрозуміти, які витрати відносяться до основної діяльності сільськогосподарських підприємств, необхідно перш за все визначитися з поняттям «основна діяльність».

Варто зазначити, що даний термін не містить жоден нормативно-правовий акт, який безпосередньо регламентує сільськогосподарську діяльність. Натомість, його можна зустріти в законодавчих документах, що регулюють діяльність суб'єктів господарювання інших галузей економіки, згідно з якими, основна діяльність – це:

- операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією товарів, виконанням робіт, наданням послуг, що забезпечують створення основної частки доходу підприємства [1];
- операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частку його доходу [2];
- операції з виробництва і реалізації продукції (робіт, послуг), що є предметом створення підприємства [3];
- операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), які визначають загальнодержавне значення підприємства [4].

Для цілей бухгалтерського обліку варто спиратися на визначення основної діяльності, що міститься у НПСБО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», відповідно до якого під основною діяльністю розуміють «операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частку його

доходу» [5].

У даному визначенні, як і в більшості вищезазначених підходів, першорядним критерієм віднесення діяльності до основної є частка доходу від цієї діяльності в загальному обсязі отриманого доходу підприємства.

Варто також взяти до уваги визначення терміну «сільськогосподарська діяльність», яке містить П(С)БО 30 «Біологічні активи», згідно якого «сільськогосподарська діяльність – це процес управління біологічними перетвореннями з метою отримання сільськогосподарської продукції та/або додаткових біологічних активів [6]. Крім того, пунктом 17 зазначеного стандарту визначено, що витрати, пов'язані з біологічними перетвореннями біологічних активів, визнаються витратами основної діяльності.

Застосовуючи поняття «витрати основної діяльності сільськогосподарських підприємств», необхідно окреслити, які саме витрати вони включають. У найбільш загальному вигляді – це:

- прямі матеріальні витрати;
- прямі витрати на оплату праці;
- інші прямі витрати;
- змінні загальновиробничі витрати;
- постійні розподілені загальновиробничі витрати. Даний перелік витрат формує виробничу собівартість.

Слід зазначити, що виробничі витрати сільськогосподарських підприємств формуються на двох рівнях:

- у виробництві вони відображаються на рахунку 23 «Виробництво»;
- у виробничих підрозділах – на рахунку 91 «Загальновиробничі витрати».

Витрати на виробництво сільськогосподарської продукції (біологічних активів) у плануванні та обліку групуються за статтями, які підприємство визначає самостійно і затверджує наказом про облікову політику.

Отже, витрати основної діяльності сільськогосподарських підприємств – це витрати, що безпосередньо пов'язані з процесом виробництва сільськогосподарської продукції та біологічних активів. Вони включають: прямі матеріальні витрати; прямі витрати на оплату праці; інші прямі витрати; змінні та постійні розподілені загальновиробничі витрати. Специфічними для сільськогосподарських підприємств статтями витрат є: «насіння та посадковий матеріал», «добрива», «засоби захисту рослин (тварин)», «корма». Характерним в обліку витрат основної діяльності сільськогосподарських підприємств є розподіл загальновиробничих витрат, який можна здійснювати згідно Методичних рекомендацій № 132 [7] або у відповідності до П(С)БО 16 [8]. Ще однією важливою особливістю є закриття рахунку 23 «Виробництво» в залежності від обраної підприємством методики оцінки (за справедливою вартістю чи за виробничою собівартістю) сільськогосподарської продукції (біологічного активу). Зазначені аспекти важливо враховувати у процесі організації обліку витрат, адже саме цей елемент формує собівартість виготовленої продукції, яка у значній мірі впливає на величину отриманого

прибутку виробників сільськогосподарської продукції.

Література:

1. Про затвердження Порядку формування тарифів на теплову енергію, її виробництво, транспортування та постачання, послуги з централізованого опалення і постачання гарячої води: Постанова Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг від 24.03.2016 № 377. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v1174874-19>
2. Методичні рекомендації з відображення покупної електроенергії підприємствами, які існують в ДП «Енергоринок», з метою подальшого продажу споживачам електричної енергії: протокол засідання методологічної ради від 08.04.2003 № 2. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0002558-03>
3. Міжгалузеві норми часу та чисельності працівників на роботи, що виконуються економістами з фінансової роботи: наказ Міністерства праці та соціальної політики України 07.12.2006 № 459. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/FIN51672>
4. Про порядок віднесення майна до такого, що включається до складу цілісного майнового комплексу державного підприємства: наказ Фонду державного майна України від 29.12.2010 № 1954. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0109-11>
5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи»: наказ Міністерства фінансів України від 18.11.05 р. № 760. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1456-05>.
7. Методичні рекомендації з планування, обліку та калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств, затверджені наказом Міністерства аграрної політики України від 18.05.2001 р. N 132. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0132555-01>
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318 (із змінами, внесеними згідно з Наказом Міністерства фінансів). URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>

Коцюмба О.Ю.

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

ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ КРИТЕРІЇВ ПРИВАБЛИВОСТІ БАНКІВ ДЛЯ КЛІЄНТІВ

Стрімкий розвиток фінансових ринків обумовив появу великої кількості фінансово-кредитних установ, метою діяльності яких є задоволення потреб клієнтів, але разом з тим головними гравцями на ринку фінансових послуг залишаються банківські установи.

Банківські установи досить чутливо реагують на волатильність економіки, особливо у негативному аспекті. Тому для потенційних клієнтів

банківських установ важливим є визначення спектру таких фінансових критеріїв банків, які забезпечать виваженість їх вибору та довготривалу взаємодію між ними.

Питання забезпечення взаємодії клієнтів та банківських установ у науковій літературі представлені достатньо широко з точки зору різноманітних аспектів.

Так, наприклад, Воронеану К. у своїй роботі [1] розглядає вибір клієнтів, а також взаємодію клієнтів з банками в контексті їх кредитування і визначення впливу на ефективність діяльності та зазначає, що така взаємодія має базуватись в першу чергу на прозорості потоків інформації та документів.

У праці [2] авторами визначено фактори, що спричиняють нестабільність відносин клієнтів та банківських установ, серед яких зокрема: політика управління персоналом банку, рівень ефективності переговорів, фінансовий стан та торгова поведінка клієнтів, ціна банківських операцій, ступінь фінансового ризику, що має місце в результаті взаємовідносин або конкретної угоди.

Науковці М. Леліса і Т. Леліса у своєму дослідженні [3] встановили фактори, якими керуються клієнти при виборі банку, та визначили їх компонентний склад. Так, фактор «репутація та фінансові результати банку» включає наступні компоненти: репутація ринку, гарантія для вкладників, безпека фінансового середовища, рівні прибутковості, безпека коштів та конфіденційність, ділова активність та ризикова діяльність банків. Однак в якості фактору, який дає можливість банківській установі займати лідируючі позиції на ринку банківських послуг та приваблювати значну кількість клієнтів, вони виокремлюють електронний банкінг та інновації.

Внукова Н. М. та Цеберман М. В. [4, с. 6] розглядають критерії привабливості банківських установ для клієнтів з точки зору розміщення депозитів. Дослідники зазначають, що поряд з розглядом таких критеріїв, як: зростання (зниження) сумарних активів за звітний період; основний профіль діяльності банку; абсолютний розмір поточного прибутку; абсолютний розмір капіталу; рівень процентних ставок, слід обов'язково враховувати членство банківської установи у Фонді гарантування вкладів з огляду на мінливість економічного середовища та можливість блискавичного погіршення фінансового стану і навіть банкрутства банку в зв'язку з цим.

Лотоцький В. А. у своїй праці [5, с. 54] при виборі банку клієнтом пропонує опиратися на: надійність банку, склад акціонерів, досвід роботи, показник достатності сукупного капіталу, якість менеджменту, показники ліквідності, достатність первинного капіталу, відповідність переліку ліцензованих послуг банку потребам підприємства.

Потурак М. [6] до найважливіших критеріїв вибору банків клієнтами відносить: довіру до персоналу, наявність значної кількості банкоматів, надання послуг дебетових карток, низькі відсоткові ставки за кредитами.

Таким чином, більшість дослідників при обґрунтуванні переліку орієнтується на найбільш значущі критерії привабливості банків для клієнтів,

але разом з тим, недостатня увага в умовах діджиталізації економіки та бізнесу приділяється таким критеріям як: рівень захисту персональних даних клієнтів та здійснюваних банківських операцій; зручність та інноваційність банківського устаткування та мобільних банківських додатків, що використовується при наданні банківських послуг клієнтам; частота згадувань про банківську установу у засобах масової інформації, на основі яких формується її позитивний чи негативний імідж; визначення потенційних потреб клієнтів у певних банківських продуктах на підставі дослідження їх банківських операцій та активності. Адже саме ці критерії сьогодні набувають значущості для клієнтів при виборі банківської установи для обслуговування, оскільки вони можуть бути визначені в найкоротший термін та найпростішим способом на відміну від традиційних фінансових критеріїв, оцінка яких вимагає певних фінансових знань з боку клієнта та витрат часу.

Література:

1. Voroneanu, C. B. The credit relationship between banks and companies and its effects on the real economy. *Management Strategies Journal*. 2013. № 21(3), p. 105-112. URL: <https://ideas.repec.org/a/brc/journal/v21y2013i3p105-112.html> (Last accessed: 25.10.2020)
2. Proença, J. F., & de Castro, L. M. "Stress" in business relationships: a study on corporate bank services. *International Journal of Bank Marketing*. 2005. № 23(7). p. 527-541. URL: <https://doi.org/10.1108/02652320510629890> (Last accessed: 25.10.2020)
3. Lelissa, M. B., & Lelissa, T. B. Determinants of bank selection choices and customer loyalty the case of Ethiopian banking sector. *European Journal of Business and Management*. 2017. № 9(13). p. 9-24. URL: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2967327> (Last accessed: 24.10.2020)
4. Внукова Н. М., Цеберман М. В. Визначення пріоритетності критеріїв вибору банку для прийняття рішення про відкриття депозитного рахунку. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2014. Вип. 2. С. 3–9.
5. Лотоцький В. А. Етапи організації та критерії оцінювання взаємодії підприємств та банків. *Фінансовий простір*. 2015. № 3 (19). С. 53-60.
6. Poturak M. Marketing factors influencing bank selection in Bosnia and Herzegovina. *CEA Journal of Economics*. 2012. № 7(2). p. 5-16. URL: <https://journal.cea.org.mk/index.php/ceajournal/article/view/11> (Last accessed: 24.10.2020)

Кравченко В. П.

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

РОЗВИТОК ІПОТЕЧНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

Розвиток іпотечного ринку є важливим та актуальним завданням держави на шляху подальшого реформування економіки і створення умов для цілеспрямованого та комплексного розвитку окремих галузей економіки, забезпечує зростання національного доходу, ВВП та розв'язує низку соціальних

проблем.

В Україні обсяги іпотеки були низькими: співвідношення іпотечного портфеля в гривні до ВВП становили менше 1%, а за даними учасників ринку, іпотекою фінансувалося менше 7% угод [1].

Співвідношення іпотечних кредитів до ВВП країни: в Україні – 5,1%, в Чехії – 13%; в Польщі – 19,6%; у Франції – 42,4%; у Німеччині – 45,3%; в Іспанії – 62,1%; у Великій Британії – 83,7%; у Нідерландах – 106,2% [2].

Серед основних перешкод розвитку іпотеки була висока вартість кредитів (на рівні 20-28%), але вже у липні 2020 року середня ефективна ставка за іпотекою в банках становила 13-18% річних, що значно менше, ніж рік тому.

Ставки за іпотечними кредитами у 2020 році банки істотно знизили, але на сьогодні вартість 12-18-місячних депозитів коливається на рівні 6,0-8,0%, тож при достатньо низькій обліковій ставці НБУ і високих курсових коливаннях банки мають можливість залучення дешевих ресурсів з одного боку, а з іншого що менша ставка за кредитом, то менше щомісячний платіж і нижча вірогідність дефолту позичальника. Курсові коливання, можуть позитивно впливати на продажі первинного ринку, а також можуть спровокувати відтік депозитів, зростання вартості ресурсів і, відповідно, ставок за кредитами.

Частково такі процеси продиктовані політикою НБУ, який поступово знижує облікову ставку, що спричинило подальше послаблення як депозитних, так і кредитних відсоткових умов.

В Україні позики під житло все ще набагато дорожчі, ніж у ЄС. Приміром, у Данії відсоток за іпотекою становить 0,65%, у Франції – 1,7%, у Німеччині – 1,9% річних [3].

В банківській практиці існує три «рівні» кредитної ставки: номінальна, ефективна та реальна.

Номінальна ставка – це вартість позикових коштів. Ефективна ставка – це загальний рівень доходу банку, який включає і вартість позикових коштів, і комісії банку. Найбільшою є реальна ставка. В ній враховані всі витрати, що несе позичальник як на користь банку, так і на користь третіх осіб, тобто це ще додаткові 2%.

Реальна ставка включає додаткову оплату на [4]:

- страхування застави, від вартості застави (0,25-0,5%);
- щорічне страхування позичальника, від суми кредиту (0,5-0,7%);
- разова комісія, від суми кредиту (0,7-3%);
- послуги нотаріуса (приблизно 15 000 гривень)
- оцінка нерухомості (приблизно 3 500 гривень).

Пропозиції комерційних банків на іпотечному ринку розглянуто у табл. 1 [3].

Загалом банківський сектор по-різному підходить до формування ставки за іпотекою. В деяких банках вона є фіксованою на весь термін кредитування, а в інших прив'язана до індексу UIRD. Фіксована ставка в Ощадбанку, Укргазбанку, а плаваюча (на базі індексу) у ПриватБанку та Кредобанку.

Таблиця 1 - Номінальні ставки в банках України

Банк	Максимальний термін, років	Відсоткова ставка, %	Разова комісія, %	Власний внесок, % вартості житла	Тип ставки
Ощадбанк	10 років	9,99%	одноразова комісія 0,99%+2 страховки: 1) страхування життя 4,9% від залишку заборгованості (раз в 5 років) 2) страхування предмету іпотеки 0,3% (щорічно)	30%	Фіксована
Кредобанк	20 років	12% перший рік, 14%-другий, 16%-третій, далі UIRD3M+5,00 %	Відсутня комісія за видачу кредиту. страховки: 0,3% від вартості іпотеки (страхування майна).Щорічно	20%	Фіксована на 1-3 рік, далі плаваюча
ПриватБанк	20 років	9,99% перший рік, далі UIRD3M+4,00 %	1%+страховки: 0,5% від вартості іпотеки (страхування майна) 0,5% від залишку заборгованості (страхування життя)	30%	Фіксована на 1 рік, далі плаваюча
	20 років	14,9% перший рік, далі UIRD3M+3,00 %	1%+страховки: 0,5% від вартості іпотеки (страхування майна) 0,5% від залишку заборгованості (страхування життя)	25%	Фіксована на 1 рік, далі плаваюча
Укргазбанк	20 років	1 рік 3,5%, потім 14,99% або 2 роки 8,7% потім 14,99%	одноразова комісія відсутня, страховки 0,25% страхування предмету іпотеки (від вартості майна) 0,7% від залишку заборгованості (страхування життя)	30%	Фіксована
	20 років	5 років 11,5%, потім 18,5% (внесок 30-39%) 5 років 10,5%, потім 18,5% (внесок 40-59%) 5 років 8,8%, потім 18,5% (внесок 40-59%)	одноразова комісія відсутня, страховки 0,25% страхування предмету іпотеки (від вартості майна) 0,7% від залишку заборгованості (страхування життя)	30-60%	Фіксована

Проводячи аналіз табл. 1, виявляється, що ставка 9,99% (ПриватБанк) діє тільки перший рік. Всі наступні - UIRD за 12 місяців + 4%. UIRD - це український індекс ставок за депозитами фізичних осіб. Тобто відсоток буде нефіксованим, а буде залежати від ситуації на банківському ринку.

Плаваюча ставка – вигідне рішення під час зниження ставок за депозитами. Але, наприклад, якщо наступного року індекс за 12-місячними внесками зросте до 11% річних, то ціна іпотеки також збільшиться – до 14,5-16,5% річних.

Економісти вважають, що для поживлення кредитування реального сектора економіки облікова ставка має коливатися у межах 2-3%, а ставки за депозитами повинні бути ще нижчими. Тому що в світі депозитні вклади це лише механізм зберігання коштів [5].

Населення залишається чистим кредитором банківського сектору. Нині відношення кредитів до депозитів коливається в межах 38%. Обсяги коштів населення в банках зростають повільніше, ніж їхні номінальні доходи. Зниження доходності від вкладів змушує клієнтів виводити кошти і шукати альтернативні інструменти.

Для поживлення іпотечного ринку потрібно:

- створити фонд гарантування кредитів;
- мобілізацію фінансових ресурсів шляхом державних гарантій;
- комплексну зміну законодавства;
- враховувати доходи всієї сім'ї позичальника під час видачі йому іпотечного кредиту;
- банкам інформувати про реальну вартість кредитів як «all inclusive»;
- розробити компромісні варіанти з клієнтами, у яких виникли тимчасові фінансові труднощі.

Література:

1. У НБУ пояснили проблеми з іпотечним кредитуванням: Укрінформ веб-сайт. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2840013-u-nbu-roasnili-problemi-z-ipotecnim-kredituvannam.html> (дата звернення: 30.10.2020).
2. Іпотека як дефібрилятор для української економіки; FinClub веб-сайт. URL: <https://finclub.net/ua/priama-mova/ipoteka-iak-defibryliator-dlia-ukrainskoi-ekonomiky.html>
3. Місце для звитяг НБУ: чи будуть в Україні кредити на житло під 10%. Наталія Богута, Олександр Здробилко, 22 липня 2020. – URL: <https://mind.ua/publications/20213591-misce-dlya-zvityag-nbu-chi-budut-v-ukrayini-krediti-na-zhitlo-pid-10>
4. Реальна вартість кредитів більша за іпотечну ставку; FinClub веб-сайт. URL: <https://finclub.net/ua/news/realna-vartist-kredytiv-bilsha-za-ipotechnu-stavku.html>
5. НБУ знизив ставку до 6-річного мінімуму – дешеві кредити будуть? Укрінформ веб-сайт. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3012149-nbu-zniziv-stavku-do-bricnogo-minimumu-desevi-krediti-budut.html>

Кузьменко О. В.

заступник Голови Первозванівської ОТГ Кропивницького району
Кіровоградської області
м. Кропивницький, Україна

РЕЗУЛЬТАТИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ФІНАНСОВО-БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Необхідність розв'язання проблем територіального розвитку, посилена процесами євроінтеграції та глобальними викликами, що стоять перед нашою державою, вимагає проведення глибинних економічних реформ. Підвищенню ефективності надання публічних послуг, залученню територіальних громад до управління державою і посиленню їх фінансової спроможності сприяє фінансово-бюджетна децентралізація, активна фаза якої розпочалася в Україні у 2014 р.

Її практичну реалізацію поділяють на два етапи.

Перший (2014-2018рр.) характеризується прийняттям низки законодавчих актів: Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади [5]; Закону «Про співробітництво територіальних громад» [6], яким створено механізм вирішення спільних проблем громад: утилізації та переробки сміття, розвитку спільної інфраструктури тощо; Закону «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [3], що дав поштовх створенню з 2015 по 2020 р. 1469 ОТГ [2] та запровадив інститут старост в ОТГ; Закону «Про засади державної регіональної політики» [4], прийняття якого збільшило обсяг державної підтримки регіонального розвитку та розвитку інфраструктури громад у 203 рази: з 0,5 млрд. грн. у 2014 р. до 101,9 млрд. грн. у 2020 р. [2]. Також були внесені зміни до Бюджетного та Податкового кодексів України, завдяки чому власні доходи загального фонду місцевих бюджетів зросли на 206,6 млрд. грн.: із 68,6 млрд. грн. у 2014 р. до 275,2 млрд. грн. у 2019 р. [2]. Об'єднані громади здобули повноваження та ресурс, які мають міста обласного значення, зокрема – зарахування до місцевих бюджетів ОТГ 60% податку на доходи фізичних осіб на здійснення власних повноважень. Окрім того, на місцях повністю залишаються надходження від податків: єдиного, на прибуток підприємств і фінансових установ комунальної власності та податку на майно (нерухомість, земля, транспорт). До того ж, ОТГ мають прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом (до реформи прямі відносини мали лише обласні та районні бюджети, бюджети міст обласного значення), для виконання делегованих державою повноважень їм надаються відповідні трансферти (дотації, освітня та медична субвенції, субвенція на розвиток інфраструктури громад тощо).

Нова модель фінансового забезпечення місцевих бюджетів, які отримали певну автономію і незалежність від центрального бюджету вже виправдала себе. Успіхи реформи на першому етапі свідчать, що Україна обрала правильний шлях і треба рухатися ним далі.

Другий етап децентралізації заплановано провести в Україні у 2019–2021

рр. Відповідно, у Державному бюджеті України на 2021 рік має бути запроваджено дворівневу модель міжбюджетних відносин та встановлено взаємовідносини між держбюджетом та 1470 бюджетами територіальних громад.

В умовах карантину 2020 р. та відповідної індивідуальної та регіональної ізоляції через пандемію коронавірусу питання фінансового самозабезпечення та захищеності територіальних громад стає особливо важливим.

Проблемою ОТГ є висока частка видатків, які мають соціальну спрямованість, зокрема на освіту та медицину. Наприклад, видатки на утримання одного учня значно перевищують фінансовий норматив із-за незаповненості класів, слабкого менеджменту освітніми закладами та різкого зростання оплати працівників освітньої сфери. Органи державної влади мають враховувати цю ситуацію під час перебігу освітньої та медичної реформи, а керівництва ОТГ продовжити роботу по оптимізації видатків - переглянути структуру видатків ОТГ, провести аналіз можливості скорочення поточних витрат, перерозподілити бюджет в сторону збільшення капітальних витрат та витрат розвитку, адже такі витрати можуть дати економію бюджетних коштів у майбутніх періодах.

Практична реалізація децентралізації передбачає не тільки передачу відповідних повноважень та фінансових ресурсів на місця, а й підвищення рівня відповідальності за результати управління територією та її фінансами. Тому й виникає проблема «кадрового голоду», за якої органи місцевої влади потребують кваліфікованих фахівців з фінансового менеджменту, які готові нести персональну відповідальність за ефективність своєї роботи. Низька кваліфікація службовців місцевого самоврядування для виконання нових функцій призводить до неефективного використання фінансових ресурсів територіальних громад, неспроможності освоїти кошти державних субвенцій на розвиток, а також сприяє корупційним проявам.

Виходячи з вищезазначеного, для успішного продовження реформи видається доцільним реалізувати низку практичних рекомендацій щодо державної політики в основних сферах, що стосуються процесу децентралізації, зокрема, послідовно розширювати перелік інструментів зміцнення власної спроможності та сприяння економічному розвитку, які належать до компетенції територіальних громад:

- посилити податкоспроможність громад шляхом зміни в системі оподаткування (зарахування ПДФО до місцевих бюджетів за місцем проживання особи, а не за місцем її працевлаштування);

- сформувати нормативно-правову базу для проведення інвентаризації земельних ділянок несільськогосподарського призначення, які розташовані на території громад, з наданням можливості контролю за фактичними обґрунтованими межами землевідведення, дотриманням цільового призначення останнього, а також процедури повернення ділянок у комунальну власність;

- поширювати практику проведення аукціонів у громадах з метою реалізації нерухомого майна, що не використовується;

- сприяння організації мережі локальних інститутів підтримки бізнесу: агенцій місцевого розвитку, ресурсних центрів, бізнес-інкубаторів тощо;
- поширювати інформацію (в тому числі – на міжнародному рівні) щодо перспективних сфер для інвестування та розвитку бізнесу у громадах, ринків збуту для продукції місцевих підприємств на ринках інших регіонів;
- надати методичне забезпечення (разом з міжнародними донорами) розширенню напрямів діяльності агенцій регіонального розвитку щодо сприяння технологічним, організаційним та соціальним інноваціям на локальному рівні;
- сформувати нормативно-правову та методологічну базу для створення агенцій місцевого розвитку, визначити їх базові функції, повноваження та компетенції;
- надання нормативно-правової та методичної підтримки розвитку місцевої кооперації, зокрема – у сфері агровиробництва, агрологістики та переробки сільгосппродукції, споживчої кооперації;
- налагодити належне інформування прикордонних громад про перспективні можливості транскордонної співпраці, надання відповідної правової підтримки, залучивши для надання різних видів підтримки ресурсів МЗС;
- розвивати краудфандингові платформи як форму співфінансування через залучення інвестицій від мешканців громади (прикладом може слугувати одна із найбільших платформ в Україні – Na – Starte, яка надає можливість авторам залучати кошти на реалізацію власних ідей та проектів);
- внести зміни до Закону України «Про державно-приватне партнерство» з метою пом'якшення формальних умов для здійснення партнерства та розширення кола учасників партнерських відносин;
- розробити та впровадити нормативно-правову базу для діяльності муніципальних банків, що вимагатиме ухвалення Національним банком України норм спеціалізованого регуляторного режиму, який враховує особливості їх функціонування та необхідне функціональне навантаження [1].
- надати право територіальній громаді самостійно встановлювати нові місцеві податки і збори;
- надати більших повноважень органам місцевого самоврядування у прийнятті рішень щодо місцевих запозичень;
- удосконалити законодавчу базу в частині стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу, створення нових підприємств та фізичних осіб – підприємців.

Отже, перевагою бюджетної децентралізації є сприяння нарощуванню фінансового потенціалу територіальних громад та регіонів, залученню додаткових інвестицій та активізації підприємництва, що, в кінцевому висновку, забезпечить соціально-економічне зростання певних територій.

Підсумовуючи, необхідно зазначити, що, безумовно, фінансова децентралізація є життєво необхідною умовою для того, щоб місцеві громади могли розв'язувати ряд проблем, на які до того просто не було відповідного фінансового ресурсу. Ідеться перш за все про так званий бюджет розвитку, який

минулі роки становив мізерну частину від усіх витрат. Саме за ці кошти фінансуються капітальні витрати, ремонтуються дороги, зводяться важливі об'єкти.

Література:

1. Децентралізація влади: порядок денний на середньострокову перспективу. Аналітична доповідь. Авт.: Жаліло Я.А., Шевченко О.В., Романова В.В. та ін. Національний інститут стратегічних досліджень. – К.: 2019. – 115 с. URL: <https://niss.gov.ua/sites/default/files/2019-05/2019.pdf>.
2. Моніторинг процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування станом на 10.09.2020р. URL: https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/593/Моніторинг_10.09.2020.pdf.
3. Про добровільне об'єднання територіальних громад : Закон України від 05.02.2015 № 157-VIII. База даних «Законодавство України». URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/157-viii>.
4. Про засади державної регіональної політики : Закон України від 05.02.2015 № 156-VIII. База даних «Законодавство України». URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/156-19>.
5. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади : Розпорядження КМУ від 1.04.2014 № 333-р. База даних «Законодавство України». URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80/stru>.
6. Про співробітництво територіальних громад : Закон України від 17.06.2014 № 1508-VII. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1508-18>.

Луцевят Я. Ю.

здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня
Науковий керівник: Пальчук О. В., канд.екон.наук, доцент кафедри аудиту,
обліку та оподаткування
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький, Україна

ОБЛІК ТА ВІДОБРАЖЕННЯ У ЗВІТНОСТІ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ ЗА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ

Україна - країна з багатими природними ресурсами, котра має величезний потенціал для розвитку сільськогосподарської галузі, що, власне, і залучає закордонних партнерів і інвесторів. Але взаємної зацікавленості для успішного ведення спільних бізнес-проектів мало, потрібно розвинути і впровадити зрозумілі для всіх стандарти управління, обліку та оцінки результатів ведення бізнесу.

Однією з найважливіших галузей української економіки є сільське господарство. Це перспективний вид діяльності як для національних інвесторів, так і для закордонних. Облік результатів сільськогосподарської діяльності в Україні регулює національний стандарт П(С)БО 30 «Біологічні активи» [1]. Для

підприємств, які перейшли до застосування міжнародних стандартів, визначальним є МСБО 41 «Сільськогосподарська діяльність» [2].

Сільськогосподарські підприємства, що складають свою фінансову звітність за міжнародними стандартами, мають застосовувати МСБО 41 «Сільське господарство» [2]. Цей стандарт має багато специфічних нюансів, які треба враховувати спеціалістам зі складання фінансової звітності. Насамперед, стандарт застосовують для обліку і розкриття інформації стосовно сільськогосподарської діяльності, до якої входять такі об'єкти:

- біологічний актив (живі рослина або тварина);
- сільськогосподарська продукція в момент її збору;
- пов'язані з ними фінансові потоки, включаючи державні субсидії.

Сільськогосподарська продукція як похідна від біологічних активів одразу після отримання (збору врожаю) стає одним з різновидів запасів, облік яких ведуть відповідно до МСБО 2 «Запаси» [3].

МСБО 41 не застосовується до землі сільськогосподарського призначення і нематеріальних активів, пов'язаних із сільськогосподарською діяльністю, таких як сорти рослин, породи тварин.

Підприємство, що займається сільським господарством, має визнавати біологічний актив або сільськогосподарську продукцію тільки тоді, коли:

- воно контролює актив у результаті минулих подій;
- існує висока ймовірність отримання ним майбутньої економічної вигоди, пов'язаної з цим активом;
- справедливу вартість або собівартість активу можна достовірно оцінити.

Сільськогосподарську продукцію, вироблену з біологічних активів підприємства, треба оцінювати за справедливою вартістю за вирахуванням витрат на продаж, що їх визначають у момент виробництва продукції. Отриману в результаті такої оцінки величину визнають собівартістю готової продукції на ту дату, коли починають застосовувати МСБО 2 або інший належний стандарт. Оцінку справедливої вартості біологічного активу або сільгосппродукції можна спростити, якщо згрупувати біологічні активи або сільгосподарську продукцію за їх основними характеристиками (віком, якістю, цільовим призначенням тощо). Інакше кажучи, підприємство може вибрати основні характеристики з огляду на ті, що використовують на ринку, як основу для встановлення цін.

Слід відмітити, що оцінку біологічних активів наводять у звітності за справедливою вартістю. Визначаючи їх справедливу вартість, підприємство використовує такі джерела інформації:

- остання ринкова ціна операції, за умови, що в період між датою здійснення угоди і датою завершення звітного періоду не відбулося значних змін економічних умов;
- ринкові ціни на подібні активи, скориговані з урахуванням відмінностей в активах;
- відповідні галузеві показники (вартість посівів чи фруктового саду за

гектар і вихід м'яса з кілограму живої ваги).

Коли визначити ринкову вартість або вартість біологічного активу в його поточному стані неможливо, підприємство, розраховуючи справедливу вартість, має використовувати поточну вартість очікуваних чистих грошових потоків від активу, дисконтованих за поточною ринковою ставкою.

Підприємство не включає у свої розрахунки потоки грошових коштів, пов'язані з фінансуванням активів, оподаткуванням або відновленням біологічних активів після отримання (збору) сільськогосподарської продукції.

Собівартість може приблизно дорівнювати справедливій вартості, коли:

– з моменту здійснення початкових витрат не відбулося значної біотрансформації (наприклад, саджанці фруктових дерев, висаджені безпосередньо перед кінцем звітного періоду); або

– не очікується, що вплив біотрансформації на ціну буде значним (наприклад, на етапі первинного зростання сосен в лісопосадці, виробничий цикл якої становить 30 років).

Сільськогосподарська діяльність часто супроводжується кліматичними ризиками, епідеміями та іншими природними ризиками. Якщо відбудеться подія, яка призведе до суттєвого коливання доходу або витрат, характер та суму цієї статті розкривають відповідно до МСБО 1 «Подання фінансової звітності» [4].

Коли справедливу вартість біологічних активів неможливо достовірно оцінити, підприємство оцінює їх за собівартістю за вирахуванням усієї накопиченої амортизації та всіх накопичених збитків від зменшення корисності. Потрібно розкрити будь-який прибуток або збиток, визнаний після вибуття таких активів. Інформацію розкривають в обсязі, передбаченому пунктами 54-56 МСБО 41 [4].

Якщо з'являється можливість надійно оцінити справедливу вартість таких біологічних активів протягом поточного періоду, то підприємство має додатково пояснити причини виникнення такої можливості та оцінити вплив переходу до справедливої вартості.

Співставлення ключових положень нормативно-правових актів щодо регламентації обліку та відображення у звітності біологічних активів за національними та міжнародними стандартами вказує на певні невідповідності в обліку. Чинні національні П(С)БО не встановлюють порядок розрахунку відповідних видів вартості біологічних активів, зокрема справедливої вартості. Відображення інформації про біологічні активи у фінансовій звітності в Україні носить переважно теоретично-інформаційний характер. В свою чергу, міжнародні стандарти більше деталізують інформацію, необхідно для наведення у фінансовій звітності підприємства. Це породжують необхідність ряду коригуючих записів при трансформації звітності відповідно до МСФЗ.

Складання фінансової звітності за міжнародними стандартами передбачає дотримання основоположних правил, які визначають загальний підхід до підготовки і подання фінансових звітів. Це дає універсальний інструмент для взаєморозуміння між потенційним інвестором і керівною ланкою

сільськогосподарських підприємств. Дозволяє українським підприємствам позиціонувати себе як відкритих, фінансово грамотних, зрозумілих зарубіжним інвесторам бізнес-партнерів.

Література:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи»: наказ Міністерства фінансів України від 18.11.05 р. № 760. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1456-05>.

2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку (IAS) 41 «Сільське господарство» URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_027.

3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку (IAS) 2 «Запаси». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_021.

4. МСБО 1 «Подання фінансової звітності». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_013

Маркітан Н. М.

здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня

Науковий керівник: **Кравченко В. П.**, канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів банківської справи та страхування

Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький, Україна

ВІД'ЄМНІ ВІДСОТКОВІ СТАВКИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ КРАЇН

На сьогодні актуальним постає питання застосування та впливу від'ємних відсоткових ставок на економіку різних країн світу. Оскільки вони відіграють важливу роль у стимулюванні змін ставок грошового ринку з метою стимулювання інфляції та економічного зростання і є одним із основних інструментів підтримки стабільності обмінного курсу.

Питання від'ємних відсоткових ставок досліджували такі іноземні вчені-економісти як S. Carbo-Valverde, P.J. Cuadros-Solas, F. Rodriguez-Fernandez, та інші [1].

На початку світової кризи Центральні банки почали активно зменшувати свої процентні ставки практично до нуля через серйозний спад глобальної економіки. Зниження інфляції, а також короткострокові відсоткові ставки призвели до того, що були прийняті заходи монетарної політики, щодо пом'якшення умов кредитування, викуп банками державних та приватних цінних паперів і використання від'ємних відсоткових ставок.

Новим явищем для економіки стали від'ємні відсоткові ставки, що покликані стимулювати приватний сектор витратити більше, збільшувати сукупні витрати, полегшувати доступ до фінансових ресурсів, а також

забезпечувати цінову стабільність.

В умовах низької інфляції й зниження відсоткових ставок, політика від'ємних відсоткових ставок може допомогти скорегувати ставки фінансового ринку в бік зниження, підвищити інфляційні очікування і сукупний попит. Якщо у банків є надлишкові резерви, зниження ставки Центрального банку може ефективно знизити міжбанківські та інші відсоткові ставки, що стимулюватиме їх брати на себе більший ризик щодо розширення кредитування економічних агентів [2].

Політика від'ємних відсоткових ставок особливо поширена в європейських країнах. Так, наприклад, Європейський центральний банк (ЄЦБ) та центральні банки Швейцарії, Швеції, Данії та Японії застосовують такі ставки.

Першим банком, що став дотримуватись від'ємних значень відсоткових ставок, став центральний банк Швеції, який наприкінці 2009 р. знизив ставку по депозитам до $-0,25\%$ у рамках політики боротьби з дефляцією. Це означало, що банки повинні сплачувати за зберігання своїх коштів [2].

Основною метою монетарної політики ЄЦБ є забезпечення стабільності цін щодо досягнення встановленого цільового рівня -2% . Але до 2014 р. інфляція в Єврозоні впала до $0,5\%$, найнижчого рівня з 2009 р. Оскільки очікувалося, що інфляція в Єврозоні буде значно нижче 2% протягом тривалого періоду [3].

Станом на 1.01.2020 рік ЄЦБ мав показник до $-0,5\%$. Відповідно, відсоткова ставка допомагає у боротьбі зі зростаючою загрозою дефляції, оскільки в ідеалі це буде стимулювати банки надавати більше кредитів у пошуках більш високої прибутковості та стимулювати сукупні витрати. Тому банк послідовно знижував ставку за депозитами п'ять разів: з 0 до $-0,1\%$ в червні 2014 р., до $-0,2\%$ у вересні 2014 р., до $-0,3\%$ в грудні 2015 р., до $-0,4\%$ в березні 2016 р. і до $-0,5\%$ у вересні 2019 р. [3; 4].

ЄЦБ і Банк Японії застосовували від'ємні ставки в напрямку розширення своїх нетрадиційних заходів монетарної політики, а Центральні банки Швейцарії, Швеції та Данії для подолання наслідків кризи Єврозони. Застосовуючи цей інструмент банки керувалися різними цілями. Від'ємні відсоткові ставки в Данії та Швейцарії були спрямовані на коригування обмінного курсу, стримування спекулятивних операцій, а в Єврозоні, Швеції, Японії – на боротьбу з дефляцією [2].

Банки в умовах від'ємних відсоткових ставок в період 2011–2018 рр. загалом зазнали зниження чистої відсоткової маржі на $18,4\%$ у порівнянні з іншими банками, що функціонують в європейських країнах, але не застосовували від'ємні відсоткові ставки. Найбільші втрати чистої відсоткової маржі зазнали банки у Єврозоні, зокрема у Бельгії, Франції, Німеччині, Італії, Нідерландах, Польщі, Великій Британії, Іспанії – $26,4\%$ [3].

Використання від'ємних процентних ставок сприяло створенню додаткових монетарних поштовхів та спричинило загальне покращення кредитних умов та підтримки сукупного попиту. До того ж від'ємні ставки

допомогли зменшити вартість залучення фінансування для банків та підвищити вартість активів на балансах банків.

Чимало важливим є те, що основною складовою політики від'ємних ставок є грошовий ринок, який стимулює реальну економіку за рахунок підвищення рівня кредитування суб'єктів економічних відносин.

Хоча при деяких обставинах, особливо в довгостроковій перспективі, низькі відсоткові ставки можуть викликати «обернений ефект» – звуження кредитування і занижені інфляційні очікування [3].

Загалом, на макро- та мікрорівні політика від'ємних відсоткових ставок впливає на валютний курс, експорт, витрати при імпорті, рівень кредитоспроможності, кредитування інноваційних проєктів, капіталовкладення та інші.

Для скорочення ризиків та посилення ефективності такої політики Центральні банки застосовують такі інструменти: ЄЦБ – попереднє або пряме керівництво, кількісне пом'якшення, Швейцарія – інтервенції на валютному ринку, Японія – попереднє керівництво, кредитне та кількісне пом'якшення, тощо.

Таким чином, від'ємні відсоткові ставки виконують важливу роль у сприянні змін ставок грошового ринку з метою стимулювання інфляції та економічного зростання та є одним із основних інструментів підтримки стабільності обмінного курсу.

Література:

1. Carbo-Valverde S., Cuadros-Solas P. J., Rodriguez-Fernandez F. Intermediation Below Zero: Effects of Negative Interest Rates on Banks' Performance and Lending. FUNCAS. 2019.
2. Дятлова Ю.В. Механізми розвитку та безпеки банківського кредитування: досвід країн ЄС та сучасні реалії. *Вісник економічної науки України*. 2018. №2. С. 51–57.
3. Ломачинська І.А., Масленніков Є.І., Мумладзе А.О. Від'ємні відсоткові ставки як інструмент нетрадиційної монетарної політики та їхній вплив на економіку і фінансові ринки. *Економічна теорія та історія економічної думки*. 2020. №4. С. 7–15.
4. European Central Bank. URL: <https://www.ecb.europa.eu/home/html/index.en.html>

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Враховуючи роль і значення страхування в ринковій економіці, держава не може залишитися осторонь від нагляду за функціонуванням страхового ринку України, особливо під час процесів європейської інтеграції української економіки.

При дослідженні позитивних та негативних аспектів для страхового ринку України при вступі до Європейського Союзу, необхідно зазначити, що створення нормативно-правової бази, адаптованої до норм ЄС є пріоритетним напрямом на шляху до ефективної євроінтеграції [1, с. 9; 4]

Метою дослідження є виявлення особливостей державного регулювання страхового ринку України в умовах європейської інтеграції.

В економічній літературі вітчизняні науковці розділяють поняття:

- «державне регулювання страхового ринку»;
- «державне регулювання страхової діяльності»;
- «державне регулювання страхових організацій»;
- «державний страховий нагляд» [3, с. 219].

Державне регулювання страхового ринку найширше, оскільки воно стосується всього страхового ринку як єдиної системи, усіх його суб'єктів і процесів взаємодії між ними.

Державне регулювання страхового ринку - це система економічних і адміністративно-правових відносин, що виникають між його суб'єктами і державою в результаті цілеспрямованої дії держави на страховий ринок за допомогою адміністративно-правових й економічних регуляторів. Держава виступає в цих відносинах в особі різних законодавчих і виконавчих органів влади, серед яких велике місце належить органам нагляду за страховою діяльністю [3, с. 220].

Хоча на законодавчому рівні статтею 35 Закону України «Про страхування» визначається лише державний нагляд за страховою діяльністю, який здійснюється Уповноваженим органом та його органами на місцях. Також зазначені головні цілі здійснення державного нагляду за страховою діяльністю, а саме [5]:

- дотримання вимог законодавства України про страхування;
- ефективного розвитку страхових послуг;
- запобігання неплатоспроможності страховиків;
- захисту інтересів страхувальників.

Становлення державного регулювання страхового ринку України розпочалося у 1993 році, а саме зі створення Комітету у справах нагляду за

страховою діяльністю («Укрстрахнагляд»).

В 1999 році була проведена адміністративна реформа наслідком якої стало передача функцій Комітету у справах нагляду за страховою діяльністю Міністерству фінансів України.

В 2003 році була створена Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України («Держфінпослуг»), якій були передані функції Уповноваженого органу, який здійснює державний нагляд за страховою діяльністю.

В 2011 році Державну комісію з регулювання ринків фінансових послуг України ліквідовано з переданням її повноважень Національній комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг («Нацкомфінпослуг»).

30 червня 2020 року було ліквідовано Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг з переданням її повноважень щодо державного нагляду за страховою діяльністю Національному банку України.

Необхідність державного регулювання страхового ринку України диктується двома основними факторами, а саме:

- захистом страхувальника;
- економічною політикою, яка здійснюється державою.

Таким чином, на перших етапах формування українського страхового ринку основна увага державного нагляду за страховою діяльністю була зосереджена на організації механізму отримання ліцензії на певний вид страхування та встановлення основних мінімальних вимог до компанії, яка хотіла здійснювати страхову діяльність. Тобто акцентувалася увага на ліцензійних умовах та дотримання нормативних вимог до платоспроможності страховика.

На сьогодні при державному регулюванні страхового ринку України необхідно приділяти більше увагу оцінці фінансового стану, платоспроможності, достатності капіталізації, формуванню страхових резервів (страхових фондів) вже існуючих страховиків, дотриманню ними страхового законодавства та інших правових норм для того, щоб вчасно реагувати на можливі проблеми.

При розгляді євроінтеграції страхового ринку України заслуговує на увагу ще один аспект. Він полягає в тому, що в демократичних та економічно розвинутих країнах страхові компанії є потужними постачальниками капіталу в економіку, її інституційними інвесторами [2, с. 44]. Тому потребує особливої уваги законодавче регулювання інвестиційної діяльності страховиків.

Законодавство та механізми державного регулювання страхового ринку України недостатньо розвинені, відносно слабкі і недосконалі в порівнянні з європейськими. Саме тому при інтеграції цієї сфери до європейської і взагалі глобальної світової фінансової системи постає завдання розробки і запровадження особливих підходів. З огляду на це саме законодавчу базу, яка стосується ринків небанківських фінансових послуг, слід удосконалювати, виходячи виключно із національних інтересів України [2, с. 40].

Потрібно сприяти запровадженню та посиленню пруденційного нагляду за діяльністю страховиків, який розпочався з прийняттям у 2015 році Положення щодо пруденційних нормативів професійної діяльності на фондовому ринку та вимог до системи управління ризиками.

Терміново необхідно привести законодавство, що регулює діяльність на страховому ринку України у відповідність до вимог Європейського Союзу, що дозволить поступово запровадити Положення Директиви Solvesy I та Solvesy II до формування фінансової надійності (платоспроможності) страховиків.

Дуже важливо запровадити на законодавчому рівні механізм примусової ліквідації страховиків в Україні, що надасть Уповноваженому органу реальні важелі управління. Це виправить існуючий парадокс у вітчизняному законодавстві. Адже на сьогодні Уповноважений орган не може ліквідувати страховика, який порушує страхове законодавство, а може лише припинити ліцензію на певний вид страхування.

Також обов'язково необхідно доповнити систему державного регулювання страхового ринку України механізмами гарантій виконання страховиками своїх зобов'язань за договорами страхування.

Таким чином, страховий ринок України є частиною фінансової системи країни, головним завданням розвитку якого є інтеграція його до європейського фінансового простору, яка повинна супроводжуватися вдосконаленням державного регулювання та управління.

Література:

1. Внукова Н.М. Розвиток ринків фінансових послуг в умовах європейської інтеграції: монографія. Харків : ТО Ексклюзив, 2014. 218 с. (дата звернення: 01.11.2020).
2. Клименко О.В. Державне регулювання ринків небанківських фінансових послуг в Україні в умовах євроінтеграції. Вісн. НАДУ. Серія «Державне управління». 2020. № 1 (96). С. 39-48. URL: <http://visnyk.academy.gov.ua/pages/dop/89/files/a23f7f07-bbfa-422b-b950-a3e99d4e78d6.pdf> (дата звернення: 01.11.2020).
3. Плиса В.Й. Державне регулювання страхового ринку України в умовах глобалізації. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. 2008. Вип. 106. С. 26-30. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKNU_Ekon_2008_106_10
4. Про Концепцію адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу: Постанова Кабінету Міністрів України від 16.08.1999 р. № 1496. Редакція від 21.05.2003 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1496-99-%D0%BF#Text> (дата звернення: 01.11.2020).
5. Про страхування: Закон України від 7.03.1996р. №85/96-ВР. Редакція від 03.07.2020р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення: 01.11.2020).

Мітькова І. С.

здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня
Науковий керівник: Пальчевич Г. Т., канд. екон. наук, професор кафедри
фінансів, банківської справи та страхування
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький, Україна

ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ

Активізація банківського кредитування потребує підвищення ефективності кредитної політики банківських установ. Кредитна політика банку формує умови, принципи, правила кредитування, окреслює підходи до реалізації процесу кредитування та контролю за його здійсненням.

На офіційному сайті Асоціації українських банків кредитна політика банку визначена як «стратегія і тактика банку щодо залучення коштів та спрямування їх на кредитування клієнтів банку (позичальників) на основі принципів: поворотності; терміновості; диференційованості; забезпеченості; платності» [4].

Кредитна політика у вузькому значенні – це система заходів банку під час кредитування клієнтів, які здійснюються банком для реалізації його стратегії і тактики в даному регіоні в певний період часу. У більш ширшому значенні кредитна політика як основа процесу управління кредитом визначає пріоритети в розвитку кредитних стосунків і функціонування кредитного механізму.

Необхідність розроблення кредитної політики та покладення її в основу діяльності банку зумовлено тим, що вона дає змогу планувати, регулювати, контролювати, раціонально організовувати взаємовідносини між банком і його клієнтами. Перш за все кредитна політика розробляється та впроваджується з метою забезпечення максимальної доходності від кредитних операцій при мінімально можливому рівні ризику. Таке співвідношення має максимізувати прибуток від кредитної діяльності банку [2]. Тобто, кредитна політика банку спрямована на забезпечення належного середовища для результативного управління кредитними ризиками.

Стратегія кредитної політики повинна включати в себе пріоритети, принципи і цілі конкретного банку на кредитному ринку. Вона визначається: по-перше, вибором клієнтів; по-друге, нормами і правилами, які регламентують практичну діяльність банківського персоналу; по-третє, компетентністю керівництва банку і рівнем кваліфікації менеджерів з кредитування.

Тактика кредитної політики охоплює конкретні методи та важелі, які використовуються окремим банком для реалізації його стратегічних цілей при здійсненні кредитних операцій, напрями їх удосконалення, порядок організації кредитного процесу. Таким чином, кредитна політика створює необхідні загальні передумови ефективної роботи персоналу кредитного підрозділу банку, зменшує ймовірність помилок і прийняття нерациональних рішень.

Кредитна політика банку може бути консервативною, поміркованою та

агресивною. Основні заходи консервативної фінансової політики спрямовані на управління кредитними ризиками, на створення умов недопущення їх зростання, навіть на шкоду доходності банку. Поміrkована фінансова політика допускає здійснення ризикових кредитних операцій, однак на такому рівні, щоб забезпечити фінансову стабільність банку як у поточному періоді, так і на перспективу. Агресивна фінансова політика орієнтується на максимізацію прибутку у короткостроковій перспективі шляхом збільшення обсягів кредитування, що супроводжується зростанням кредитного ризику.

Для того, щоб кредитна політика найкраще захищала стійкість банку та допомагала задовольняти потреби регіону, що ним обслуговується, в кредитних коштах, вона повинна містити інформацію про такі умови довгострокового інвестиційного кредитування, які дозволять контролювати ризики та забезпечити захист ресурсної бази банку від втрат [1].

Кредитна політика банку формується під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів. До зовнішніх факторів належать: загальна економічна ситуація в країні; політична стабільність; рівень інфляції; рівень процентних ставок; доходи населення та ін. Внутрішні фактори, що впливають на кредитну політику банку, стосуються стану ресурсної бази, вартості залучення грошових коштів, спеціалізації банку, фаховості банківського менеджменту, клієнтської бази та ін.

У роботі з юридичними особами кредитна політика банку спрямована на формування та розвиток довгострокових відносин із позичальниками. Важливим її напрямом є визначення критеріїв відбору клієнтів для співробітництва, серед яких особливо цінними є прозорість схем отримання компаніями доходів, перспективність їх бізнесу, фінансова стійкість та достатність власного капіталу, можливість надання якісного забезпечення кредиту, діловий імідж та кредитна історія.

В основу банківського кредитування фізичних осіб покладено такі критерії вибору позичальника, як вік, мінімальний стаж роботи, рівень доходів та ін. Для роботи з роздрібними клієнтами вибирається відповідна модель скорингу, розробляються та пропонуються кредитні продукти. При цьому банк може орієнтуватися на такі сегменти, як роздрібне кредитування в торгових мережах (POS-кредитування), автокредитування при взаємодії з дилерами, надання іпотечних позик та ін.

Формування кредитної політики банку пов'язане з визначенням основних напрямків його кредитної діяльності. Подальша її реалізація полягає в розробці відповідних інструкцій та інших документів, що регламентують кредитні процеси, зокрема, критерії оцінювання клієнтів, порядок взаємодії з ними, методи управління кредитними ризиками.

Кредитна політика банку безпосередньо впливає на склад та якість кредитного портфеля. Управління кредитним портфелем передбачає: вибір критеріїв оцінки якості кредитів; організацію роботи з класифікації кредитів за групами ризику; визначення абсолютної величини кредитного ризику в розрізі кредитів кредитного портфеля та сукупного ризику для банку; прийняття рішення про величину створюваного резерву для покриття можливих втрат, про джерела відрахування у резерв; оцінку якості кредитного

портфеля на основі фінансових показників; визначення проблемних і сумнівних кредитів; роботу ризик-менеджменту щодо повернення кредитів. Дуже важливим заходом для будь-якої банківської установи є дослідження кредитного портфеля за рівнем ризику, адже його стан безпосередньо впливає на рівень ліквідності банку.

Удосконалення кредитної політики банків у сучасних умовах має передбачати такі заходи, як: підвищення стабільності банків; поліпшення якості кредитного портфеля; поліпшення структури активів банків; забезпечення інтересів вкладників банку; підвищення іміджу банків; формування кредитної інфраструктури [3].

Банки для оптимізації кредитної політики повинні приділяти велику увагу пошуку оптимальних методик, які дозволять правильно оцінити кредитоспроможність позичальників та загальних правил кредитування. Пріоритетним напрямом менеджменту банку має стати посилення рівня кредитної безпеки шляхом застосування гнучкого інструментарію управління кредитними ризиками, розширення числа критеріїв відбору проектів, що потребують кредитування, встановлення нормативів щодо співвідношення кредитного і депозитного портфелів, визначення достатності грошових потоків клієнтів.

Література:

1. Аванесова Н. Е. Кредитна політика банківських установ: стратегічні аспекти та ризики. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. № 8. С. 956-961.
2. Бикова О.В., Марченко О.В. Оцінка ефективності кредитної політики банку. *Молодий вчений*. 2017. №3 (43). С. 586-589.
3. Михайляк Г. В. Кредитна політика банків та шляхи її оптимізації. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 27(2). С. 103-106.
4. Асоціація українських банків: веб-сайт. URL : <http://aub.org.ua/>.

Насипайко Д. С.

канд. екон. наук, доцент кафедри міжнародних економічних відносин

Резніченко О. О.

викладач кафедри економіки та підприємництва

Центральноукраїнський національний технічний університет

м. Кропивницький, Україна

АГРАРНЕ СТРАХУВАННЯ: ДОСВІД США

На сьогодні однією із складових забезпечення гармонійного розвитку сільського господарства є агрострахування. Саме агрострахування дасть можливість українським сільськогосподарським товаровиробникам (далі – сільгоспвиробникам) застрахувати визначені агропродукти від ризиків загибелі та отримати компенсацію частини страхового платежу від держави. Механізм

агροстрахування в Україні ще не достатньо розвинений з декількох причин: висока вартість страхових продуктів, скептицизм, побоювання, невпевненість у власних фінансових знаннях, дуже низька страхова культура тощо.

Створення та розвиток системи страхування сільськогосподарської продукції повинні ґрунтуватися на: стабільності, надійності та безпеці діяльності всіх учасників цієї системи. Система страхування сільськогосподарської продукції включає такі структурні елементи [1, с. 16]:

- сільгоспвиробники, яким надаються послуги зі страхування сільськогосподарської продукції, та їх об'єднання;
- страховики, які надають послуги сільгоспвиробникам зі страхування сільськогосподарської продукції (далі – страховики);
- перестраховики (в тому числі нерезиденти), яким страховики передають у перестраховування частину ризиків;
- страхове бюро зі страхування сільськогосподарської продукції – єдине об'єднання страховиків, які здійснюють страхування сільськогосподарської продукції за державної підтримки, членство в якому для цих страховиків є обов'язковим.

Всі страхові продукти можна поділити на дві великі категорії – індивідуальні (традиційні, комплексні) та індексні. Індивідуальні страхові продукти – це такі продукти, для яких умова виплати відшкодування та ставка страхової премії встановлюються на основі індивідуальних історичних даних кожного конкретного виробника щодо врожайності культури, що страхується [2, с. 177]. В комплексному страхуванні страхові продукти базуються на оцінці збитків. Комплексне страхування коштує не менш ніж 3,5-4% від вартості урожаю чи витрат на вирощування. У разі комплексного страхування велика франшиза, і фермер у будь-якому випадку отримає збитки — на 30% чи 60%. Це абсолютно нормальна міжнародна практика [3].

В основі індексного страхування лежить дуже цікава методика: при визначенні потенціального збитку ми прив'язуємося до якогось індексу, наприклад, індексу урожайності, який по регіонах визначає Держстат, та вираховуємо втрати, які отримав фермер, якщо його урожайність не досягла середнього показника по регіону за останні 10-15 років. За індексним страхуванням виплати можуть бути миттєвими, а вплив страхової компанії на оцінку ситуації — мінімальним. А головне — вартість такого страхування утричі дешевше, ніж комплексного [3]. Індексні страхові продукти передбачають, що всі застраховані виробники мають однакову ймовірність отримати відшкодування [2, с. 164].

Основною характеристикою американської моделі є велика державна підтримка страхування аграрних ризиків. Центральним елементом державної підтримки є надання субсидії на оплату частини страхової премії, що дає змогу знизити вартість страхування для сільгоспвиробників та, відповідно, забезпечити масовий характер страхування [4, с. 873].

Країни, в яких майже всі посіви застраховані, спираються на державну підтримку. У більшості країн фермери не можуть отримати будь-яку державну

підтримку, якщо посіви не є застрахованими. В США держава змушує страхові компанії страхувати усіх агровиробників, при наявності відповідного стандартного продукту, але пізніше страхова компанія вирішує, які ризики тримати на собі, а які передати на утримання державі. В свою чергу, аграрій також має застрахуватися вчасно, у багатьох випадках ще до посіву [5].

Для регулювання ринку агрострахування в нашій країні прийнятий Закон «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції за державної підтримки», який надає аграріям право на отримання компенсації сум з державного бюджету, сплачених за договорами агрострахування. Однак, на практиці він не працює [1, с. 14].

Отже, завдання держави полягає в тому, щоб сільгоспвиробники були стабільними, і витрачені державні кошти на їх підтримку повернулися у вигляді товарів. Зі страхових виплат сільгоспвиробники хоч і не отримають прибуток, але відновлять виробництво на наступний рік. Це завдання агрострахування – внести стабільність. Ситуацію могло б виправити кредитування сільгоспвиробників із заставою під майбутній урожай. Однак наразі банки віддають перевагу «твердій заставі», куди також належить і земля. Але страхувати потрібно не землю, а ті фінансові ризики, які понесе сільгоспвиробник у зв'язку з її використанням. Наприклад, втрата врожаю через погодні катаклізми, пожежі чи хвороби рослин. Це і є класичне агрострахування. Переосмислення в Україні державної політики агрострахування дозволить банкам-кредиторам бути захищеними від ризику неплатоспроможності сільгоспвиробників внаслідок втрати врожаю. Попри це ринок агрострахування на сьогодні активно підтримується страхуванням сільгосптехніки, яку беруть сільгоспвиробники у лізинг.

Література:

1. Стельмашук А. М. Формування ринкової моделі агрострахування на засадах державно-приватного партнерства. *Економіка та інноваційний розвиток національного господарства*. 2019. 1-2. С. 13-24.
2. Основи страхування сільськогосподарських культур : навч. посіб. / Н. В. Ілліна та ін. Київ. 2012. 494 с.
3. Партнерство заради успіху: як лізинг підтримує ринок агрострахування в Україні. *Агробізнес сьогодні*. : веб-сайт. URL: <http://agrobusiness.com.ua/agro/ahrostrakhuvannia/item/17383-partnerstvo-zarady-uspikhu-iak-lizynh-pidtrymuie-rynok-ahrostrakhuvannia-v-ukraini.html>.
4. Шишпанова Н. О., Совщак С. С., Мельник Ю. В. Зарубіжний досвід аграрного страхування та можливості його впровадження у вітчизняну страхову практику. *Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського*. 2018. 22. С. 872-876.
5. Агрострахування та держпідтримка: чи складеться дует? *Agravery* : веб-сайт. URL: <https://agravery.com/uk/posts/show/agrostrahuvanna-ta-derzpitrimka-ci-skladetsa-duet>.

Нещетний Г. В.

здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня
*Науковий керівник: Сибірцев В.В., д-р екон. наук, завідувач кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький, Україна*

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ІНТЕГРАЦІЇ БАНКІВ І СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Концепція інтеграції банків і страхових компаній полягає в одержанні синергетичного ефекту від координації продажів, об'єднання страхових і банківських продуктів, загального використання каналів їх поширення й виходу на ту саму клієнтську базу. Взаємодія банківського й страхового бізнесу обумовлена наявністю спільного інтересу. Банки зацікавлені в забезпеченні максимального завантаження мережі відділень банку, диверсифікованості своїх традиційних бізнесів-напрямів за рахунок надання клієнтам широкого спектру фінансових, у тому числі й страхових послуг, а також в отриманні додаткової комісійної винагороди за реалізацію цих послуг. В свою чергу, страхові компанії також мають можливість скористатися синергетичними можливостями співробітництва з банками, а саме: використання загальної бази клієнтів, використання бренду або репутації банку. У страхових компаній істотно знижуються витрати на просування страхових послуг, активне використання банківських каналів продажів істотно підвищує ефективність роботи мережі страховика порівняно з іншими каналами продажів страхових послуг. Страховики мають змогу додатково залучати клієнтів та підвищувати ефективність роботи мережі, а також отримують доступ до нових сегментів фінансового ринку [3].

Інтеграція банків і страхових компаній розпочиналась із продажів страхових продуктів через банківські відділення, котрі розширювали спектр традиційних банківських послуг. Це послужило приводом для зростання зацікавленості банків до страхових послуг та набуттям часток власності у страхових компаніях.

Справжній період становлення інтеграції банків і страхових компаній припадає на 80-ті роки ХХ ст. Значний вплив на нього мав розвиток лібералізації та глобалізації, характерний для цього періоду. Найбільш багатий прикладами успішних проектів інтеграції банків і страхових компаній досвід Франції, Великобританії, Іспанії, Португалії, Італії й Бельгії, а також Швейцарії. Різні форми інтеграції банків і страхових компаній одержали розвиток також у США, країнах Латинської Америки й Азії, зокрема в Японії і Південній Кореї.

Так, у 1985 році почали створювати перші, з урахуванням розвитку конкурентного середовища й потреби, альянси за участю банківських установ та страхових компаній у Великій Британії і Франції. Зокрема, Британська страхова компанія Standard Life інвестувала в Bank of Scotland, а французька

GAN придбала Credit Industriel et Commercial.

У Великій Британії, згідно з Building Societies Act, із 1986 року будівельні товариства (ang buzdzng socteties) отримали право створювати власні компанії зі страхування життя, а першим банком, який у цій країні надав такого типу страхові послуги, став TSB, що в 1967 році вийшов на ринок зі своїм продуктом TSB–Life зі страхування життя. У 1994 році частка прибутку від страхової діяльності у цій структурі сягнула 25%, а інституція, значно підвищивши власні доходи, вийшла в лідери [1].

Інтеграція банків і страхових компаній Великобританії побудована за принципами європейської моделі, хоча її фінансовий ринок в цілому побудований за фондовою моделлю, а не банкоцентричною, як у більшості європейських країн. Канали збуту у Великобританії представлені брокерами та незалежними фінансовими консультантами (Independent Financial Adviser – IFA), що є нестандартними каналами збуту у концепції інтеграції банків і страхових компаній. Така ситуація обумовлена, в першу чергу, тим, що Великобританія має складну організацію інфраструктури фінансових посередників та їх високу конкурентоздатність в порівнянні із іншими регіональними ринками фінансових послуг. З іншого боку, переважання нестандартних каналів збуту пов'язано із наявністю законодавчих обмежень, що діяли до початку XXI ст. Відповідно до зазначених обмежень інвестиційні страхові продукти могли продаватись лише спеціалізованими фінансовими консультантами, саме тому їх продаж через банківські відділення є незначним [4].

У Франції в 1980 році Banque Nationale de Paris Paribas створив власну страхову компанію Natio Vie. Даний підхід виправдав себе, про що свідчить результативність групи Paribas, яка тепер займає домінуючі позиції у Франції. Від 1980 року до 1989 року доходи банківських інституцій від продаж страхування життя у Франції зросли в сім разів, у середньому на 23 відсотки щорічно. Відома французька СК Аха представлена на французькому ринку дочірнім банком Bank Worms і має тісні контакти з рядом національних банків. У Франції майже 60% страхових полісів реалізується через банки — це яскравий приклад довгострокового стратегічного партнерства банків і страховиків [1, 5].

У зарубіжній практиці набуло поширення створення банками дочірніх компаній зі страхування життя, послуги яких надаються через мережу територіальних відділень банків. Так, за підсумками 2016 р. група «Credit Agricole» посіла перше місце з банкострахування в Європі. До її складу входить страхова група у «Crédit Agricole Assurances», загальні продажі за минулий рік досягли 30,8 млрд євро, в тому числі пенсійне накопичувальне страхування – 24 млрд євро, страхування позичальника та колективне страхування – 3,2 млрд євро, від нещасних випадків – 3,5 млрд євро [2].

У Європі в середньому кожен третій поліс страхування життя і кожен двадцятий за іншими видами страхування також реалізується банками. Зокрема, у сучасній світовій практиці відмічається тенденція щодо купівлі страховиками банків. Наприклад, Польський фонд розвитку й найбільша фінансова група в

Центрально-Східній Європі PZU у грудні 2016 року узгодили умови придбання банку Pekao, італійської групи UniCredit [2].

Унаслідок об'єднання однієї з найбільших німецьких СК Allianz із Dresdner Bank виникла, на той час, четверта за величиною в світі фінансова група.

Найбільш розвиненим процес інтеграції банків і страхових компаній є у країнах Південної Європи, де зазначений показник є більшим за 80 %. В Португалії через канали збуту банків реалізовується майже 88 % продуктів зі страхування життя, в Іспанії – 70 %, в Італії – більше 60 % [4].

В цілому, на кінець 90-х років страховики Європи, США та Японії управляли загальним обсягом вкладених коштів в економіку на суму більше 4 трлн. доларів.

Ресурси американської економіки сьогодні на 30% складаються з ресурсів страхування життя. В Швейцарії цей показник складає 70%. В Японії страхові компанії володіють майже 18% всього акціонерного капіталу країни. Деякі регіональні банки Японії, надаючи канали збуту для страхових компаній, контролюють близько 50% місцевих ринків фінансових послуг [5].

Цікавим прикладом інтеграції банків і страхових компаній є досвід Канади. Канадський фінансовий ринок є єдиним ринком серед розвинених країн світу, де банкам заборонено офіційно здійснювати продаж страхових продуктів. Лише починаючи з 1992 року банкам було дозволено вкладати інвестиційні кошти у страхові компанії. Страхові компанії в Канаді є серйозними конкурентами банківським установам, оскільки вони мають право обслуговувати споживачів і страхових і банківських послуг. До того ж у 2006 році банкам було заборонено здійснювати продаж страхових продуктів (лайфових і нелайфових) та заборонено використання інформації про своїх клієнтів для реалізації страхових продуктів [4].

Україна, нажаль, відноситься до країн, в яких інтеграція банків і страхових компаній є майже не розвинутою – не більше 10 % [4]. При істотних відмінностях у принципах побудови банківського й страхового бізнесу, а також відсутності керівних кадрів, побудова подібних компаній є для України справою майбутнього.

Реальною формою найвищої стадії розвитку інтеграції банків і страхових компаній у правовому полі України є створення або загальне володіння великим системним банком і великою універсальною страховою компанією, які входять в одну фінансово-промислову групу, яка здійснює конвергенцію каналів продажів банківських та страхових продуктів. Більш високі шанси успішної реалізації інтеграційної моделі банків і страхових компаній з'являються в тих випадках, коли в рамках фінансово-промислової групи вирішується глобальне завдання – створення фінансового посередника при участі універсальних і інвестиційних банків, пенсійних і інвестиційних фондів, а також універсальної страхової компанії й спеціалізованої компанії банківського страхування, стратегія й напрямки бізнесу яких доповнюють один одного. Створення й розвиток спеціалізованих компаній банківського

страхування виправдані з погляду слабкої конкуренції в цьому новому сегменті страхового ринку. Надання комплексних страхових послуг індивідуальним і корпоративним клієнтам банків, а також самим банкам є окремим і досить перспективним сектором страхового ринку [3].

Література:

1. Клапків Ю. Тринчук В. Банківське страхування: нові виклики та можливості. *Страхова справа. Журнал*. Електронний ресурс. Режим доступу : <https://forinsurer.com/public/08/12/26/3665>
2. Кучеренко В.В. *Форми інтеграції банківського і страхового капіталу в Україні. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук*. Переяслав-Хмельницький. 2017. 22 с.
3. Павленко О.П., Дуброва Н.П. Страхування банківських ризиків як складова фінансового забезпечення в умовах інтеграції. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Випуск 9. Частина 5. Херсон. 2014. С. 186-190.
4. Півторадня О.О. Інтеграційні процеси в діяльності банків та страхових організацій в Україні. Кваліфікаційна робота магістра. Суми. 2018. 67 с.
5. Соловей Н.В. Взаємодія страхових компаній та комерційних банків. *Національний авіаційний університет. Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. Збірник наукових праць*. №29. Київ. 2011.

Орлик М. В.

здобувач ступеня вищої освіти
«Доктор філософії» за спеціальністю 051 «Економіка»
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький, Україна

ДО ПИТАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ Ф. БАСТІА ЩОДО ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В СФЕРІ КРЕДИТУВАННЯ В ПЕРШІЙ ПОЛОВИНІ ХІХ СТ.

Розглядаючи праці представників ліберальної економічної течії, неможливо пройти повз праці відомого французького вченого та політичного діяча ХІХ ст. Фредеріка Бастіа. У праці «Economie Harmonies» він критично оцінював ідеї соціалізму та комунізму, що після французької революції 1848 року набирали значної популярності у французькому суспільстві. Фредерік Бастіа в даній праці не оминув і питання кредитування, оскільки саме популістські кроки тодішнього уряду у сфері кредитування, за словами вченого, призвели до тяжких економічних наслідків. Ф. Бастіа стверджував: «Тому ми повинні вивчити зловживання, скоєні в останні роки в ім'я «асоціації», «організації праці», «безвідсоткового кредиту» і т. д. Нам доведеться піддати їх серйозній перевірці: чи узгоджуються вони з принципами свободи або пригнічення? Іншими словами: чи відповідають вони великим економічним законам або становлять порушення їх роботи?» [1, с. 323]. У розумінні автора “interest-free credit” – безвідсотковий кредит, що надавався за державною

програмою національним майстерням після революції 1848 р., не сприяв, та й не міг сприяти розвитку підприємництва у Франції. Головним чином, на думку вченого, це пояснюється тим, що безкоштовність даних кредитів компенсувалася непомірним податковим навантаженням, фактично грабіжним, на користь бідних. При цьому автор звертає увагу на те, що вирішення проблеми доступності кредитування та страхування можна знайти в англійській практиці, де наприкінці XVIII – на початку XIX ст. почали виникати товариства взаємодопомоги та взаємного кредиту. На думку Ф. Бастіа: «Звідси різні товариства взаємодопомоги, що викликають захоплення, інститути, які виникли в суспільстві задовго до того, як з'явилась навіть назва соціалізму. Важко сказати, що вони стали поштовхом до виникнення подібних установ. По правді кажучи, я вірю, що вони виникли з самого факту наявності потреби, з прагнення людини до стабільності, з того постійно неспокоїного, завжди активного інстинкту, який спонукає нас долати прогалини, з якими стикається цивілізація на шляху до безпеки, для всіх верств суспільства.» [1, с. 378]. Ф. Бастіа вважав, що поява подібних об'єднань була не тільки прикладом зрілості суспільства, а й закономірністю ліберальної економічної політики Англії у XIX ст., без участі чи сприяння представників соціалістичного чи комуністичного крила економічної науки.

Подібна критика стосовно втручання держави у процес формування вартості кредитних послуг не втратила актуальності і сьогодні. Яскравим прикладом такого втручання, до прикладу, в Україні наведемо постанову уряду від 24 січня 2020 р. № 28 «Про затвердження Порядку надання фінансової державної підтримки суб'єктам мікропідприємництва та малого підприємництва» [4] та програму «Доступні кредити 5-7-9%» [5]. Дана програма може мати гіпотетично позитивні наслідки у вигляді зростання підприємницької активності, натомість несе цілком реальні наслідки у вигляді інвестування грошей платників податків у завідомо збиткову справу.

Слід також зауважити, що втручання держави у ринок кредитних послуг не є одноразовою акцією. Так, відповідно до постанови уряду в Україні з 2011 р. і понині діє урядова програма «Теплі кредити», котра спрямована на поліпшення ефективного використання енергоресурсів. Дана програма хоч і фінансується за рахунок допомоги ЄС [3], проте несе в собі проблему у вигляді недобросовісної конкуренції на ринку кредитних послуг, оскільки реалізується лише через державні банки [2].

Підтримуючи думку про необхідність державного регулювання у сфері кредитування, наголошуємо на важливості стимулювання державою кредитних організацій до проведення безпечних операцій на ринку кредитних послуг, всебічне сприяння їх прозорій діяльності.

Література:

1. Bastiat F. *Economie Harmonies*. monograph. New York : Foundation for Economic Education Irvington-on-Hudson, 1996. 636 p. URL: <https://fee.org/media/14979/economicharmonies.pdf> (дата звернення: 01.11.2020).

2. Державна підтримка енергозбереження – програма "теплих кредитів". URL: <http://saee.gov.ua/node/424> (дата звернення: 28.10.2020).

3. Деякі питання використання коштів у сфері енергоефективності та енергозбереження. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1056-2011-%D0%BF#Text> (дата звернення: 28.10.2020).

4. Про затвердження Порядку надання фінансової державної підтримки суб'єктам мікропідприємництва та малого підприємництва : Постанова Кабінету Міністрів України від 24.01.2020 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/28-2020-%D0%BF#Text> (дата звернення: 28.10.2020).

5. Програма «доступні кредити 5-7-9%». URL: https://5-7-9.gov.ua/ПРОГРАМА%20Доступні%20кредити%205-7-9_зміни%20липень_2020_approved_03.0.pdf (дата звернення: 28.10.2020).

Пальчевич Г. Т.

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

ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ЗАСАДАХ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА: МОЖЛИВОСТІ ТА ОБМЕЖЕННЯ

Стійке економічне зростання держави, регіонів, суб'єктів господарювання неможливе без активізації інноваційного розвитку, що потребує формування значних обсягів фінансових ресурсів. Водночас аналіз реалізованих на даний час в Україні інноваційних проектів дозволяє стверджувати про дефіцитність інвестиційних ресурсів через політичну нестабільність, слабкий економічний розвиток, обмеженість бюджетних коштів, фінансове виснаження суб'єктів господарювання, складність залучення довгострокових кредитів. Тому вкрай важливим є завдання розбудови ефективної системи державної фінансової підтримки інноваційного розвитку економіки. Суттєве покращення фінансового забезпечення інноваційної діяльності можливе на засадах ефективної взаємодії влади, науки та бізнесу у формі публічно-приватного партнерства (ППП).

Сутнісна характеристика PPP достатньо обширна та суперечлива, оскільки його визначають і як систему відносин держави і бізнесу, і як форму ринкової взаємодії держави, науки та бізнесових структур, і як особливий механізм фінансування інвестиційно-інноваційної діяльності. Найбільш розповсюдженим є трактування PPP як залучення приватного партнера державними органами та органами місцевого самоврядування з метою проектування, фінансування, будівництва, реконструкції, модернізації, обслуговування, експлуатації об'єктів державної або комунальної власності на умовах розподілу ризиків, прибутку та відповідальності у формі договору (концесії, спільної діяльності тощо). У відносинах PPP статус державного партнера має держава, територіальні громади в особі відповідних державних

органів, органи місцевого самоврядування, Національна академія наук України, національні галузеві академії наук. Приватними партнерами можуть бути юридичні особи, крім державних та комунальних підприємств, установ, організацій та фізичні особи-підприємці.

Європейська Комісія щодо ППП визначає його як державно-приватне партнерство, як різноманітні «форми співпраці між органами державної влади та діловим співтовариством, метою яких є забезпечення фінансування, будівництва, реконструкцій, управління та обслуговування інфраструктури чи надання послуг» [3].

Далі виокремлюються чотири елементи, які характеризують ППП:

- відносно довга тривалість відносин, які передбачають співпрацю між державним партнером і приватним партнером з різноманітних аспектів запланованого проекту;

- метод фінансування проекту, частково за рахунок приватного сектору, а частково за рахунок комплексних домовленостей між різноманітними суб'єктами (в деяких випадках можливе залучення державних коштів, причому у великих розмірах);

- важлива роль організації-експлуатанта, яка бере участь на різноманітних стадіях проекту (проекткування, завершення, впровадження, фінансування). Державний партнер здебільшого концентрується на визначенні цілей, яких необхідно досягти для публічного інтересу, якості наданих послуг та політики ціноутворення, а також відповідає за моніторинг дотримання цих цілей;

- розподіл ризиків між державним та приватним партнерами, до якого переходять ризики, які зазвичай належать до сфери управління державного партнера.

Станом на 01.01.2020р. в Україні на засадах ППП укладено 187 договорів, з яких реалізуються 52 договори (34 – договори концесії, 16 – договорів про спільну діяльність, 2 – інші договори), 135 договорів не реалізуються (4 договори – закінчено термін дії, 18 договорів – розірвано, 113 договорів – не виконується) [4].

У таблиці 1 наведено дані про розподіл договорів, укладених на засадах ППП, які реалізуються, за сферами діяльності та окремими регіонами.

Таблиця 1 - Договори, укладені на засадах ДПП, які реалізуються (станом на 01.01.2020р.)*

Сфери діяльності	Кількість договорів	Розподілення договорів за областями України
Пошук, розвідка корисних копалин	1	Донецька обл. 1
Інфраструктура	7	Івано-Франківська обл. – 1; Одеська обл. – 5; Херсонська обл. - 1
Охорона здоров'я	2	Київська обл. -1; Львівська обл. - 1

Обробка відходів	1	Донецька обл. 1
Виробництво/ транспортування природного газу	8	Донецька обл. – 2; Житомирська обл. – 1; Закарпатська обл. – 3; Львівська обл. – 1; Чернігівська обл. - 1
Збір, очищення та розподіл води	21	Закарпатська обл. – 1; Запорізька обл. – 3; Київська обл. -4; Луганська обл. - 1; Львівська обл. – 1; Миколаївська обл. – 10; Полтавська обл. - 1
Туризм	3	Кіровоградська обл. -1; Львівська обл. - 2
Виробництво електроенергії	3	Миколаївська обл. - 1; Харківська обл. 1; Херсонська обл. - 1
Інші	6	Донецька обл. - 1; Запорізька обл. – 1; Київська обл. -1; Одеська обл. – 1; Хмельницька обл. - 2

**Складено автором на основі [4]*

Із відображених в таблиці 1 показників видно, що майже половина договорів на засадах ППП реалізується у сфері збору, очищення та розподілу води. Тривожним фактом є надзвичайно мала кількість реалізовуваних проектів у сфері охорони здоров'я, адже сьогодні принципово необхідно саме тут максимально розширити можливості залучення альтернативних джерел фінансування інноваційних проектів. Особливо це стосується залучення коштів приватних інвесторів на засадах ППП.

ППП в інноваційній сфері визначають як сукупність організаційно-правових та соціально-економічних відносин і дій держави та приватного капіталу, спрямованих на побудову інноваційної економіки в країні [2]. Варто зауважити, що проекти ППП не завжди можуть мати інноваційний характер, не завжди стосуються впровадження новітніх методів виробництва продукції та надання послуг. Однак найбільшу цінність мають ті проекти, які передбачають саме інноваційний розвиток окремих економічних та соціальних секторів (транспорт, освіта, охорона здоров'я, медицина, туризм, рекреація, спорт, інфраструктура, екологічна безпека тощо).

Активна співпраця державного і приватного партнерів є запорукою успішної реалізації інноваційних проектів у регіонах. Виокремлюють наступні напрямки впливу інноваційної складової на суб'єктів ППП: ринкова спрямованість інновацій у проектах такого партнерства; більш фахове управління інноваціями; формування чи підвищення рівня інноваційної культури в державно-приватному секторі; забезпечення охорони прав

інтелектуальної власності; фінансування процесу трансферу знань та технологій; досвід співпраці з іншими суб'єктами інноваційної інфраструктури (формування мережі інновацій); промоція інноваційного підприємництва, функціонування процесу трансферу знань і технологій в площині навчання та підвищення кваліфікації [1]. ППП сприяє здійсненню інфраструктурних перетворень, підвищенню технологічного рівня виробництва, промоції інноваційного підприємництва, трансферу знань з приватного в державний сектори, оптимізації ризиків під час реалізації суспільно значимих проектів.

Основні аспекти, що стосуються фінансування регіональних інноваційних проектів на засадах ППП, проілюстровані на рис.1.



Рисунок 1 - Базові положення фінансування регіональних інноваційних проектів на засадах ППП

Державна підтримка інноваційних проектів, що реалізуються на засадах ППП, може мати прямий і опосередкований характер. Основними видами прямої державної підтримки є субсидії, гранти, інвестиції в статутний капітал, кредитування. Окрім того, держава може брати на себе непрямі фінансові зобов'язання у вигляді: надання гарантій, зокрема за кредитами; державного страхування або хеджування ризиків проекту; підтримання доходної спроможності чи поточної ліквідності проекту тощо.

На даний час труднощі в реалізації інноваційних проектів на засадах ППП в основному пов'язані із недосконалістю нормативно-правової бази, низькою якістю підготовлених до конкурсу проектів ППП, складністю практичної реалізації державних гарантій, ігноруванням публічною владою суспільних інтересів на користь комерційно привабливих проектів, наявністю корупційних проявів.

Рекомендації Світового банку щодо покращення організації ППП стосуються наступних заходів: покращення правового середовища; становлення чітких пріоритетів державної політики для відбору проектів; розробка адекватних правил та методичних рекомендацій оцінювання проектів; визначення ролей відповідних інституцій ППП [5].

Для посилення ролі механізму ППП у фінансуванні інноваційного розвитку держави та її регіонів потрібна чітка фінансова та інноваційна стратегія з визначенням пілотних проектів для реалізації на умовах ППП, формування ресурсної та інституційної спроможності для їх освоєння.

Література:

1. - діяльності, автореф. дис. ... докт. екон. наук : 08.00.03. Львів, 2020. 40 с.
2. Міщук О.В. Державно-приватне партнерство як інститут фінансового забезпечення інноваційного розвитку економіки України. *Інноваційна економіка*. 2013. № 6. С. 37-41.
3. Зелена книга щодо державно-приватного партнерства та законодавства Співтовариств про публічні контракти та концесії. *EUR-Lex. Офіційний Журнал Європейського Союзу*. 2004. URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52004DC0327&-from=EN> (дата звернення: 25.10.2020).
4. Офіційний сайт Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL : <https://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA&isSpecial=True> (дата звернення: 25.10.2020).
5. Офіційний сайт Світового банку. URL : <http://www.worldbank.org> (дата звернення: 25.10.2020).

ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НА РІВНІ ОТГ

Роль об'єднаних територіальних громад (ОТГ) у забезпеченні інтересів громадян в усіх сферах життєдіяльності на певній території являється основною, а отже питання фінансування є дуже важливим. В умовах здійснення реформи децентралізації, яка передбачає передачу повноважень, фінансів на їх реалізацію та відповідальності за їх виконання від центральної влади органам місцевого самоврядування, тобто тому керівництву, яке жителі територіальних громад самі собі оберуть, важливим є пошук та залучення фінансових ресурсів для покращення умов життя ОТГ, так як на місцях краще розуміють локальні проблеми й ефективніше можуть використати кошти на їх вирішення.

Децентралізація передбачає передачу значних повноважень та бюджетів від державних органів влади органам місцевого самоврядування, базуючись на тому, щоб якомога більше повноважень мали ті органи, що ближче до населення, де такі повноваження можна реалізовувати найбільш успішно та для реалізації проєктів необхідно залучити додаткові фінансові ресурси та інвестиції.

Сьогодні ОТГ мають доступ до різних зовнішніх та внутрішніх фінансових ресурсів. Важливою ознакою як доступності певного фінансового ресурсу для місцевого соціально-економічного розвитку, так і зацікавленості місцевих органів влади в його застосуванні, є його регулярність, постійність і сталість, а, отже, і їх врахування при здійсненні довгострокового планування та використання в майбутньому.

Згідно чинного законодавства фінансування інвестиційної діяльності в ОТГ може здійснюватися за рахунок [2]:

- інвестування, яке здійснюється громадянами, недержавними підприємствами, господарськими асоціаціями, спілками і товариствами, а також громадськими та релігійними організаціями, іншими юридичними особами, заснованими на колективній власності;
- місцевого інвестування, що здійснюється органами місцевого самоврядування (ОМС) за кошт місцевих бюджетів, позичкових коштів, а також комунальними підприємствами й установами за власні і позичкові кошти;
- державної підтримки для реалізації інвестиційних проєктів (фонд регіонального розвитку);
- іноземного інвестування, що здійснюється іноземними державами, агенціями, юридичними особами та громадянами іноземних держав;
- спільного інвестування, що здійснюється юридичними особами та громадянами України, юридичними особами та громадянами іноземних держав;
- альтернативних джерел, тобто коштів, отриманих для фінансування потреб місцевого розвитку у вигляді міжнародної технічної допомоги, грантів

міжнародних донорських організацій, благодійних внесків та пожертв, а також в межах проєктів корпоративної соціальної відповідальності.

Слід зазначити, що на початок формування територіальних громад (2017-2018 рр.) найголовнішим джерелом коштів для розвитку громад визначали інфраструктурну субвенцію, яка складала понад 93%, та вже з середини 2018 р - 2020 р. головним джерелом коштів поряд із місцевими бюджетами більшість ОТГ визначили саме гранти міжнародної технічної допомоги, які склали 51%.

Для ефективного залучення грантових коштів ОТГ необхідно здійснювати регулярний моніторинг офіційних сайтів донорських організацій та Інтернет-ресурсів, які містять узагальнену інформацію про грантові конкурси.

Як свідчить практика успішних ОТГ, з метою підвищення шансів на отримання грантової підтримки представникам громади слід в першу чергу визначитися генеральним та стратегічним планом розвитку територій. Далі у ОТГ повинен бути свій веб-сайт, інвестиційний паспорт, здійснено планування інвестиційних майданчиків, співпраця з ОДА, агентствами регіонального розвитку. Потрібно взяти участь у тренінгах, які проводять донорські організації для потенційних учасників майбутнього конкурсу за відповідним напрямом. Крім того, важливо забезпечити відповідність проєктної заявки стратегічному плану розвитку громади чи регіону. Донорські організації зазвичай надають перевагу тим проєктам соціально-економічного розвитку, що підтверджують життєздатність на етапі після завершення грантового фінансування. Так в 2019 році на території Кіровоградської області організовано практичний семінар «Залучення інвестицій в економічний розвиток регіонів: цілі, завдання, успіхи та невдачі, інструменти та механізми» (м. Київ); регіональний форум «Інтеграція цілей сталого розвитку на Кіровоградщині» за сприяння та участі регіонального партнера Програми USAID «Децентралізація приносить кращі результати та ефективність» (DOBRE) у Кіровоградській області; засідання робочої групи за участю керівника Програми DOBRE Беррі Джозефа РІДА з питань реалізації Програми USAID «Децентралізація приносить кращі результати та ефективність» (DOBRE) у Кіровоградській області; галузеву сесію муніципального інвестиційного форуму «TIME to INVEST» та проєкт «Децентралізація приносить кращі результати та ефективність» (DOBRE), що фінансується Урядом США через Агентство США з міжнародного розвитку (USAID).

В Україні здійснюють свою роботу ряд перспективних донорських фондів, такі як «Відродження», «ДОБРЕ» (Decentralization Offering Better Results and Efficiency – DOBRE), «Підтримка децентралізації в Україні» (DESPRO) та ін., які надають кошти для реалізації тих проєктів, що переконують у своєму довгостроковому існуванні та мають соціально-економічний ефект для населення і загалом економічної інфраструктури України [3].

Під час впровадження реформи децентралізації було виявлено брак в управлінському складі інвестиційних та фінансових менеджерів, які б компетентно готували всю необхідну інвестиційну інформацію та документацію.

Такі події є стимулом для ОТГ до самофінансування, при цьому формується соціальна відповідальність і змінюється свідомість населення.

Головною тенденцією діяльності даних фондів є те, що вони зовсім різного характеру та можуть сягати великих сум фінансування. Умови отримання коштів є різними, що залежить від мети створення проєкту, місця реалізації та ін. Фонди знижують навантаження на бюджет та беруть на себе основні функції щодо реалізації проєктів. Це сприяє швидшому вкладанню коштів і, як наслідок, стрімкому розвитку економіки та інфраструктури регіонів. [3].

З метою пошуку альтернативних джерел фінансування інвестиційного розвитку запроваджуються ендавменти – цільові фонди, призначені для використання у некомерційних цілях, що наповнюються за рахунок благодійних внесків. Основною відмінністю ендавменту від благодійного внеску є те, що він не витрачається відразу, а є недоторканим, і являє собою інвестиції, що передаються в довічне управління з метою отримання регулярного довгострокового доходу. Саме доходи витрачаються на статутні цілі некомерційної організації. Такий механізм фінансування потреб місцевого соціально-економічного розвитку досить широко використовується в економічно розвинутих країнах світу. Часто це навіть ціла система фондів, яка складається з одиничних фондів з власною стратегічною метою щодо використання генерованих ендавментами коштів [1]. Враховуючи досвід зарубіжних країн, доцільно для ендавментів надати такі преференції, як і для благодійних організацій, в частині надання їх засновникам та благодійникам державних пільг і податкових преференцій з обов'язковим внесенням змін в Бюджетний та Податковий кодекси.

Література:

1. Борщ Г. А., Вакуленко В. М., Гринчук Н. М., Дехтяренко Ю. Ф., Ігнатенко О. С., Куйбіда В. С., Ткачук А. Ф., Юзефович В. В. Ресурсне забезпечення об'єднаної територіальної громади та її маркетинг: навч. посіб. Київ. 2017. 107 с. URL: <https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/204/Ресурсне-забезпечення-ОТГ.pdf> (дата звернення: 01.11.2020).
2. Про інвестиційну діяльність : Закон України № 1560XII від 18.09.1991 р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12> (дата звернення: 01.11.2020).
3. Лісова А.А., Мельник О.І. Перспективні напрями фінансового забезпечення розвитку об'єднаних територіальних громад. Ефективна економіка : електрон. наук. фахове вид. 2019. Вип. 12. URL : http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/12_2019/161_pdf.pdf. (дата звернення: 01.11.2020).
4. Овчаренко Т. Моделювання ефективної фінансової діяльності органів місцевого самоврядування ОТГ в умовах децентралізації : консолідований підхід: посібник. URL: <https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/568/4.pdf> (дата звернення: 01.11.2020).

Подплетній В. В.

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

ІПОТЕЧНЕ КРЕДИТУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Формування та розвиток системи іпотечного кредитування в Україні все більше актуалізується з огляду на необхідність реформування вітчизняної економіки, модернізації її інституційної структури та ресурсного забезпечення. Функціонування іпотеки як ринкового інституту вирішує економічні проблеми активізації обігу фінансових ресурсів та задовольняє соціальні потреби різних верств населення через механізм фінансового ринку. Цим визначається необхідність розробки й реалізації державної програми забезпечення даних процесів в Україні, їх наукове обґрунтування з урахуванням загальносвітових тенденцій розвитку іпотечного ринку та представленням перспектив трансформаційних перетворень. У Законі України «Про іпотеку» визначено, що: «іпотека — вид забезпечення виконання зобов'язання нерухомим майном, що залишається у володінні і користуванні іпотекодавця, згідно з яким іпотекодержатель має право в разі невиконання боржником забезпеченого іпотекою зобов'язання одержати задоволення своїх вимог за рахунок предмета іпотеки переважно перед іншими кредиторами цього боржника у порядку, встановленому Законом» [1].

Наприкінці січня 2020 року обсяг гривневих іпотечних позик, наданих українськими банками, становив 12 млрд грн після мінімального значення 9,9 млрд грн.

Якщо простежити динаміку зростання цього показника з кінця 2017 року до січня 2020 року, то маємо зростання майже на 22%. З одного боку, тенденція позитивна.

Однак за цей же період обсяг споживчих кредитів у гривні збільшився з 93,4 млрд грн до 161,1 млрд грн.

Відповідно, приріст іпотечних позик за цей період становив лише 2 млрд грн проти 68 млрд грн у випадку споживчих гривневих кредитів.

Отже, у сукупному портфелі гривневих позик, наданих українськими банками, кредитування житла скоротилося з 9,3% до 6,8%. Якщо два роки тому майже кожна десята гривня кредитів була в іпотеці, то нині — лише кожна п'ятнадцята.

Загалом іпотечні позики в Україні становлять менше 1% ВВП, що є різницею відмінністю від розвинених країн світу. Там звичні масштаби іпотеки — десятки відсотків ВВП. Так, у Польщі або Чехії цей показник коливається в діапазоні 20-30%, а в більш розвинених країнах нормальним явищем є 40-80% ВВП.

За результатами дослідження Національного банку України, проведеного у другому півріччі 2019 року, пропозиції іпотечного кредитування часто

обмежені партнерськими програмами банків із забудовниками. Наразі на ринку іпотечного кредитування в первинному сегменті присутні лише сім банків [2].

Якщо ціни на нерухомість зросли, то на її оренду, навпаки, – впали. Разом із різким уповільненням доходів населення це припинило тривале зростання рівня доступності житла. Більшу доступність житла могло б забезпечити іпотечне кредитування. В Україні за рахунок банківських позик фінансується менше десятої частини угод із придбання нового житла. За перші чотири місяці поточного року портфель іпотеки зменшився на 1.5%, передусім через нетипово низький рівень кредитування у квітні. Проте надалі роль іпотеки на ринку житла зростатиме. По-перше, завдяки поступовому зниженню рівня процентних ставок, що робитиме кредитування привабливішим. Подруге, – завдяки більшій захищеності кредиторів.

Максимальний термін кредитування за партнерськими програмами становить 20 років, а сума позики сягає 2 млн грн за умови першого внеску 20-60%. Частка молодих позичальників, до 30 років, порівняно невисока — близько 15%.

За даними учасників ринку, іпотекою фінансуються менше 7% угод, а 72% з них — придбання житла на вторинному ринку. Для порівняння: три роки тому частка таких кредитів становила 28,5%. Відповідно, акцент банків змістився з первинного на вторинний ринок нерухомості. Чому так сталося?

Високий ризик недобудови та відсутність гарантій на повернення наданих грошей негативно впливають на бажання банків кредитувати недобудови.

Інші причини — шахрайські операції: зміна адреси під час введення будинків в експлуатацію, продаж позичальниками або недобросовісними забудовниками квартир третім особам без відома банку, банкрутство забудовників.

Тобто проблема в тому, що в українських реаліях існує ціла низка "варіантів" не платити за рахунками та не повертати кредит, взятий на нове житло.

З цієї ситуації можна вийти, запровадивши певні тактичні та стратегічні кроки. Передусім — зобов'язати забудовника повідомляти іпотекодержателя про введення будинку в експлуатацію та страхувати свою відповідальність.

Стратегічний крок, який стимулював би банки кредитувати первинний ринок, — це гарантії держави на завершення будівництва і введення будинків в експлуатацію.

Реальна ставка за іпотекою — 19-25% річних, тому такі кредити користуються низьким попитом. Тут важливо розвінчати міф, що ці відсотки — прибуток банків. Банківський сектор часто звинувачують в бажанні заробити надприбуток, тож розгляньмо складові середньої відсоткової ставки за іпотечним кредитом.

Вартість кредитування залежить від вартості ресурсної бази. Ось як це працює. Українці розміщують депозити у гривні переважно на шість місяців під 12,39% річних. Додаємо 2,7% непроцентних витрат банку, 0,5% обов'язкових резервів, 0,45% зборів ФГВФО, 2% плати за ризик і прибуток банку 1,5%.

Разом — 19,54%.

Наведені дані можуть бути трохи вищими або нижчими залежно від операційних моделей, джерел і вартості ресурсу кожного банку. Таким чином, теперішні ставки за кредитами є об'єктивною реальністю, яку можна змінити лише шляхом системних реформ і послідовних кроків. Як це зробити?

Надважливо — створити джерела «довгих» ресурсів для іпотечного кредитування. Їх в Україні ніколи не було і нема. Без цього системний розвиток іпотеки неможливий. Близько 60% позик на житло надаються на 15-20 років.

До кризи 2008 року відбувалося штучне залучення ресурсу, переважно в іноземній валюті. Завдяки цьому іпотека отримала короткостроковий бум, що спричинив глибоку кризу. Її наслідки остаточно не ліквідовані донині.

Вирішити цю проблему та створити довгостроковий ресурс може, наприклад, успішне запровадження другого рівня пенсійної реформи.

Водночас створення реальних пенсійних накопичень у гривні можливе за умов утримання помірних темпів інфляції та забезпечення макроекономічної стабільності в Україні, а це — стратегічні державні цілі, для досягнення яких необхідні скоординовані кроки уряду, Національного банку та парламенту.

Не менш важливо мінімізувати юридичні ризики і посилити права кредиторів.

Для цього слід усунути перешкоди для позасудового врегулювання, вирішити проблему примусового стягнення, врегулювати податкові аспекти погашення боргів, узгодити законодавство щодо скасування реєстраційних дій, гармонізувати законодавство про споживче кредитування, захистити права кредиторів, запровадити державні гарантії, не допускати ухвалення популістських ініціатив.

Література:

1. Закон України «Про іпотеку» № 898-IV від 05.06.2003 р. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/898-15> (дата звернення: 28.10.2020).
2. Звіт про фінансову стабільність. Червень 2020 р. 51 с. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FSR_2019-H2.pdf?v=4(дата звернення: 29.10.2020).
3. Коробкова О. Кредитування купівлі житла: коли воно буде «як у Європі» Економічна правда URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/columns/2020/03/25/658422/> (дата звернення: 27.10.2020).

Подплетня Т. В.

здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня
Науковий керівник: Загреба І. Л., канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький, Україна

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БАНКІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

На сучасному етапі функціонування вітчизняних комерційних банків однією зі стратегічних проблем є дефіцит фінансових ресурсів, скорочення їх обсягу, порушення оптимальної структури ресурсного потенціалу банків. Тому важливою умовою забезпечення конкурентоспроможності кожного комерційного банку є досягнення достатнього рівня його ресурсного потенціалу. Це обумовлює актуальність вивчення методичних аспектів оцінки ресурсного потенціалу комерційного банку та розробки заходів з його нарощування.

Загальний обсяг фінансових ресурсів комерційного банку складається із власного капіталу банку і зобов'язань. Капітал банку формується із внесків коштів його засновників (акціонерів, учасників) і прибутку. Зобов'язання банку виникають у процесі реалізації ним послуг (продукту). У загальному обсязі ресурсів, якими володіє комерційний банк, переважають зобов'язання банку. В економічній літературі зобов'язання заведено поділяти на залучені та запозичені кошти. Залучені кошти є найбільшою частиною зобов'язань банку. Це основне джерело формування ресурсів банку, які спрямовуються на проведення активних операцій. До залучених коштів банку належать залишки коштів на поточних, бюджетних рахунках клієнтів, депозитні вклади фізичних та юридичних осіб, вклади до запитання, залишки на пластикових платіжних картах, кредиторська заборгованість тощо [2, с. 60].

В цілому, економічне значення ресурсного потенціалу банку проявляється у:

- забезпеченні банків необхідними для функціонування обсягом та структурою ресурсів;
- стимулюванні економічного зростання країни шляхом кредитування потреб суб'єктів економіки за рахунок акумульованих ресурсів;
- збереженні довгострокових конкурентних переваг банків шляхом виявлення перспективних методів формування ресурсів та напрямів їх ефективного використання, а також зростанні конкурентоспроможності банківської системи шляхом адаптації кращого іноземного досвіду організації банківської справи;
- інтеграції у світову фінансову систему шляхом виходу українських банків на міжнародні ринки капіталу та залучення іноземних інвестицій у вітчизняну банківську систему;

- інформаційно-аналітичному обґрунтуванні розроблення та реалізації стратегії формування ресурсного потенціалу;
- забезпеченні адаптації діяльності вітчизняних банків до змін ринкового середовища функціонування;
- визначенні напрямку стратегічного розвитку банківської системи України шляхом реалізації банками відповідного виду ресурсної політики [1, с. 18].

Виходячи зі стратегічного значення ресурсного потенціалу, важливим завданням у процесі управління комерційним банком є оцінка обсягу та достатності ресурсного потенціалу.

Звичайно, на сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки, нарощування ресурсного потенціалу комерційних банків є досить важким завданням, адже довіра населення до банківської системи знаходиться на низькому рівні, іноземний капітал демонструє відтік з банківського сектору України. Тому важливим завданням банківського менеджменту в такій ситуації стає вчасне виявлення та вирішення проблем управління ресурсним потенціалом. З цією метою рекомендуються наступні заходи [5]:

1. Якісне удосконаленням уже існуючих видів послуг та пошук можливих варіантів їх модифікації з метою підвищення комфортності й задоволення потреб наявних клієнтів банку і залучення нових.

2. Використання інструментів Mystery Shopping, Mystery Call, як невід'ємної умови контролю за якістю послуг банку.

3. Пошук та розвиток принципово нових операцій та послуг.

4. Розробка стратегії депозитної політики згідно стратегії і тактики банку;

5. Підвищення рівня захисту (гарантування) вкладів громадян.

6. Активізація використання нецінових методів управління залученими коштами (реклама, рівень обслуговування, розширення спектру рахунків та послуг, комплексне обслуговування, додаткові види безкоштовних послуг, розташування філій у місцях, максимально наближених до клієнтів, пристосування графіку роботи до потреб клієнтів, надання клієнтам платіжних карток з кредитним лімітом, які дають їм право сплачувати комунальні платежі без додаткових комісій тощо).

7. Забезпечення оптимального співвідношення між зовнішніми та внутрішніми джерелами фінансових ресурсів банку.

8. Підвищення стандартів щодо подання звітності, рівня прозорості діяльності.

Дотримання цих рекомендацій - це загальні шляхи вдосконалення ресурсного потенціалу банків. Що ж до кожної окремо взятої банківської установи, то пошук перспектив нарощування ресурсного потенціалу повинен проводитися з урахуванням результатів конкурентного стратегічного аналізу.

Література:

1. Барилюк І. Стратегічний підхід до формування структури ресурсного потенціалу банку. Формування ринкової економіки в Україні. 2012. Вип. 26. Ч.1. С.16-24.
2. Васюренко О., Федосік І. Ресурсний потенціал комерційного банку. *Банківська*

справа. 2002. № 1. С. 58-64.

3. Міхеєва Ю.В., Завадська Д.В. Ресурсний потенціал банку: сутність та шляхи вдосконалення управління в українських банках. URL: http://www.rusnauka.com/10_DN_2012/Economics/1_105577.doc.htm

Попов В. М.

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

МЕХАНІЗМИ ОПТИМІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Основою розвитку будь-якого господарюючого суб'єкта є наявність ресурсної бази, яка за певних умов може бути мобілізована для формування очікуваних результатів господарської діяльності. Особливості мобілізації таких ресурсів визначаються специфікою виробничого процесу, що, в свою чергу, визначає ризиковість господарювання та його ефективність, здатність диверсифікації джерел ресурсів та їх оптимізацію. Специфіка господарської діяльності в аграрному секторі економіки визначається впливом чинників як суб'єктивного, так і об'єктивного характеру. Результат же господарської діяльності в зазначеній сфері формується вмінням балансувати між чинниками природного характеру та ресурсними можливостями. А, в свою чергу, фінансові ресурси як ключові, дають можливість найбільш ефективно розкрити потенціал задіяних в процесі господарювання природних ресурсів. Зазначене обґрунтовано актуалізує висвітлення питань фінансового забезпечення сільськогосподарського виробництва з метою отримання та реалізації продукції в необхідних обсягах та з відповідними споживчими характеристиками за умови оптимального рівня витрат, що, в свою чергу, забезпечує планований рівень рентабельності галузі та робить можливим повноцінний відтворювальний процес.

Завжди, а на сьогодні – особливо, питання інвестиційного фінансування сільського господарства, як і питання повноцінного забезпечення оборотними засобами (в силу тривалості виробничого процесу та розподілу в часі необхідності фінансування) були актуальними і потребували особливої уваги з боку держави і фінансових установ, які особливо зацікавлені в розміщенні фінансових ресурсів та контрагентів, що здійснюють власну діяльність в тісному взаємозв'язку з аграріями.

Питанням оптимізації процесів забезпечення фінансовими ресурсами, в тому числі і в аграрній сфері, та задіяння в цьому процесі різноманітних фінансових інструментів присвячені праці багатьох як вітчизняних, так і іноземних науковців. Серед них: І.Бланк, О.Гудзь, С.Коваль, Т.Майорова,

П.Макаренко, Л.Мармуль, В.Месель-Веселяк, А.Михайлов, А.Пересада, М.Хорунжий, Л.Худолій, В.Юрчишин та ін. Але питання застосування як традиційних, так і інноваційних фінансових інструментів, ефективного регулювання зазначених процесів в аграрній сфері потребує постійного дослідження та формулювання заходів щодо обґрунтованого їх стимулювання.

Значне місце в системі фінансового забезпечення підприємств аграрного сектору як інвестиційними ресурсами, так і обіговими коштами відводиться банківському кредитуванню. Причому його обсяг має постійну позитивну динаміку. Такі тенденції обумовлюються двома основними чинниками: державними програмами щодо компенсації відсоткових ставок – дієвому інструменті зниження витрат в аграрному секторі та нагальною потребою розміщення ресурсів, акумульованих банківською системою на тлі гальмування розвитку та зростання ризиковості кредитування інших ресурсоємних галузей економіки.

Поряд з класичним банківським кредитуванням сільгоспвиробників досить широко застосовуються механізми форварду з товарною складовою (в частині забезпечення посівним матеріалом, пестицидами, мінеральними добривами, паливно-мастильними матеріалами), торгівля контрактами (за участі Аграрної біржі), спільне (з комерційними банками) кредитування. Використовуваність таких механізмів фінансового забезпечення обумовлюється чітко вираженою сезонністю виробничого процесу та значною волатильністю цін протягом року [3; 2]. Застосування зазначених інструментів особливо актуалізується на сьогодні, коли бачимо суттєве зниження урожайності за ключовими сільськогосподарськими культурами в 2020 році внаслідок негативного впливу несприятливих погодних умов. Використання зазначених інструментів дає можливість варіювати між негативною динамікою курсу національної валюти і динамікою ринкових цін на сільськогосподарську продукцію.

Важлива роль банків в системі фінансування господарської діяльності аграріїв реалізується і у використанні авальованих векселів, що дає можливість в певній мірі впливати на середньозважену вартість залучених ресурсів шляхом повного або часткового прийняття банком відповідальності за виконання зобов'язань учасниками вексельної угоди [4].

Окрім того, хоч і не в значній мірі і, як правило, тільки великі компанії використовують при співпраці з банками акредитиви, гарантії, факторинг.

За теперішніх умов банки відіграють досить вагомую роль у процесі фінансування як поточних, так і інвестиційних потреб сільгоспвиробників та в гарантійних операціях. Але, слід зазначити, що існують певні чинники, які стримують зазначені процеси. До таких чинників відносяться: низький ступінь довіри до державних інституцій, що проявляється в бажанні працювати «в тіні»; обмеженість доступу значної кількості виробників до проваджуваних державою програм підтримки (тих, які реалізуються через банківську систему); відсутність офіційного забезпечення; певна, часто обґрунтована, «неповороткість» банківських установ, негативний досвід співпраці в кризові періоди, досить високий рівень відсоткової ставки як плати за ризик. З іншого

боку, проблема простроченої заборгованості, яка посилилась в 2020 році у зв'язку з негативним впливом погодних факторів на врожайність сільськогосподарських культур, формує певну систему обґрунтованих застережень або вимагає підвищених премій за ризик в процесі кредитування сільгоспвиробників. Виходом з такої ситуації вбачаємо використання лізингу при закупівлі техніки й інших інвестиційних вкладеннях та організацію тристоронньої співпраці (сільгоспвиробник-банк-дистриб'ютор) при закупівлі мінеральних добрив, засобів захисту рослин, посівного матеріалу та ін. Такі механізми співпраці дають можливість зробити участь банків у фінансовому забезпеченні агроформувань більш суттєвою та доступнішою (спеціалізовані інституції, які професійно працюють на ринках оптимізують процес управління ризиками та «зближують» банківські установи з сільгоспвиробниками). До того ж, позитивна динаміка угод на засадах фінансового лізингу, значна його просвітницька підтримка міжнародними організаціями та прагнення власників ресурсів щодо їх розміщення свідчить про прийнятність та перспективність зазначеного інструменту.

Важливим механізмом залучення фінансових ресурсів в аграрний сектор є аграрні розписки, обіг яких в багатьох країнах є в значній мірі врегульованим і відіграє суттєву роль у вирішенні проблеми фінансування оборотного капіталу. Застосування зазначеного інструменту має певні складності, пов'язані з виконанням зазначених розписок. Врегулювання цієї проблеми на законодавчому рівні мінімізує ризики невиконання (з досвіду інших країн – до 1%) [1]. В Україні розроблені стандартні процедури видачі, електронної реєстрації та виконання (в тому числі, - примусового) аграрних розписок. Але проблема лишається досить актуальною. Поточний 2020 рік характеризується різким збільшенням кількості відмов виконання аграрних розписок та різного роду ухилень від виконання або від безумовного їх виконання, що, звичайно, з точки зору виробників часто може бути пояснене на їх користь, але в будь-якому випадку підриває довіру до зазначеного інструменту.

Загальновідомо, що сільське господарство є високоризиковою сферою діяльності. І зазначені вище ризики формуються не тільки в залежності від погодних чинників протягом вегетації рослин (в рослинництві) і активного росту тварин (в тваринництві), а й на інших етапах виробничого процесу та процесу реалізації готової продукції. З огляду на це, важлива роль в процесі управління ресурсною базою належить страхуванню. На сьогодні лише біля 2-3% вітчизняних аграріїв страхують власні ризики. В європейських країнах цей показник сягає 70%. Позитивний досвід співпраці сільгоспвиробників зі страховими компаніями, не дивлячись на високу вартість агрострахування, яка пов'язана з високими ризиками настання страхових випадків, стимулює постійне збільшення зібраних страхових премій до близько 30% щорічно.

Нині динамічного розвитку набуває індексне страхування. В сільському господарстві мова йде, як правило, про погодні та «врожайні» індексні види страхування як найадаптованіші. Значний внесок в розвиток такого виду страхування здійснює Міжнародна фінансова корпорація (IFC), що реалізує

свою діяльність в рамках реалізації проекту «Розвиток фінансування аграрного сектору в Європі та Центральній Азії». Індексне страхування запроваджується в практику і в різних поєднаннях досить успішно реалізується мультинаціональними виробниками засобів захисту рослин та посівного матеріалу (Syngenta, Pioneer та ін.). Як правило такі страхові програми поєднуються із загальними фінансовими програмами компаній-виробників або дистриб'юторів засобів захисту рослин та посівних матеріалів, аграрними розписками та форвардними договорами з сільгоспвиробниками.

Слід зазначити, що великим сільгоспідприємствам доступні ресурси, що можуть залучатись шляхом розміщення бондів та єврооблігацій. Млявість таких процесів пояснюється зародковим станом національного фінансового ринку та жорсткими вимогами стосовно учасників торгів.

Отже, можна стверджувати, що на сьогодні сільськогосподарські підприємства мають можливість поєднання найбільш прийнятних для них форм фінансового забезпечення та управління фінансовими ризиками і середньозваженою вартістю капіталу. Доступність фінансових ресурсів може бути забезпечена за виконання низки умов, головними серед них є: встановлення чітких та прозорих «правил гри», що по суті урівняє в можливостях виробників різної величини та сприятиме виходу з тіні значної кількості фермерських господарств і багатьох сегментів крупних агроформувань; формування прозорого ціноутворення на готову продукцію; усунення монопольного впливу на ринок сільськогосподарської продукції. Це забезпечить здійснення об'єктивної оцінки кредитоспроможності сільгоспвиробників, створить реальні можливості використання наявної ресурсної бази для надання гарантій повернення кредитів та реалізації систем управління фінансовими ризиками на основі прогнозування та управління надходженнями і витратами.

Література:

1. Бразильський досвід допомагає Україні впроваджувати аграрні розписки. URL : <http://agronews.ua/node/67494>
2. Конференція «Агробізнес-2017» визначила інструменти фінансування та головні ризики для аграрного сектору в Україні. URL : <http://kbs-izdat.com/konferenc-ya-agrob-znes-2017-viznachila-nstrumenti-f-nansuvannya-ta-golovn-riziki-dlyaagrarnogo-sektoru-v-ukra-n>
3. Михайлов А. М. Інвестиційні ресурси аграрного сектору економіки України: наукові основи, стан, перспективи : монографія. – Суми : ФОП Литовченко Є.Б. – 2017. – 300 с.
4. Пересада А. А. та ін. Інвестування: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / А. А. Пересада, О. О. Смірнова, С. В. Онікієнко, О. О. Ляхова. — К.: КНЕУ, 2001. — 251 с.

Popov Volodymyr
applicant for higher education of the second (master's) level
Supervisor: Popova Svitlana, Lecturer of the Department of Finance,
Banking and Insurance
Central Ukrainian National Technical University
Kropyvnytskyi, Ukraine

TRENDS OF INTERNET MARKETING DEVELOPMENT IN UKRAINE

The main trends in the development of business environment are total digitalization, robotization, virtualization of the world, the use of artificial intelligence, the convergence of technologies. In any case, these main directions / components of the digital economy are based on digital technology, which are characterized by penetration into all spheres of human life [1].

Internet marketing is the effective way to attract consumers, position the company and establish communication with existing consumers, which is actively developing and becoming more popular every year.

The concept of Internet marketing is the subject of scientific research by such scientists as D. Eimor, O. Zozuliov, S. Ilyashenko, F. Kotler, I. Lytovchenko, M. Oklander, T. Oklander, O. Romanenko, I. Uspenskyi, A. Hartman, W. Henson, and others.

The main tools of Internet marketing are: media advertising, contextual advertising, search marketing in general and SEO in particular, promotion on social networks, direct marketing via e-mail, Internet branding, viral marketing, video advertising and mobile advertising, and content marketing .

Internet marketing has three important advantages that distinguish it from traditional marketing:

- interactivity (because on the Internet you can directly interact with the audience, keep in touch with customers and monitor the situation);
- targeting (a mechanism that allows you to select a target audience from the entire available audience and show an advertisement to that part of the audience);
- web analytics (helps to understand which actions were the most effective and attracted more visitors to the platform, whose interest will then be converted into purchases) [3].

However, Internet marketing has its advantages and disadvantages (Table 1).

The high degree of personalization has to be distinguished among all the features of Internet marketing. The traditional marketing is aimed at the mass consumer, but the Internet marketing takes into account the opinion of everyone (to some extent) and interacts with everyone. Thus, promotion on the Internet is aimed at gaining single consumers. And the availability of personal information allows you to clearly target advertising campaigns.

Table 1 – Advantages and disadvantages of Internet marketing

Advantages:	For the client	<ul style="list-style-type: none"> – no need to go anywhere, loose time in traffic jams, spend time on the road and money for fuel, wind kilometers around the hypermarket in search of the right product, or stand in line [4]; – delivery of goods to the office or directly home [4]; – possibility of instant payment; – availability of information and the ability to place an order around the clock.
	For business	<ul style="list-style-type: none"> – reduction of costs for finding customers and processing orders; – globalization of business; – speed of delivery of information to the consumer; – efficiency of the order of raw materials and accessories; – expansion of the "work schedule" with the client; – the ability to completely transfer the business to online.
Disadvantages:	For the client	<ul style="list-style-type: none"> – deferment of acquiring possession of the goods; – the impossibility of visual and tactile examination of future purchases; – anticipation of the speed of order formation over the possibilities of logistics; – high risk of fraud.
	For business	<ul style="list-style-type: none"> – the flow of simultaneous orders may exceed the capabilities of the manufacturer and delivery service; – the rate of return when using different means of promotion in e-commerce differs significantly, the greatest return (conversion) have quite expensive methods, such as contextual advertising; – illiterate contextual advertising will not bring conversions regardless of the size of the investment; – investments in Internet marketing may not pay off; – limited audience [2]; – "World Wide Web" is littered with "garbage", among which it is not easy to find the necessary and useful information [2]; – irrational Internet marketing can negatively affect the attitude of customers to the company; – the need for much faster than in offline activities, reaction to the actions of competitors; – the need for a quick response to negative consumer feedback; – the danger of disclosure of personal data or hacking of payment systems [2].

The process of promotion is developing rapidly in social networks, which are becoming a serious marketing tool. It is rare to meet a person who does not know such social networks as, say, Instagram and Facebook and has never used these services. With their help, many people started their own business, selling their own products. In addition, companies now need to have their social media accounts, maintain their profiles and allocate a part of their marketing budget on that.

It should be noted that one of the important problems of the process of transition from real to virtual business in Ukraine for a long time was the problem of low level of integration of the population into the World Wide Web.

The crisis caused by the COVID-19 pandemic provoked changes in consumer demand and affected the structure of the consumer market. Marketers are faced with the difficult task of rethinking the companies' advertising strategies and ways to work

with customers.

Due to quarantine restrictions, the amount of time spent in the digital environment has increased. People spend most of their time on computer or laptop monitors, TVs, mobile devices. Outdoor advertising has now almost lost its relevance, while digital marketing tools, on the contrary, are working at full capacity. Now everyone who is not yet accustomed to online shopping will feel its taste. Even if some people had doubts about online shopping before and were accustomed only to the physical stores, their shopping behavior will change. Accordingly, advertisers will experience more results from digital marketing and will be willing to invest more in its development.

Internet marketing is one of the most reliable sales channels during the crisis around the world, because with the help of the Internet you can not only buy food and basic necessities, but also order delivery services, repairs, cleaning and more.

The trend towards digitalization of business has been observed before, but the isolation regime has only accelerated it. So, if the predictions about the deterioration of the epidemic situation in the world come true, digital platforms will remain the only effective channel of communication between sellers and buyers of goods and services.

Increasing of the number of Internet users and reducing the cost of attracting customers in the digital environment put businesses in need of transforming marketing budgets into online promotion, which should put the main focus on the user.

Therefore, in a long-term strategy, those who use the self-isolation time to build communication with users, care about social responsibility of their businesses, develop social commerce and increase the personalization of marketing tools, will be able to increase their competitiveness by creating a loyal customer base.

In general, it is necessary to focus on digitalization of business in all possible areas and allocate marketing budgets to Internet marketing, the effectiveness of which is very obvious today, as many foreign companies with powerful web representation and numerous multinational online stores, which Ukrainians use today, are doing just that.

References:

1. Zanora V. O. (2018). Internet ta tsyfrovij marketynh: teoretychni osnovy [Internet and digital marketing: theoretical foundations]. *Prychornomors'ki ekonomichni studii - Black Sea Economic Studies*, 36(1). 117-120. *nbu.gov.ua*. Retrieved from [http://nbuv.gov.ua/UJRN/bSES_2018_36\(1\)_26](http://nbuv.gov.ua/UJRN/bSES_2018_36(1)_26) [in Ukrainian].
2. Kuznietsova N. (2012). Internet-marketynh v Ukraini: problemy ta perspektyvy [Internet marketing in Ukraine: problems and prospects]. *Visnyk Kyivs'koho natsional'noho universytetu imeni T.H. Shevchenka - Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. bulletin-econom.univ.kiev.ua*. Retrieved from http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/articles/2012/137/16_137.pdf [in Ukrainian].
3. Rabej N. R. (2019). Trendy suchasnoho internet-marketynhu iak osnova dlia formuvannia internet-stratehii pidpriemstva [Trends of modern Internet marketing as a basis for the formation of Internet strategy of the enterprise]. *Elektronne naukove fakhove vydannia z ekonomichnykh nauk «Modern Economics» - Electronic scientific professional publication on economic sciences*

«*Modern Economics*», 17, 193-199. *modecon.mnau.edu.ua*. Retrieved from <https://modecon.mnau.edu.ua> [in Ukrainian].

4. Sidenko Yu. V. (2017). Internet-marketynh: perevahy ta nedoliky [Internet marketing: advantages and disadvantages]. *Materialy XLVI naukovo-tekhnichnoi konferentsii pidrozdiliv VNTU, Vinnytsia, 22-24 bereznia 2017 r. - Proceedings of the XLVI Scientific and Technical Conference of VNTU, Vinnytsia, March 22-24, 2017. conferences.vntu.edu.ua*. Retrieved from <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2017/paper/view/2718> [in Ukrainian].

Popova Svitlana

Lecturer of the Department of Finance, Banking and Insurance
Central Ukrainian National Technical University
Kropyvnytskyi, Ukraine

FINANCIAL SUPPORT OF DEVELOPMENT OF THE SOCIAL SPHERE OF TERRITORIAL COMMUNITIES

The decentralization of power is the topical issue of nowadays in Ukraine. It includes, in particular, the financial and budgetary component, which aims to create a resource base for the functioning of affluent territorial communities and to expand opportunities for attracting financial resources for their development, and sectoral component designed to create a comfortable environment for people in each community and to provide every resident with quality services. The problem of improving financial support for the development of the social sphere of territorial communities is highly important in this context.

Sectoral decentralization in the sphere of education has to ensure the equal access of children, including those with special educational needs, to quality education, to create a transparent system and to guarantee the stable sources of education funding.

A significant problem for the management and budgetary capacity of communities is the presence of a number of understaffed schools, where the cost of keeping a pupil is much higher. In this regard, it is essential to reorganize and optimize the network of educational institutions and to create support schools in order to form a single educational space, to organize the transportation of students from sparsely populated areas, which will improve the quality of education and the economic efficiency of the work of educational institutions.

In 2017, the Ministry of Regional Development and the Ministry of Education and Science began implementing the joint project in order to create a new educational space in 200 schools in Ukraine. The project involves the reconstruction or overhaul of buildings with the introduction of energy efficiency measures, installation of equipment and software, high-speed Internet, Wi-Fi, creating conditions for inclusive education, repair of access roads to schools, etc. [2].

In order to implement the project, the funding is provided from local budgets, the State Fund for Regional Development, subventions for the formation of

infrastructure of amalgamated territorial communities, subventions from the state budget for socio-economic development of individual territories, educational subventions, international technical assistance. Also, the education financing is provided by an additional subsidy for the implementation of expenditures for the maintenance of educational and health care institutions transferred from the state budget. However, starting from 2020, it is planned to gradually reduce its volume: from 2020 - up to 50%, from 2021 - up to 75%, from 2022 - up to 100%.

The financing of preschool education remains an important issue. It took place for a long time on a residual basis, which exacerbated the problems of their material and technical resources. At the same time, governing bodies of amalgamated territorial communities that recognize the importance of preschool education for economic and educational development of the community are ready to invest in its development a higher amount of own funds, as well as actively seek and attract additional funding through the State Fund for Regional Development by signing of treaties on social partnership, the search for international projects, attraction of grant funds, etc.

The concept of funding per student (the method of allocating budget funds) lies at the heart of the decentralized management of the educational system. The transition to such funding usually takes place alongside with the principle of "money follows the child". At the same time, according to the new law on education, money for education from the state budget will be able to go to private institutions, after justifying the cost of education.

The implementation of sectoral decentralization in the field of health care involves bringing medical services closer to a person while improving the quality of their provision, as well as changing the system of medical financing so that funds are invested directly in the service sought by the patient.

The medical sector still operates on the residual principle of funding distribution, most of which is spent on the maintenance of obsolete buildings, salaries of medical staff, utilities instead of focusing directly on providing medical care to the population and improving the quality of medical services. Accordingly, the level of provision of basic medical services remains critically low, and the owners of medical institutions have to seek for additional funds themselves to maintain and modernize the medical institutions. Therefore, the population is forced to pay for "free" medicine at their own expense.

Primary health care should be provided at the level of amalgamated territorial communities. To this end, a new mechanism for the distribution of medical subventions for amalgamated territorial communities has been introduced [3]. It allows newly created communities to direct 40% of medical subventions to the organization of the provision of quality primary health care at the community level. However, the formula for calculating the medical subvention does not take into account the situation when the services of health care facilities located in a community are used by people living outside of the community. This creates an additional financial burden on the local budget.

In order to form a single medical space, to optimize the network of medical

institutions and improve the quality of state medical institutions, as well as to improve the system of medical care for the population in general, the process creation of hospital districts has been started.

The functions of social protection at the local level are financed mainly by a targeted subvention from the state budget. As a rule, amalgamated territorial communities have not yet established structural subdivisions to manage the provision of social services, so subventions for assistance to families with children, benefits and housing subsidies, social assistance for orphans and children deprived of parental care are sent to the district level. However, the salaries of social workers who provide assistance to single and sick citizens are paid from the community budget.

The network of cultural institutions of amalgamated territorial communities operates at the expense of communities, not state subsidies, as for example, in education and health care spheres. The potential source of funding for cultural institutions of amalgamated territorial communities is the allocation of funds within the framework of implementation of cultural projects. Also, funding may be based on the implementation of micro-projects based on joint funding from the regional budget and budgets of amalgamated territorial communities.

The long-term strategy for the development of Ukrainian culture [1] envisages the transition to a grant system for financing the cultural sphere through the development of public-private partnerships and expanding the powers of cultural institutions and attracting additional sources of funding for cultural projects through special funds and support programs.

A similar situation takes place in the field of physical culture and sports, where amalgamated territorial communities can rely only on their own resources, as well as on participation in financial assistance projects.

The social infrastructure in Ukraine needs to be reformed by involving various mechanisms for financing social services, namely, finding and using extra-budgetary sources of financial resources. Thus, one of the most important conditions for the development of social infrastructure in the regions is the long-term budget strategy of the state and the ability of local authorities to implement development strategies, including the creation of favorable conditions for entrepreneurship, attracting investment in the social sphere, stimulating production regions aimed at the stabilizing of all the spheres of social infrastructure in the regions of the country [4].

The private sector, in addition to direct financial benefits, may receive government support, guarantees and benefits, which is a decisive factor in attracting financial resources for the development of low-profit areas of public services. When working with social sectors, investors receive the following strategic advantages: targeted training (cooperation with the education sector), prerequisites for international cooperation (social activity is an important factor of trust in many developed countries), employee trust, public trust, advertising.

Thus, the main priority of decentralization of management in all considered areas is the optimization of the network at different levels of government and increasing the autonomy of institutions.

Problems of socio-economic development of territorial communities can be solved under the conditions of implementation of active state regional policy,

coordinated sectoral policy, involvement of balanced mechanisms of financial management and financial support in the practice of management. The extensive use of the mechanisms of self-financing and attracting private investment will help to diversify the sources of funding in the social sphere. The expansion of the base of financial resources will facilitate the access to social benefits by the public and improve their quality without creating additional burdens on the budget.

References:

1. Dovhostroková stratehiiia rozvytku ukrains'koi kul'tury – stratehiiia reform. Skhvalena Rozporiadzhenniam Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 1 liutoho 2016 r. № 119-r. [Long-term strategy for the development of Ukrainian culture - a strategy for reform. Approved by the Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine of February 1, 2016 № 119-r.]. *rada.gov.ua*. Retrieved from <http://rada.gov.ua> [in Ukrainian].
2. MON ta Minrehion rozpochaly spil'nyj proekt zi stvorennia novoho osvith'oho prostoru v 200 shkolakh Ukrainy, 50 iz nykh pilotuvatymut' NUSh [The Ministry of Education and Science and the Ministry of Regional Development have launched a joint project to create a new educational space in 200 schools in Ukraine, 50 of which will be piloted by NUS]. *mon.gov.ua*. Retrieved from <http://mon.gov.ua/usi-novivni/novini/2017/04/25/mon-ta-minregion-rozpochali-spilnij-proekt-zi-stvorennia-novogo-osvithnogoprostoru-v-200> [in Ukrainian].
3. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy «Pro vnesennia zminy do punktu 5 Poriadku ta umov nadannia medychnoi subventsii z derzhavnoho biudzhetu mistsevym biudzhetam» vid 28 hrudnia 2016 r. № 1007 [Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine "On Amendments to Clause 5 of the Procedure and Conditions for Providing Medical Subventions from the State Budget to Local Budgets" of December 28, 2016 № 1007]. *zakon2.rada.gov.ua*. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1007-2016-p> [in Ukrainian].
4. Cherniuk L. H. & Pepa P. V. (2012). Sotsial'na infrastruktura ta ii priorytetnist' v systemi suspil'noho rozvytku (metodoloho-orhanizatsijni aspekty) [Social infrastructure and its priority in the system of social development (methodological and organizational aspects)]. *Visnyk Chernihivs'koho derzh. un-tu (Serii: ekonomichni nauky) - Bulletin of the Chernihiv State University (Series: Economic Sciences), 1 (56), 10—20* [in Ukrainian].

Пугаченко О. Б.

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

АНАЛІЗ КРЕДИТІВ (ПОЗИК), ЩО ЗАЛУЧАЮТЬСЯ УКРАЇНОЮ ВІД ІНОЗЕМНИХ ДЕРЖАВ, ІНОЗЕМНИХ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ І МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ ДЛЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

Законом України «Про Державний бюджет України на 2020 рік» передбачено перелік кредитів (позик), що залучаються державою від іноземних держав, іноземних фінансових установ і міжнародних фінансових організацій для реалізації інвестиційних проектів [1].

Однoйменним законом передбачається, що інвестиційна діяльність забезпечується шляхом реалізації інвестиційних проєктів і проведення операцій з корпоративними правами та іншими видами майнових та інтелектуальних цінностей. Інвестиційний проєкт – це комплекс заходів (організаційно-правових, управлінських, аналітичних, фінансових та інженерно-технічних), визначених на основі національної системи цінностей і завдань інноваційного розвитку національної економіки та спрямованих на розвиток окремих галузей, секторів економіки, виробництв, регіонів, виконання яких здійснюється суб'єктами інвестиційної діяльності з використанням цінностей відповідно до положень законодавства. Інвестиційний проєкт, для реалізації якого може надаватися державна підтримка, розробляється в порядку та за формою, затвердженими центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування державної політики у сфері економічного розвитку [2].

У Законі України «Про інвестиційну діяльність» термін «державний інвестиційний проєкт» вживається у значенні, наведеному в Бюджетному кодексі України. Так, у Бюджетному кодексі України з 07.04.2015 р. слова «інвестиційна програма (проєкт)» замінено словами «інвестиційний проєкт» [3]. А тому, положення щодо державних інвестиційних проєктів і державних капітальних вкладень почали застосовуватись починаючи з формування проєкту Державного бюджету України на 2016 рік.

Згідно Бюджетного кодексу України, інвестиційний проєкт – комплекс заходів, визначених на основі національної системи цінностей і завдань інноваційного розвитку економіки та спрямованих на розвиток окремих галузей, секторів економіки, виробництв, регіонів, виконання яких здійснюється з використанням коштів державного та/або місцевих бюджетів чи шляхом надання державних та/або місцевих гарантій [4].

Стаття 4 Закону України «Про Державний бюджет України на 2020 рік» декларує перелік кредитів (позик), що залучаються державою до спеціального фонду Державного бюджету України у 2020 році від іноземних держав, іноземних фінансових установ і міжнародних фінансових організацій для реалізації інвестиційних проєктів, згідно з додатком № 8 [1] до цього Закону.

Так, загальний обсяг кредитів (позик), що залучаються державою від іноземних держав, іноземних фінансових установ і міжнародних фінансових організацій для реалізації інвестиційних проєктів у розрізі конкретних кредиторів та сум згруповано у таблиці 1.

Таблиця 1 – Загальний обсяг кредитів (позик) у розрізі кредиторів *

Кредитор	Вид валюти	Загальна сума (тис. один.)
Міжнародний банк реконструкції та розвитку	долар США	2 453 062
Європейський банк реконструкції та розвитку	євро	1 087 000
Європейський інвестиційний банк	євро	3 447 540
Кредитна установа для відбудови	євро	304 500
Північна екологічна фінансова корпорація	євро	30 000
Уряд Республіки Польща	євро	100 000
Японське агентство міжнародного співробітництва	японська єна	108 193 000

Ексімбанк Угорщини (в частині реалізації Рамкового договору між Урядом України та Урядом Угорщини)	євро	50 000
Уряд Французької Республіки	євро	539 000

** авторська розробка на основі [1]*

У таблиці 2 наведено розміри кредитів (позик), що залучаються державою до спеціального фонду Державного бюджету України на 2020 рік від іноземних держав, іноземних фінансових установ і міжнародних фінансових організацій для реалізації інвестиційних проектів у розрізі кредиторів.

Таблиця 2 – Обсяг залучення кредитів (позик) у 2020 році у розрізі кредиторів *

Кредитор	Загальна сума у 2020 році	
	тис. грн.	%
Міжнародний банк реконструкції та розвитку	7 353 309,6	32,4
Європейський банк реконструкції та розвитку	2 511 185,6	11,1
Європейський інвестиційний банк	6 084 055,5	26,8
Кредитна установа для відбудови	1 534 658,9	6,8
Північна екологічна фінансова корпорація	53 500,0	0,2
Уряд Республіки Польща	305 405,0	1,3
Японське агентство міжнародного співробітництва	65 000,0	0,3
Ексімбанк Угорщини (в частині реалізації Рамкового договору між Урядом України та Урядом Угорщини)	27 000,0	0,1
Уряд Французької Республіки	4 727 885,4	20,9
Всього:	22 662 000,00	100,0

** авторська розробка на основі [1]*

У структурі кредитів (позик), що залучаються від іноземних держав, іноземних фінансових установ і міжнародних фінансових організацій для реалізації інвестиційних проектів у розрізі кредиторів, у 2020 році трійку найбільших кредиторів (понад 80% усіх запозичень) представляють Міжнародний банк реконструкції та розвитку (32,4%), Європейський інвестиційний банк (26,8%) та Уряд Французької Республіки (20,9%).

Так, у 2020 році найбільші розміри залучення кредитів (позик) становлять такі проекти:

- від Міжнародного банку реконструкції та розвитку – розвиток автомагістралей та реформа дорожнього сектору (17,4%); модернізація системи соціальної підтримки населення України (15,6%); підвищення надійності постачання електроенергії в Україні (15,0%);

- від Європейського інвестиційного банку – субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам на реалізацію проектів у рамках Надзвичайної кредитної програми для відновлення України (18,1%); розвиток автомагістралей та реформа дорожнього сектору у рамках Проекту покращення транспортно-експлуатаційного стану автомобільних доріг на підходах до м. Києва (16,4%); реконструкція гідроелектростанцій ПАТ «Укргідроенерго» (13,1%);

- від Уряду Французької Республіки – створення єдиної авіаційної системи безпеки та цивільного захисту (96,3%) та реалізація проекту з постачання питної води у м. Маріуполі (3,7%).

У таблиці 3 узагальнено інформацію про найбільш дороговартісні інвестиційні проекти, які фінансуються за рахунок кредитів (позик), що залучаються державою до спеціального фонду Державного бюджету України у 2020 році від іноземних держав, іноземних фінансових установ і міжнародних фінансових організацій.

Таблиця 3 – Перелік кредитів (позик), що залучаються державою у 2020 році від нерезидентів для реалізації інвестиційних проектів *

Назва інвестиційного проекту, що реалізується за рахунок кредиту (позики) та найменування згідно з програмною класифікацією видатків та кредитування державного бюджету	Кредитор *	Сума (тис. грн)
Підвищення надійності постачання електроенергії в Україні	МБРР	1 100 000,0
Модернізація системи соціальної підтримки населення України	МБРР	1 150 000,0
Розвиток автомагістралей та реформа дорожнього сектору	МБРР	1 280 000,0
	ЄБРР	1 100 000,0
	ЄІБ	1 000 000,0
Субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам на реалізацію проектів в рамках Надзвичайної кредитної програми для відновлення України	ЄІБ	1 100 000,0
Створення єдиної авіаційної системи безпеки та цивільного захисту	УФР	4 554 018,7

* Міжнародний банк реконструкції та розвитку – МБРР; Європейський банк реконструкції та розвитку – ЄБРР; Європейський інвестиційний банк – ЄІБ; Уряд Французької Республіки – УФР

* авторська розробка на основі [1]

Отже, майже половина всіх кредитів (позик), залучених державою у 2020 році від іноземних держав, іноземних фінансових установ і міжнародних фінансових організацій для реалізації інвестиційних проектів становлять сім заходів, найбільшим серед яких є створення єдиної авіаційної системи безпеки та цивільного захисту від Уряду Французької Республіки.

Крім вище вказаних найбільших проектів мають місце й інші заходи, зокрема:

- Кредитна установа для відбудови – підвищення ефективності передачі електроенергії (модернізація підстанцій); реконструкція трансформаторних підстанцій східної частини України; розвиток міської інфраструктури і заходи в секторі централізованого тепlopостачання України; фінансування в рамках проекту «Рефінансування енергоефективних інвестицій малих та середніх підприємств України через фінансовий сектор»;

- Північна екологічна фінансова корпорація – реалізація проекту «Вища освіта, енергоефективність та сталий розвиток України»;

- Уряд Республіки Польща – реалізація проекту з розбудови підрозділів охорони кордону; розбудова прикордонної дорожньої інфраструктури на українсько-польському кордоні; реалізація проекту з розбудови прикордонної дорожньої інфраструктури та облаштування пунктів пропуску;

- Японське агентство міжнародного співробітництва – реалізація проекту «Реконструкція споруд очистки стічних каналізаційних вод і будівництво

технологічної лінії по обробці та утилізації осадів Бортницької станції аерації»;

- Ексімбанк Угорщини (в частині реалізації Рамкового договору між Урядом України та Урядом Угорщини) – розбудова прикордонної дорожньої інфраструктури на українсько-угорському державному кордоні.

Те, наскільки реально було профінансовано кредити (позики), що мали залучатись у 2020 році від іноземних держав, іноземних фінансових установ і міжнародних фінансових організацій для реалізації інвестиційних проектів можна буде визначити лише по закінченні поточного року. Проте, вже сьогодні можна стверджувати, що фінансування інвестиційних проектів за рахунок кредитів (позик) від іноземних держав, іноземних фінансових установ і міжнародних фінансових організацій дозволяє впроваджувати та ефективно використовувати новітні технології, що, у свою чергу, може сприяти розвитку національної економіки й допомогти вивести нашу державу на лідируючі позиції на світовій арені.

Література:

1. Про Державний бюджет України на 2020 рік : Закон України від 14 лист. 2019 р. № 294-IX URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/294-20/conv#Text> (дата звернення: 22.09.2020)

2. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18 вер. 1991 р. № 1560-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12/conv#Text> (дата звернення: 22.09.2020)

3. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо державних інвестиційних проектів : Закон України від 07 квіт. 2015 р. № 288-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/288-19#n39> (дата звернення: 22.09.2020)

4. Бюджетний кодекс України : Закон України від 08 лип. 2010 р. № 2456-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/conv#Text> (дата звернення: 22.09.2020)

Решитько Т.В.

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

ЩОДО ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ТОВАРОВИРОБНИКА В УКРАЇНІ

З огляду на роль сільського господарства в соціально-економічній системі країни, специфіку його функціонування, галузь потребує регулювання і підтримки з боку держави більшою мірою, ніж багато інших галузей народного господарства, що об'єктивно обумовлено існуючим рівнем розвитку галузі, її низькою інвестиційною привабливістю, ризикованим характером ведення підприємницької діяльності.

Стан сільського господарства в значній мірі залежить від обсягів коштів, вкладених в його розвиток, а саме від інтенсивності інвестиційної діяльності. Активна інвестиційна діяльність сільськогосподарських підприємств є запорукою їх стабільного розвитку. Від кількості вкладених інвестицій

залежить матеріально-технічна база підприємства, його забезпеченість ресурсами, якісний склад трудового потенціалу, кількість виробленої продукції та рівень прибутковості.

Дослідження фінансового забезпечення сільськогосподарських товаровиробників, у т.ч. сільськогосподарських підприємств, свідчить, що вони в переважній більшості працюють за рахунок власних ресурсів, які нині за питомою вагою є значними, проте недостатніми для самофінансування. Цей факт змушує аграрні підприємства сподіватися на підтримку з боку держави й зумовлює необхідність розвивати банківські та партнерські форми кредитування.

В розвинутих країнах світу капіталовкладення за рахунок коштів державного бюджету є важливим фактором суспільного відтворення, джерелом модернізації та розширення основного капіталу, засобом стимулювання його нагромадження [1, с. 127].

В Україні застосовуються такі механізми державної підтримки сільського господарства: цінове регулювання; виробничі дотації, субсидії на придбання ресурсів; податкові субсидії; кредитна підтримка; фінансування загальних послуг і програм сільського розвитку тощо.

Міністерство економіки України на 2020 рік розробило низку заходів щодо підтримки підприємництва для сільгоспвиробників за різними видами сільськогосподарської діяльності [2]. Так, на фінансову підтримку розвитку селянських фермерських господарств (СФГ) у 2020 році передбачено спрямувати 380 млн. грн. Державна підтримка надаватиметься:

- СФГ, які мають чистий дохід від реалізації продукції (послуг) за останній рік до 20 млн. грн;

- сільськогосподарському обслуговуючому кооперативу, до складу якого входять одне і більше фермерських господарств, шляхом відшкодування 70% вартості вітчизняних техніки та обладнання, придбаних, як за власні кошти, так і за кредитні (до 3 млн. грн на один кооператив).

На фінансову підтримку на поворотній основі (безвідсоткові кредити) через Український Державний Фонд підтримки фермерських господарств у 2020 році передбачено виділити 67 млн. грн. (із спеціального фонду держбюджету) у розмірі до 500 тис. грн. на одне селянське фермерське господарство.

На державну підтримку через доплати на користь застрахованих осіб - членів/голів СФГ у 2020 році передбачено 20 млн грн. Доплата здійснюватиметься протягом 10 років у розмірі від 0,9 до 0,1 мінімального страхового внеску, виключно за умови сплати решти внеску головою/членами СФГ. Доплату можуть отримати члени/голова СФГ без статусу юридичної особи, яке створене відповідно до статті 8-1 Закону України "Про фермерське господарство" та зареєстроване платником єдиного податку четвертої групи.

На державну підтримку розвитку тваринництва та переробки сільськогосподарської продукції у 2020 році передбачено спрямувати 1 млрд. грн. Дотація передбачена за такими напрямками:

- дотація за бджолосім'ї (за наявні від 10 до 300 бджолосімей у розмірі

200 грн. за бджолосім'ю);

- відшкодування вартості закуплених племінних тварин, бджіл, сперми та ембріонів (до 50% вартості);

- відшкодування вартості тваринницьких об'єктів (до 30 % вартості);

- відшкодування вартості об'єктів із зберігання та переробки зерна (до 30% вартості);

- компенсація вартості об'єктів, профінансованих за рахунок банківських кредитів (до 25% обсягу залучених кредитних коштів для отримувачів 2018-2019 рр.)

На фінансову підтримку розвитку садівництва, виноградарства та хмелярства у 2020 році направляється 400 млн. грн., причому, на загальну суму не більше 25 млн. грн. на одного суб'єкта господарювання, шляхом часткового відшкодування вартості:

- придбання садивного матеріалу (після закладення насаджень) у розмірі до 80% вартості;

- спорудження шпалери і встановлення систем краплинного зрошення у розмірі до 30% вартості (після завершення монтажних робіт);

- нового будівництва та реконструкції холодильників для зберігання плодів, ягід, столових сортів винограду та хмелю власного виробництва, цехів первинної переробки технічних сортів винограду, плодів та ягід власного виробництва, об'єктів із заморожування плодів та ягід виробникам, що вирощують плоди та ягоди, у розмірі до 30% вартості;

- придбання ліній товарної обробки плодів та ягід виробниками, що вирощують плоди та ягоди, автоматизовані лінії з висушування плодів, ягід та хмелю власного виробництва, лінії з переробки власно вирощених плодів, ягід та технічних сортів винограду на сік, пюре, виноматеріали у розмірі до 30% вартості, після завершення пуско-налагоджувальних робіт;

- придбання техніки та обладнання (зокрема іноземного виробництва, які не виробляються в Україні) для проведення технологічних операцій у виноградарстві, садівництві, хмелярстві, згідно з визначеним Міністерством економіки України переліком, у розмірі до 30% вартості [3].

На часткову компенсацію вартості с/г техніки та обладнання вітчизняного виробництва у 2020 році передбачено 437 млн. грн. Крім того, передбачено виплату компенсації сільськогосподарським товаровиробникам, які придбали техніку та обладнання у жовтні - листопаді 2019 р, але з незалежних від них причин не отримали компенсацію. Підтримка надаватиметься на безповоротній основі, у розмірі 25% вартості за придбані у вітчизняних виробників та/або їх дилерів техніку та обладнання.

На фінансову підтримку заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів у 2020 році буде надано 1,2 млрд. грн. Компенсація надаватиметься позичальникам щомісячно за фактично нараховані та сплачені відсотки у розмірі 1,5 облікової ставки Національного банку, що діє на дату нарахування відсотків, але не вище розмірів передбачених кредитними договорами, зменшених на 5 відсоткових пунктів за:

- короткостроковими кредитами, залученими для покриття виробничих витрат;

- середньо- та довгостроковими кредитами, залученими для придбання основних засобів сільськогосподарського виробництва, здійснення витрат, пов'язаних з будівництвом і реконструкцією виробничих об'єктів сільськогосподарського призначення та для будівництва і реконструкції виробничих об'єктів. Розміри підтримки: позичальникам, які займаються тваринництвом - до 15 млн. грн.; іншим позичальникам - до 5 млн. грн.

На доступні кредити 5-7-9% у 2020 році передбачено спрямувати 2 млрд. грн. із спеціального фонду державного бюджету. Такі кредити можуть отримати юридичні особи та фізичні особи – підприємці, зокрема:

- СФГ, у тому числі, й сімейні;
- сільськогосподарські обслуговуючі та виробничі кооперативи;
- інші сільськогосподарські товаровиробники;
- суб'єкти мікро-підприємництва та малого підприємництва, що здійснюють господарську діяльність у сільській місцевості.

Зважений і системний підхід з боку держави до проведення аграрної політики, дозволить пом'якшити негативний вплив ринкового механізму, сформуванню конкурентне середовище, створити умови для довгострокового економічного зростання і забезпечити продовольчу безпеку країни.

На наш погляд, державна підтримка повинна бути більшою мірою зосереджена на галузі тваринництва та відновлення родючості ґрунтів. Крім того, у сучасних умовах окремі позиції державних дотацій повинні стосуватися і соціальної сфери села. Переважна більшість місцевих громад сьогодні мають дуже обмежені ресурси для підтримки соціальних проектів на селі.

Література:

1. Чугунов І.Я. Фінансово-економічне прогнозування і планування. Київ: ТОВ «Поліграф Консалтинг», 2007. С. 127.

2. Держпідтримка АПК-2020: програми, механізми, терміни веб – сайт. URL: <https://agro.me.gov.ua/ua/news/derzhpidtrimka-apk-2020-programi-mehanizmi-termini> (дата звернення 30.10.2020)

3. Веб – сайт. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/28-2020-%D0%BF#Text> (дата звернення 30.10.2020)

ПРАВИЛА ОСОБИСТОЇ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Коли ми чуємо словосполучення «фінансова безпека», то завжди наші перші асоціації пов'язані з державою і ключовим фактором її національної безпеки. І це не дивно. Адже, саме постійне існування загроз економічної і фінансової безпеки, є однією з найбільш серйозних проблем економіки України. В стрічках новин ми постійно стикаємось з випадками рейдерських атак, недобросовісної конкуренції, банкрутства, фіктивного підприємництва, ухилення від оподаткування, викриття конвертаційних центрів, нанесенням державам збитків протиправними діями у фінансовій сфері тощо.

На рівні держави фінансову безпеку розглядають як: стан фінансової системи країни, за якого створюються необхідні фінансові умови для стабільного соціально-економічного розвитку країни, забезпечується її стійкість до фінансових шоків та дисбалансів, створюються умови для збереження цілісності та єдності фінансової системи країни. Фінансова безпека, у свою чергу, має такі складові: бюджетну, боргову, грошово-кредитну, валютну, інвестиційну, банківську безпеку та безпеку небанківського фінансового сектору [4].

На мікрорівні фінансова безпека включає фінансову безпеку підприємств (установ, організацій) та фінансову безпеку домогосподарств (особистості), які безумовно є важливими складовими макроекономічної фінансової безпеки кожна з яких характеризується певними особливостями та проблемами забезпечення. Крім того має абсолютно схожі індикатори і порогові значення, що загострює актуальність і важливу необхідність розгляду питання саме особистої фінансової безпеки в умовах глобалізаційних процесів забезпечення фінансової безпеки держави.

Наведемо лише деякі індикатори фінансової безпеки країни: відношення дефіциту/профіциту державного бюджету до ВВП, що не має перевищувати 3%; рівень зовнішньої заборгованості на одну особу (не більше 200 дол. США); обсяг готівки, (не більше 4%); відношення обсягу інвестицій до вартості основних фондів, (не менше 6%); показник щільності страхування (страхові премії на одну особу), (не менше 140 дол. США); частка довгострокового страхування у загальному обсязі страхових премій, (не менше 30%) [2].

На нашу думку, вищезазначені індикатори доцільно використовувати для оцінки фінансової безпеки власного (особистого, сімейного) бюджету, дефіцит якого теж не має перевищувати 3%, рівень особистої заборгованості не повинен перевищувати 200 дол. США, обсяг готівки не повинен бути більше 4%, не менше 6% власних доходів мають бути спрямовані на інвестиції, кожен

громадянин повинен мати страховку із квартальною премією не менше 140 дол. США в якій частка довгострокового страхування повинна бути не менше 30%.

Дотримання нормативних значень вказаних індикаторів у забезпеченні фінансової безпеки на рівні держави сприятиме усуненню проблем, наявних та потенційно можливих глобалізаційних загроз фінансової безпеки. А саме: прорахунків в бюджетному плануванні, непрозорості видатків, неефективного використання бюджетних коштів, неефективності системи контролю за надходженнями і витратами бюджетних коштів, бюджетної розбалансованості, надмірного рівня дефіциту державного бюджету, відсутності чітких механізмів оцінки ефективності залучення і використання кредитних ресурсів, зростання неплатежів, обмеженості доступних фінансових коштів, ризикової кредитної політики, недостатньої ліквідності активів, низького рівня кредитоспроможності та страхової культури [3].

Аналогічні загрози притаманні особистій фінансовій безпеці. І тут треба пам'ятати, що власне фінансово-забезпечене життя знаходиться виключно в руках самої людини. За це потрібно нести самостійну відповідальність, а не очікувати, що держава чи хтось інший за нас самих все зробить. Отже, персональне дотримання зазначених вище індикаторів у повсякденному фінансовому житті має забезпечити кожного, окремо взятого, громадянина від потенційно можливих глобалізаційних фінансових загроз і проблем.

У середині двадцятого сторіччя український письменник, кінорежисер, художник, класик світового кінематографу Олександр Довженко писав: «Багата держава, яку утворюють бідні люди, - абсурд. Держава не може будувати свій добробут на бідності і обдертості своїх громадян» [1]. Продовжуючи цю думку, хочемо додати, що тільки стійка особиста фінансова безпека громадян країни максимально сприятиме забезпеченню фінансової безпеки всієї держави.

Конкретними діями і стратегією, що захищають нас від впливу небажаних факторів та подій у фінансовій сфері є створення власної фінансової «подушки безпеки». Проводячи паралель із сучасними автомобілями, зазначимо, що сьогодні абсолютно всі вони обладнані подушками безпеки, які входять у базову комплектацію і купити автомобіль без подушок безпеки практично неможливо. Та це зовсім не означає, що всі водії повинні випробувати на собі дію цього запобіжного заходу. Абсолютно точно є певний відсоток водіїв, які ніколи не бували у дорожньо-транспортних пригодах і незнайомі із «роботою» подушок безпеки. Але сьогодні при купівлі автомобіля всі вони платять за наявність цього пристрою. Для чого? Виключно для того, щоб у критичній ситуації подушка безпеки зберегла здоров'я і врятувала життя.

Те ж саме із фінансовою безпекою. Вона потрібна всім, а її елементи повинні бути присутні в житті кожного з нас. І хоча далеко не всі готові платити за дану «опцію», є певні правила, дотримання яких гарантує особисту фінансову безпеку.

Перше правило – це формування фінансового резерву, тобто такої кількості грошей, яка в разі необхідності покриє повсякденні витрати, забезпечить достойний захист у разі втрати основного джерела доходу, допоможе підтримувати нормальний рівень життя, дасть можливість впоратись

з проблемами зі здоров'ям та іншими життєвими негараздами. Фінансовий резерв не повинен зберігатися вдома під прямим доступом. Він може бути розміщений на рахунку у вигляді банківського депозиту.

Друге правило фінансової безпеки – диверсифікація джерел доходу. Коли в сім'ї є одне джерело доходу, яким би воно не було великим і надійним, це в будь-якому випадку ризиковано. Бажано, щоб члени сім'ї працювали у різних сферах діяльності та мали кілька джерел доходу. Якщо одне джерело доходу зменшиться або зникне, то інші допоможуть врівноважити ризики та стануть підтримкою у складних ситуаціях. Крім того, було б надзвичайно корисно також створювати та диверсифікувати джерела пасивного доходу. Наприклад, у формі депозитів у банку в різних іноземних валютах, страхових програм з різними ступенями ризику, інвестицій у дорогоцінні метали.

Третє правило фінансової безпеки – страхування. Регулярні відкладання частини доходу і накопичення – найочевидніший шлях створити власну фінансову подушку безпеки. Мова йде не тільки про депозит. Не скупіться оформити страховку.

По-перше, українські та іноземні страхові компанії пропонують клієнтам широкий перелік послуг, але небагато хто цими можливостями користується. Оформіть поліс страхування життя і здоров'я або медичну страховку, і тоді у вас будуть гроші на компенсацію витрат на лікування. Наприклад, найдешевший поліс обійдеться у 50 гривень на місяць, а при настанні страхового випадку компанія готова виплатити до 50 тисяч гривень. Взяли довгостроковий кредит? Оформіть страховку від втрати робочого місця. У разі звільнення страхова компанія частково або повністю погасить борг. Застрахуйте свій будинок і автомобіль – і тоді не доведеться шукати гроші, брати кредит на ремонт.

По-друге, віддавайте перевагу офіційному працевлаштуванню. Працюючи за трудовим договором, ви застраховані на рівні держави. Роботодавець платить єдиний соціальний внесок за кожного співробітника, а в разі втрати працездатності або робочого місця, співробітнику надається допомога від держави. Ті, хто не оформляв трудові взаємовідносини, на оплату лікарняних і виплати по безробіттю претендувати не можуть. Ще один плюс офіційного працевлаштування – великі компанії часто пропонують своїм співробітникам корпоративну медичну страховку, тобто можливість отримувати якісне лікування і не платити за це.

По-третє, крім солідарної системи в Україні діє система недержавного пенсійного забезпечення. Щорічно ви платите страховий внесок до лайфової страхової компанії, а після закінчення строку дії договору компанія платить пенсію вам. Накопичувальні послуги страхових компаній в Україні не надто популярні, але дуже актуальні. Особливо в світлі державних реформ, коли незрозуміло, чи зможе працюючий зараз громадянин отримувати пенсію від держави в майбутньому.

Представлення матеріалу у форматі тез доповідей не дозволяє повною мірою надати весь спектр заходів забезпечення особистої фінансової безпеки,

тому їх висвітлення становитиме основу подальших розробок автора. Однак, враховуючи вищевикладене, можемо констатувати, що розвиток фінансової грамотності, дотримання правових норм у фінансовому житті, правильне фінансове планування – це ключ до досягнення особистої фінансової безпеки, а повсякденне дотримання правил повинне забезпечити досягнення головної цілі – підвищення рівня захисту громадян як учасників глобалізованого фінансового ринку.

Література:

1. Довженко О. Щоденник. Київ : Центр навчальної літератури. 2017. 214 с.
2. Ладюк О.Д. Фінансова безпека : характеристика складників. Ефективна економіка № 11, 2016. [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5280>
3. Мартинюк В., Зволяк Я., Баранецька О. Фінансова безпека: навч. посіб. Тернопіль : Вектор, 2016. 264 с.
4. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України № 1277 від 29.10.2013р. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ME 131588.html.

Сидоренко І. С.

здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня
Науковий керівник: **Сторожук О.В.**, канд. екон. наук, доцент кафедри економіки, менеджменту та комерційної діяльності
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький, Україна)

ФІНАНСУВАННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ: ПОШУКИ НАПРЯМІВ УДОСКОНАЛЕННЯ

В Україні триває процес реформування системи охорони здоров'я. Головними завданнями реформування є, з одного боку, підвищення якості надання медичних послуг, з іншого – пошук джерел фінансового забезпечення розвитку галузі. В цьому зв'язку корисним є дослідження сучасного стану фінансування охорони здоров'я в Україні та вивчення успішного зарубіжного досвіду з метою визначення можливостей його використання в нашій країні.

На сьогодні світова практика налічує три основні системи фінансування охорони здоров'я: державна (фінансування з державного бюджету), страхова (фінансування за рахунок коштів страхових фондів, створених державою) і приватна (фінансування за рахунок коштів громадян або їх роботодавців).

Відповідно до Цілей сталого розвитку (ЦСР), які ще називають «Глобальними цілями» одним з ключових компонентів загального охоплення послугами охорони здоров'я населення є якість [1]. Тут же наголошується і про істотне збільшення фінансування охорони здоров'я шляхом реформування. Незважаючи на це, в Україні система охорони здоров'я все ще розглядається як

витратна галузь, яка створює навантаження на бюджет, є збитковою для країни, оскільки вона не виробляє продукцію і утримується переважно за кошти державного бюджету. На жаль, в Україні, динаміка рівня видатків зведеного бюджету на охорону здоров'я (у % від ВВП) у період 2013-2020 рр. характеризується тенденцією до зниження з 4,2 до 3,2%, що свідчить про пасивність держави в питанні стимулювання розвитку капіталу здоров'я населення і екосистеми медичного обслуговування. Динаміка обсягу фінансування системи охорони здоров'я у 2013-2019 рр. характеризується тенденцією до щорічного зростання, а у 2020 р. спостерігається падіння (рис.1).

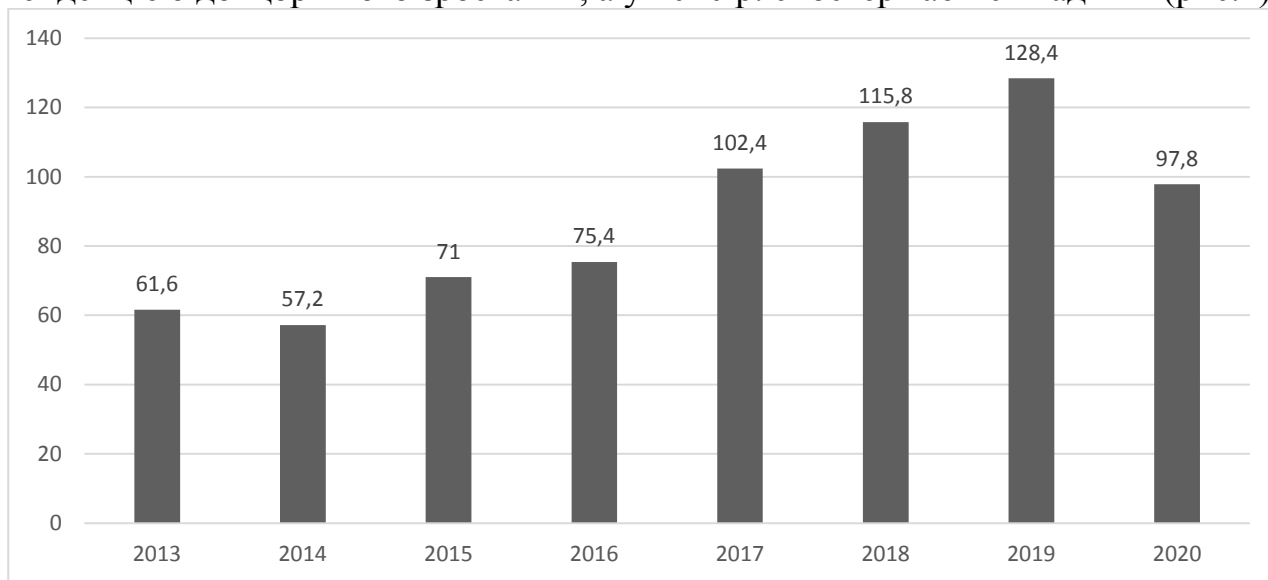


Рисунок 1 - Динаміка видатків зведеного бюджету, млрд. грн. [2]

В цій ситуації обмежені фінансові ресурси переважно покривають лише витрати на утримання медичного персоналу та оплату комунальних послуг. Що стосується придбання лікарських засобів, сучасного медичного обладнання та технологій, тобто того, що безпосередньо впливає на якість надання медичних послуг, то коштів на це залишається дуже мало, особливо, враховуючи те, що коштують медичне устаткування та технології дорого, оскільки Україна переважно закуповує їх за кордоном.

Окремо потрібно зауважити, що з 1 квітня 2020 р. в Україні розпочався другий етап реформування сфери охорони здоров'я, який полягає у зміні системи фінансування спеціалізованих лікарень. Він, зокрема, передбачає скорочення кількості лікувальних закладів та зменшення кількості інфекційних відділень у багатопрофільних лікарнях. Це відбувається під час епідемії COVID-19, коли країни світу, зокрема Китай, за лічені тижні будують нові лікарні для порятунку своїх громадян.

Досвід країн Європейського Союзу переконує, що механізм фінансування сфери охорони здоров'я можна успішно вдосконалювати. При цьому поєднуючи інструменти бюджетного фінансування та медичного страхування.

Наприклад, у Франції покриття частини витрат на лікування в приватних і державних поліклініках, амбулаторне лікування, послуги швидкої допомоги,

здійснюється з державного бюджету. Держава також повністю фінансує утримання в хоспісах та тривале лікування в психіатричних лікарнях. Водночас витрати на лікування зору та стоматологію майже не фінансуються державою, а здійснюються за рахунок коштів громадян [3].

Досить ефективним шляхом покращення фінансування сфери охорони здоров'я в у Франції вважають модель співстрахування, за якої певний відсоток виплат за медичні послуги розподіляється між пацієнтом і страховиком (роботодавцем працівника, який потребує медичних послуг або державою).

Водночас варто зауважити, що уряд Франції в 2020 році був змушений терміново збільшити фінансування медичної галузі, оскільки на порозі пандемії коронавірусу медичні працівники розпочали страйк через незадоволеність низькими зарплатами [4].

Отже, фінансування медичних послуг у вітчизняній системі охорони здоров'я на державному рівні є вкрай недостатнім. Воно не забезпечує виконання вимог досягнення цілей сталого розвитку до 2030 року. Одним із шляхів вирішення цієї проблеми є розвиток страхової медицини з різними моделями співстрахування.

Література:

1. Глобальні цілі сталого розвитку 2030. URL: <https://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/sustainable-development-goals.html> (дата звернення: 25.10.2020).
2. Видатки зведеного бюджету України. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/cons/expense/> (дата звернення: 28.10.2020).
3. Система здравоохранения во Франции. URL: https://systeme_de_sante_ru_1_.pdf (дата звернення: 27.10.2020).
4. Ягодка О. Як коронавірус впливає / вплине на систему охорони здоров'я в Україні? URL: <https://eba.com.ua/yak-koronavirus-vplyvaye-vplyne-na-systemu-ohorony-zdorov-ya-v-ukrayini/> (дата звернення: 28.10.2020).

Тимофієнко М. В.

керівник відділення АТ «А-Банк»
м. Кропивницький, Україна

ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ БАНКІВСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ НАСЕЛЕННЯ ТА НОВІТНІ БАНКІВСЬКІ ПРОДУКТИ

Політична та економічна ситуація в Україні в останні роки нестабільна. Внаслідок цього, здійснення банківської діяльності в країні пов'язане з ризиками, що є нетиповими для інших країн світу. А саме, збройний конфлікт в окремих частинах Луганської та Донецької областей, що почався навесні 2014 року; анексія Республіки Крим. В цих умовах українська економіка продемонструвала подальшу переорієнтацію на ринок Європейського Союзу. У 2019 році реальний ВВП зріс на 3.2%, інфляція сповільнилася до 4.1% (з 9.8% у 2018 році) – найнижчого рівня за підсумками року за останні шість років [3, с. 7].

Вітчизняна банківська система залишається нестабільною через малий розмір капіталу та погану якість активів, відчуваючи брак фінансування з боку внутрішніх і міжнародних фінансових ринків.

Починаючи з 2018 року, Національний банк України розпочав впроваджувати Базельські рекомендації та європейські директиви, підвищувати стандарти розкриття банками фінансової та пруденційної звітності.

У лютому 2019 року НБУ впровадив нову концепцію валютного регулювання та разом з експертами Міжнародного валютного фонду розробив дорожню карту валютної лібералізації, яка передбачає покрокове зняття всіх валютних обмежень відповідно до темпів поліпшення макроекономічних умов в Україні, а також прийняття низки законів, спрямованих на підвищення якості регулювання небанківського фінансового ринку і попередження непродуктивного відтоку капіталу з країни. Також на діяльність банківського сектору дуже вплинула пандемія спричинена COVID-19.

Процеси, що відбуваються у банківській системі України безумовно свідчать про необхідність зміцнення передусім її національної складової. Банкам з вітчизняним капіталом важко конкурувати з іноземними, у них обмежений доступ до валютних ресурсів [1, с. 228].

Слід відмітити, що позитивом консолідації вітчизняних банків стане пожвавлення ринкової кон'юнктури, оскільки підвищення конкурентної боротьби за клієнта та позиції на ринку сприятиме як покращенню рівня обслуговування, розширенню спектру банківських послуг, так і зниженню їх вартості [1, с. 229].

Підвищення якості банківського обслуговування своїх клієнтів є стратегічною метою банку. Реалізація даної мети вимагає визначення головних завдань управління якістю банківських послуг, а саме [4, с. 171]:

- орієнтація на клієнта;
- постійний моніторинг ринку;
- розробка власної системи віддаленого обслуговування клієнтів.

На сьогодні АТ «АКЦЕНТ-БАНК» враховуючи потреби населення запропонував інноваційну банківську послугу Share.CreditCard [2]. Яка дозволяє миттєво поділитися своєю платіжною карткою зі своїми рідними з встановленням ліміту.

Підвищенню якості банківського обслуговування населення сприятиме створення небанківських холдингів шляхом об'єднання навколо банку страховиків, туристичних, пенсійних, лізингових чи інвестиційних компаній.

Література:

1. Владимир О. Шляхи зміцнення позицій вітчизняних банків на ринку банківських послуг України. Соціально-економічні проблеми і держава. 2014. Вип. 1 (10). С. 221-232. URL: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2014/14vombpu.pdf> (дата звернення: 01.11.2020).
2. Офіційний сайт АТ «АКЦЕНТ-БАНК» . URL: <https://a-bank.com.ua/cards>. (дата звернення: 01.11.2020).
3. Фінансова звітність АТ «АКЦЕНТ-БАНК» за 2019 рік. URL: <https://drive.google.com/file/d/1pY2yXHv7t1E5gjZd2rHPrDYdlSeYnSCL/view> (дата звернення: 01.11.2020).

4. Шарко А.Р., Чопко Н.С. Управлінські аспекти підвищення якості банківських послуг. URL: <http://ea.donntu.edu.ua/bitstream/123456789/21283/1/%D0%A8%D0%B0%D1%80%D0%BA%D0%BE%20%D0%90.%D0%A0.%2C%20%D0%A7%D0%BE%D0%BF%D0%BA%D0%BE%20%D0%9D.%D0%A1..pdf> (дата звернення: 01.11.2020).

Фрунза С. А.

канд.екон. наук завідувач кафедри фінансів та економіки
Економіко-технологічний інститут ім. Р. Ельворті
м. Кропивницький, Україна

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НЕТРАДИЦІЙНИХ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Сучасний стан розвитку банківського сектору в сфері послуг характеризується низькою капіталізацією за рахунок нестабільних умов політичного та економічного впливу на бізнес. Основним джерелом, на який розраховують банківські установи, є збільшення коштів клієнтської бази. Тому пріоритетним розвитком для банків є впровадження інноваційних нетрадиційних банківських послуг, покращення дистанційних можливостей клієнтів з урахуванням сучасних вимог суспільства.

В роботах вітчизняних і зарубіжних науковців багато уваги приділяється дослідженню інноваційних та розвитку існуючих традиційних банківських послуг у зв'язку з поступовим розширенням спектру послуг та удосконаленням банківської системи. Враховуючи напрацювання у даній сфері, слід виділити праці А.В. Жаворотнюк [1], Л.А. Ключко [2], В.І. Трохименко [3], В.А. Шпильового [4] та ін. Варто зазначити, що з урахуванням змін потреб споживачів в наданих банківських послугах, економічного та політичного стану, що відбуваються в країні, існує потреба в постійному моніторингу та аналізі інноваційних ресурсів щодо банківських продуктів.

Мета дослідження - визначити сучасний стан впровадження новітніх нетрадиційних банківських послуг в Україні; виділити чинники впливу на інноваційні ідеї в напрямку новітніх технологій для стимулювання клієнтів та удосконалення організації надання банківських послуг.

Банківські послуги – це посередницькі операції банків, головною ознакою яких є отримання банком доходу у вигляді комісійних за обслуговування [1]. Деякі науковці визначають банківську послугу як комплексний результат діяльності банку із максимального задоволення зростаючих із часом вимог клієнтів під час проведення банківських операцій або із залучення тимчасово вільних ресурсів, що спрямовані на одержання прибутку [4].

Нетрадиційні банківські послуги банківських установ мають вагомим значення для збільшення їх доходів. В нашій країні поки більшу увагу приділяють традиційним активним та пасивним операціям банків, аніж

нетрадиційним банківським послугам.

Громадяни України поступово звикають до платежів з використанням карток. В Європі використовують іншу культуру платежів – з рахунку на рахунок. З урахуванням існуючої системи платежів в Україні запроваджено стандарт IBAN для рахунків, здійснюють модернізацію СЕП, враховуючи впровадження міжнародного стандарту платежів ISO 20022.

В нашій державі активно використовують такі нетрадиційні послуги як: інтернет-банкінг, телефонний банкінг; безкарткові розрахунки через мобільний телефон; режим роботи «24/7»; електронна решта; торговий еквайрінг; факторинг; форфейтинг; лізингові операції; кеш-менеджмент.

Можна зазначити такі причини для розвитку нетрадиційних банківських послуг, як: зниження рівня доходу від традиційних банківських операцій та наданих послуг; потреба в нових клієнтах для розширення ресурсної бази комерційних банків; забезпечення конкурентоспроможності фінансових установ; потреби клієнтів в підвищенні рівня якості обслуговування; підвищення рівня платоспроможності та ліквідності банку.

Існує ряд чинників, які можуть вплинути на ринок сфери банківських послуг в Україні. Одні з яких можуть стимулювати розвиток, а інші стримують на рівні політичного, економічного стану держави, умов конкуренції, а також недовіри населення до банківських продуктів.

Між запроваджуваними новітніми технологіями і потребами банківських клієнтів існує логічний взаємозв'язок.

За рахунок розвитку мобільного проведення обслуговування клієнтів або Інтернет та телебанкінгу більше уваги приділяється інноваційним технологіям, таким як бездротова технологія NFC (Near Field Communication – зв'язок з ближнім полем). Дана технологія заміняє пластикові картки.

Мінімізацію витрат забезпечує інноваційна технологія – віртуалізація робочих банківських місць.

Впроваджуються блокчейн-технології, які використовують для поліпшення сервісу транзакцій і акредитації. По суті блокчейн – це база даних з певними правилами побудови ланцюжків транзакцій і доступу до інформації, яка виключає крадіжку даних і унеможливорює будь-які кібератаки. На його базі можна створювати будь-які реєстри, де будуть фіксуватися угоди, а верифікація платежів буде забезпечуватися засобами самої системи. При цьому для здійснення будь-якої операції необхідний запит підтвердження, а дані зашифровуються спеціальним кодом. і особисту інформацію клієнта у відкритому доступі розміщено не буде [2, с.117].

Фінтех-стартапи - виступають розробниками альтернативних рішень в сфері підвищення якості банківських послуг. Кількість фінтех-компаній в Україні зростає, активізується і їх співпраця з великими банками, такими як Ощадбанк, Укргазбанк, Райффайзен банк Аваль, Альфа-Банк, Укрсиббанк, ПУМБ, ОTR bank та Мегабанк. Лідером за впровадженням Інтернет-технологій в Україні, є «ПриватБанк», база якого давно перевищує мільйон осіб. Розвиток фінтех-стартапів залежить від подальшого розвитку штучного інтелекту,

платіжних сервісів, процесів автоматизації та кібербезпеки.

Можна зазначити, що на ринку нових банківських продуктів і послуг інноваційні технології забезпечують прискорення процесу покращення умов надання банківських продуктів та тісні стосунки з діловими партнерами і клієнтами банку.

Отже, інноваційні нетрадиційні банківські продукти поділяють на такі види: нові нетрадиційні банківські продукти на вітчизняному та іноземному фінансовому ринку; нові нетрадиційні фінансові операції. Для покращення фінансового стану банків, підвищення їх рівня конкурентоспроможності банківським установам у подальшому доцільно направляти свої зусилля на розвиток нетрадиційних банківських послуг.

Ефективним шляхом для їх впровадження є застосування дистанційного обслуговування клієнтів, яке дозволить банкам спрямувати свою діяльність на принципово новий технологічний рівень, показуючи професійні можливості до оновлення банківських послуг.

Література:

1. Жаворонок А. Обґрунтування сутності нетрадиційних банківських послуг/ Проблеми і перспективи економіки та управління. 2017. № 3 (11). С. 158-166.
2. Ключко Л.А. Інновації у сфері банківського бізнесу [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://oaji.net/articles/2020/9280-1595848353.pdf>
3. Трохименко В.І. Сутність та структура сучасного ринку банківських послуг/ Економіка. Проблеми економічного становлення. 2010. № 2. С. 76–81.
4. Шпильовий В.А. Підходи до класифікації банківських послуг/ Економіки та держава. 2016. №1. С. 27-30.

Холодна О. В.

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

Понедільчук Т. В.

канд.екон.наук, доцент кафедри економіки та економічної теорії
Білоцерківський національний аграрний університет
м. Біла Церква, Україна

СТИМУЛЮВАННЯ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНО АКТИВНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Інноваційна економіка – це вектор, вибір, орієнтир, який сприяє сталому розвитку країни, підвищенню рівня її конкурентоспроможності та добробуту населення, поліпшенню ефективності функціонування системи господарювання та успішній інтеграції. Зазначимо, що важливе місце в цьому процесі займають інноваційно активні підприємства, адже інноваційна активність спрямована на розвиток конкурентних переваг, виготовлення високоякісної продукції, може

існувати в умовах постійного оновлення виробництва і технологій та потребує постійного пошуку форм її стимулювання [2].

Інноваційно активні підприємства мають місце в будь-якій галузі національного господарства, водночас важливо розмежувати традиційне виробництво і високотехнологічне. Традиційні галузі (машинобудування, легка і текстильна промисловість, харчова промисловість та ін.) виробляють продукти, які люди споживають сотні років, а для високотехнологічних сфер економічної діяльності характерне створення нових продуктів і процесів (до них відносяться електроніка, ракетобудування, космічна діяльність, біотехнології, ядерна енергетика та ін.). Зрозумілим є той факт, що віддача від діяльності інноваційно активних підприємств у високотехнологічних галузях досить висока і має позитивний вплив на ефективність системи господарювання в цілому [3].

Інноваційна активність підприємства може оцінюватися такими основними характеристиками:

- наявністю завершених інновацій та ступенем їх результативності;
- ступенем участі підприємства в розробці інновацій;
- виявленям основних причин, які блокують інноваційну діяльність

[7, с. 170].

В новому рейтингу «Глобальний інноваційний індекс 2020» Україна покращила свій минулорічний результат на 2 сходинки, посівши 45 місце. Україна демонструє загальне зростання в рейтингу інноваційного індексу та в субіндексах, здобувши +20 позицій в освіті та +10 в R&D. Україна також зберегла 2 місце серед країн із доходом нижче середнього [5].

Однак Україна значно відстає від передових країн світу, а ринкові процеси повинні здійснюватися переважно через інноваційні технологічні зміни, так як накопичений капітал не знайде позитивної економічної мотивації в старій технологічній структурі і повинен втілитися у науково-технічні інновації, новітні виробництва, створити нові галузі, здатні змінити структуру ринкової економіки. Тому, щоб підвищити рівень інноваційної активності, який нині є незадовільним, необхідне використання ефективних механізмів стимулювання та підтримки діяльності саме інноваційно активних підприємств.

Це завдання є доволі складним, оскільки потребує підвищення розумової активності, реалізації нестандартних рішень, створення та підтримання творчої атмосфери, пошуку джерел фінансування інноваційного процесу, диверсифікацію форм, методів та інструментів його стимулювання, а також сприятливого інноваційного середовища. Основні цілі стимулювання інноваційної активності варто визначити наступні: підвищення якості проектів та науково-технічного рівня інновацій, забезпечення економічної ефективності інноваційних робіт та скорочення циклу «дослідження-розробка-впровадження», мотивування працівників до підвищення професійних знань та зростання продуктивності праці [1, с. 366].

Стимулювання інноваційної активності варто здійснювати через форми, методи та інструменти.

Форми стимулювання інноваційної активності визначаються характером задіяних у ньому суб'єктів – тих, хто здійснює інноваційну діяльність (інноваторів) і тих, хто її стимулює. Виділяють три основних форми стимулювання інноваційної активності: державну, недержавну і змішану (з частковою участю держави).

Водночас кожна форма стимулювання інноваційної активності суб'єктів реалізується за допомогою відповідних методів та інструментів.

Одним із найбільш поширених методів стимулювання інноваційної активності суб'єктів національної економіки з боку держави є податкове стимулювання. Крім податкового, поза увагою не варто залишати бюджетне, кредитне, митне стимулювання інноваційної активності, стимулювання процесів страхування та відтворювальних процесів, на меті яких формування мотивів інноваційної діяльності. Всі методи стимулювання інноваційної активності можна об'єднати у дві групи: економічні та організаційно-правові.

Економічні методи включають наступні інструменти: субсидії на підтримку наукових заходів; гранти; державні цільові програми в сфері інновацій; внески у міжнародні інноваційні організації; інноваційний кредит; інноваційний лізинг; факторинг; інвестиційний податковий кредит; податкові пільги; податкові ставки; порядок і строки сплати податків; розстрочка податкового платежу; амортизаційні пільги; спосіб нарахування амортизації; коефіцієнти амортизації; страховий тариф, страхові внески; мито, митні збори, митна вартість.

До організаційно-правових методів варто віднести: законодавче забезпечення інноваційної діяльності суб'єктів, в тому числі спрощену процедуру реєстрації; участь держави у просуванні інноваційної продукції на зовнішній ринок; формування і розміщення державного замовлення і закупівлі інноваційної продукції для державних потреб; забезпечення захисту інтелектуальної власності учасників інноваційної діяльності; сприяння в організації конференцій, симпозіумів, презентацій, семінарів тощо; сприяння у підготовці, перепідготовці і підвищенні кваліфікації кадрів, задіяних в здійсненні інноваційної діяльності; інформаційну підтримку інноваційної діяльності [4, с. 51].

При формуванні ефективної системи стимулювання інноваційної активності суб'єктів, комерціалізації науково-технологічних розробок необхідно використати досвід розвинених країн (США, Канади, Японії) та максимально застосовувати податкові пільги, зокрема, зниження ставки податку, поєднання податкового кредиту з податковими канікулами, повернення раніше сплаченого податку, різні форми податкових амністій, звільнення від оподаткування цільових безвідплатних надходжень (грантів), одержуваних державними науковими і освітніми установами, тощо.

Література:

1. Карюк В.І. Стимулювання інноваційної діяльності підприємств як інструмент підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки. *Теоретичні та прикладні питання економіки*. Випуск 24. С. 362-367. URL: <https://>

tppe.econom.univ.kiev.ua/data/.../Zb24_48.pdf

2. Касьян З.Е. Аналіз та формування складових інноваційної активності підприємств легкої промисловості. *Вісник КНУТД*. 2012. №2. С. 168-172.

3. Логвиненко Є.І., Кузьменко О.М., Плетньов М.В. Визначення характеристик для опису діяльності інноваційно-активних підприємств. URL: <https://dspace.snu.edu.ua:8080/jspui/.../Logvinenko.p...>

4. Парфенова М.В. Формы, методы и инструменты стимулирования инновационной деятельности: сущность, терминология, способы систематизации. *ИнВестРегион*. 2013. № 1. С. 47- 53.

5. Україна покращила свою позицію в рейтингу «Глобальний інноваційний індекс 2020» URL: <https://agravery.com/uk/posts/show/ukraina-pokrasila-svou-poziciu-v-rejtingu-globalnij-innovacijnij-indeks-2020>

Чернова І. В.

здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня

Науковий керівник: Сторожук О. В., канд. екон. наук, доцент кафедри

економіки, менеджменту та комерційної діяльності

Центральноукраїнський національний технічний університет

м. Кропивницький, Україна

РЕФОРМУВАННЯ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ: СВІТОВИЙ ДОСВІД І УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Пенсійне забезпечення є актуальною соціально-економічною проблемою не лише в Україні, а й в усьому світі. Статистика свідчить, що у світі відбувається глобальне старіння населення. Так, вже сьогодні частка людей у віці 65 років і старше в загальній чисельності населення в Європі становить 19%, в Північній Америці – 16%. Демографи прогнозують, що до 2050 року ці показники зростуть до 28% і 23% відповідно [1]. Певна річ, що в таких умовах пенсійні системи, засновані на принципі солідарності поколінь, будуть не спроможні забезпечити нормальний рівень життя людям похилого віку.

Складність цієї проблеми потребує пошуку нових підходів до реформування пенсійних систем.

В Україні нині триває пенсійна реформа. Проте проблема бідності осіб пенсійного віку залишається. Пенсійний фонд України реалізує державну політику з питань пенсійного забезпечення, але його технологічний, організаційний та кадровий розвиток не відповідає вимогам сучасності і потребує нових підходів, урахування інноваційних ідей та широкого втілення новітніх цифрових технологій.

Основними факторами, які стримують успішну реалізацію пенсійної реформи в Україні є: загальний стан економіки; значний обсяг тіньових фінансових операцій, який за оцінками експертів, становить майже чверть ВВП; велика кількість трудових емігрантів.

В цьому зв'язку є цікавим для вивчення успішний зарубіжний досвід

функціонування пенсійних систем. Так, за даними дослідження «Глобальний пенсійний індекс – 2019» (Melbourne Mercer Global Pension Index, MMGPI), який підготував Центр фінансових досліджень університету Монаша (Мельбурн, Австралія) у співпраці з консалтинговою компанією Mercer, кращими в світі є пенсійні системи Нідерландів і Данії. Зокрема експерти охарактеризували пенсійні системи цих країн, як надійні, стійкі та такі, що мають високий рівень цілісності [2].

Говорячи про досвід Данії, відмітимо, що основи датської пенсійної системи закладені ще в кінці XIX століття. Так, у 1891 році країна запровадила систему пенсій, орієнтовану на цільову допомогу бідним [3].

Сьогодні у Данії пенсійні виплати містять декілька складових: основні виплати; додаткові, які залежить від сімейного стану та враховують, самотній пенсіонер чи у нього є родина; додаткові виплати, що залежить від заробітної плати і накопичень. Всі громадяни Данії, незалежно від гендерної належності, виходять на пенсію у віці 65-67 років, в залежності від дати народження. Сьогодні, щоправда, в країні відбувається підвищення пенсійного віку, з поступовим щорічним підвищенням на півроку [4].

Кожен пенсіонер в Данії отримує виплати з державного бюджету (мінімальну, так звану, народну пенсію) і з пенсійного фонду (приватну, трудову пенсію). Розмір народної пенсії залежить від кількості років, які особа прожила в Данії після п'ятнадцятирічного віку. Її призначають усім, хто прожив в країні більше п'яти років до дати настання пенсійного віку. На трудову пенсію мають право особи, які заробили в Данії трудовий стаж. Її виплата безпосередньо залежить від кількості відпрацьованих років і величини зарплати.

Крім того, частина пенсії померлого пенсіонера отримує його вдова або вдівець. В результаті середній житель Данії отримує на пенсії 65 - 70% від свого минулого заробітку або приблизно 2,5 тисячі євро на місяць (для порівняння: в Україні близько 90 євро) [5].

Отже, подальше реформування пенсійної системи України є дуже актуальною задачею державної соціальної політики. Це дозволить, з одного боку, значно поліпшити соціальний захист пенсіонерів, а з іншого – стане наслідком ефективного впровадження економічних реформ у нашій країні. Досвід Данії та інших розвинених країн світу свідчить про те, що розвиток накопичувального рівня пенсійної системи є одним із напрямків цього реформування. Недержавні пенсійні фонди у багатьох країнах світу є важливим інструментом для підвищення рівня пенсійного забезпечення населення. Участь в недержавних пенсійних фондах для громадян і їх роботодавців є добровільною. Щоправда, створення накопичувального рівня пенсійної системи не означає відсутність його державного регулювання. Пенсійна система Данії є однією з кращих через можливість її гнучкого державного регулювання.

Література:

1. Населення світу зростає, старіє і переїжджає в міста URL: <https://responsiblefuture.com.ua/naselennya-svitu-zrostaye-stariye-i-pereyizhdzhaye-v-mista/> (дата

звернення: 27.10.2020).

2. MELBOURNE MERCER GLOBAL PENSION INDEX/ URL: <https://info.mercer.com/rs/521-DEV-513/images/MMGPI%202019%20Full%20Report.pdf> (дата звернення: 25.10.2020).

3. Федотов А.И. История возникновения пенсионных систем в зарубежных странах <http://www.isa.ru/proceedings/images/documents/2006-23/308-316.pdf>

4. Пенсія в Данії. URL: <https://visasam.ru/emigration/pension/pensiya-vdanii.html> (дата звернення: 25.10.2020).

5. Чернухо Т. В Дании пенсию умершего получает супруг. В каких странах лучшая и худшая пенсионная система? URL: <https://www.kp.by/daily/27046.4/4111026/> (дата звернення: 25.10.2020).

Shalimova Nataliia

Doctor of Economics, Professor

Valerii Reshetov

Associate Professor, PhD

Central Ukrainian National Technical University

Kropyvnytskyi, Ukraine

WORLD BANK DOING BUSINESS RANKINGS AND CURRENT PROBLEMS OF ITS METHODOLOGY AND PUBLICATION

"Doing Business" is the rankings which has existed since 2003 and is usually published in autumn. The number of countries covered by the ranking is constantly increasing: in 2017-2019 – 190 countries. The studies indicate not only the problems that hold back business development but determine the cause and include recommendations on the necessary reforms.

Currently the international ratings “Doing Business” consist of 11 indicators including ten major and one extra (table 1). The additional indicator (11) describes the state of the labour market regulation, and its specificity is that it is not included in comprising the overall ranking (in 2011 a similar indicator was part of the main indicators). In 2017 it was introduced pilot indicator set “Selling to the government”, but only in 2017, in subsequent years, it was not applied.

Table 1 - "Doing Business" indicators

Indicator	Description
<i>Basic</i>	
<i>Starting a business</i>	reveals the bureaucratic and legal obstacles that an entrepreneur must overcome in the process of creation and registration of a new company. The total number of procedures as well as their costs and duration which entrepreneurs must undergo to register a limited liability company from applying to the beginning of operation are determined
<i>Dealing with construction permits (till 2008 - Dealing with licenses)</i>	records all procedures required for a business in the construction industry to build a warehouse along with the time and cost to complete each procedure; deals with building regulations, including approvals, permit issuance and inspections

Indicator	Description
<i>Getting electricity</i>	records all procedures required for a business to obtain a permanent electricity connection and supply for a standardized warehouse
<i>Registering property</i>	records the full sequence of procedures necessary for a business (the buyer) to purchase a property from another business (the seller) and to transfer the property title to the buyer's name so that the buyer can use the property for expanding its business
<i>Getting credit</i>	measures the legal rights of borrowers and lenders with respect to secured transactions through one set of indicators and the reporting of credit information through another
<i>Protecting minority investors (till 2014 - Protecting investors)</i>	measures the protection of minority investors from conflicts of interest through one set of indicators and shareholders' rights in corporate governance through another
<i>Paying taxes</i>	records the taxes and mandatory contributions that a medium-size company must pay in a given year as well as the administrative burden of paying taxes and contributions and complying with post-filing procedures
<i>Trading across borders</i>	records the time and cost associated with the logistical process of exporting and importing goods (including the time for preparation of the required documents)
<i>Enforcing contracts</i>	measures the time and cost for resolving a commercial dispute through a local first-instance court and the quality of judicial processes index, evaluating whether each economy has adopted a series of good practices that promote quality and efficiency in the court system
<i>Resolving insolvency (till 2011 – Closing a business)</i>	studies the time, cost and outcome of insolvency proceedings involving domestic entities as well as the strength of the legal framework applicable to judicial liquidation and reorganization proceedings. The data for the resolving insolvency indicators are derived from questionnaire responses by local insolvency practitioners and verified through a study of laws and regulations as well as public information on insolvency systems
<i>Additional</i>	
<i>Labour market regulation</i>	studies the flexibility of regulation of employment, specifically as it relates to the areas of hiring, working hours and redundancy
<i>Pilot</i>	
<i>Selling to the government (indicator was applied only in 2017)</i>	a pilot indicator set, which measures the ease of accessing and navigating public procurement markets across 78 economies; the procurement process is analyzed across five main areas: accessibility and transparency, bid security, payment delays, incentives for small and medium-size enterprises and complaints mechanisms

According to the average estimates of experts of the World Bank one point in the ranking of "Doing Business" brings the country about 500-600 million US Dollars of investments. Ukraine and Slovenia are included in different groups: Ukraine is in the group of countries "Europe & Central Asia" which covers 23 countries in 2020. The indicators of the countries are presented in Table 2. According to the report of 2020 Ukraine ranks 64 among 190 countries rated by "Doing Business – 2020" [0] which is sixteen position higher in comparison with the rating of "Doing Business – 2017" [0].

Table 2 - Indicators of Ukraine in the rankings of "Doing Business – 2020" [0] and "Doing-Business – 2017" [0]

Indicator	Ukraine	
	2017	2020
<i>Population</i>	45,198,200	44,622,516
<i>GNI per capita (US\$)</i>	2,620	2,660
<i>Ease of doing business rank</i>	80	64
Starting a business	20	61
Dealing with construction permits	140	20
Getting electricity	130	128
Registering property	63	61
Getting credit	20	37
Protecting minority investors	70	45
<i>Paying taxes</i>	84	65
Trading across borders	115	74
Enforcing contracts	81	63
Resolving insolvency	150	146

Over the 17 years of its existence, the Doing Business report has been a valued tool for countries seeking to measure costs of doing business. Doing Business indicators and methodology are designed with no single country in mind, but rather to help to improve the overall business climate.

On August 27, 2020 The World Bank Group issued the following statement on the Doing Business Report [0]. A number of irregularities have been reported regarding changes to the data in the Doing Business 2018 and Doing Business 2020 reports, published in October 2017 and 2019. The changes in the data were inconsistent with the Doing Business methodology.

The integrity and impartiality of our data and analysis is paramount and so World Bank are immediately taking the following actions:

- conducting a systematic review and assessment of data changes that occurred subsequent to the institutional data review process for the last five Doing Business reports;
- the World Bank Group's independent Internal Audit function has been asked to perform an audit of the processes for data collection and review for Doing Business and the controls to safeguard data integrity.

World Bank will act based on the findings and will retrospectively correct the data of countries that were most affected by the irregularities. The publication of the Doing Business report will be paused as World Bank conduct assessment.

References:

1. Doing Business – Data Irregularities Statement Retrieved from <https://www.worldbank.org/en/news/statement/2020/08/27/doing-business---data-irregularities-statement>
2. Doing Business 2017. Equal Opportunity for All. www.doingbusiness.org. Retrieved from <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2017>
3. Doing Business 2020. Equal Opportunity for All. www.doingbusiness.org. Retrieved from <https://www.doingbusiness.org/en/reports/global-reports/doing-business-2020>

**POWERS OF AMALGAMATED HROMADAS IN RURAL TERRITORIES
IN THE SPHERE OF ESTABLISHING LOCAL TAXES AND FEES:
NATIONAL PRACTICE AND EU RECOMMENDATIONS**

The powers of local authorities are determined by two factors: legislative regulation; the ability of amalgamated hromadas to implement them.

The basic principles for the formation of financial resources of local and regional self-government bodies are defined in the European Charter of Local Self-Government [0] and in Recommendation Rec(2005)1 of the Committee of Ministers to member states on the financial resources of local and regional authorities [0]. Paragraph 3 of Article 9 of the Charter states that “Part at least of the financial resources of local authorities shall derive from local taxes and charges of which, within the limits of statute, they have the power to determine the rate” [0].

Recommends that the governments of member states:

- (1) ensure a fair distribution of public financial resources between the different tiers of government, taking account of the responsibilities assigned to each of these tiers and changes in those responsibilities, as well as economic circumstances;
- (2) guarantee local authorities a system of financing their expenditure that is based on the following principles:
 - local authorities' resources and their allocation must be consistent with the requirement that they discharge their responsibilities effectively;
 - local authorities are entitled, within the framework of national economic policy, to raise adequate resources of their own;
 - a substantial proportion of transfers, and, generally, of their own resources, must not be earmarked for specific purposes;
 - the amount of state grants must be fair, transparent and foreseeable; fairness demands that allocation rules be universal, non-discriminatory, stable, and neither arbitrary nor negotiable on an ad hoc basis;
 - the financial equalization system should allow local authorities to provide their citizens, if they so wish, with broadly comparable levels of services in return for comparable levels of taxation and charges; this system should take account both of disparities in the financial capacity of local authorities and disparities in their spending needs;
 - where the demands of national economic policy so require, measures should be taken to ensure that the system of financing local authorities is consistent, overall, with those demands; such measures should:
 - a. not be disproportionate to the demands in question;
 - b. should be negotiated with these authorities or their representatives; and
 - c. should be introduced by law;
 - specific limitations which apply to a limited number of local authorities should

be lifted as soon as the situation permits.

(3) review – if necessary – the legal and administrative framework for local taxation and grants to local authorities so as to encourage the improvement of services and their efficient provision, and the legal and administrative framework for financial equalization, so as to ensure fairness and solidarity between authorities, with due regard in particular for the guidelines appended to this Recommendation;

(4) involve local councilors in the debate on reforms needed in this area, particularly those undertaken pursuant to this Recommendation, and on arrangements for implementing such reforms.

In fact, the mechanism of local taxation can be characterized by such requirements of the Tax Code of Ukraine [0]: a clear list of local taxes and fees is provided, and the establishment of local taxes and fees, not provided for by the Code, is prohibited; the powers of the Verkhovna Rada of Ukraine include determining the list of local taxes and fees and their main elements, the establishment of which is the competence of village, town and city councils and councils of the amalgamated hromadas established in accordance with the law and the prospective plan for the formation of the territories of amalgamated hromadas; it is stipulated that local councils must establish a single tax and property tax (in terms of transport tax and land charges) and have to decide the question of the establishment of property taxes (in terms of real estate tax, which differs from the land plot), the fee for places for parking of vehicles, tourist fee; the powers of village, town and city councils regarding taxes and fees include, in particular, the establishment of local taxes and fees at rates established by the Tax Code; village, town, city councils and councils of the amalgamated hromadas, established in accordance with the law and the prospective plan for the formation of the territories of amalgamated hromadas, are not allowed to establish individual preferential rates of local taxes and fees for certain legal entities, individuals - entrepreneurs and individuals or release them from paying such taxes and fees; decisions of local authorities are not required for the flat tax on entities (payers of III and IV groups), as tax rates are determined by the Tax Code.

The Law of Ukraine "On Local Self-Government" [0] as part of the powers of village, town and city councils provides such general provisions: the establishment of local taxes and fees in accordance with the Tax Code of Ukraine; making decisions on granting in accordance with the current legislation privileges on local taxes and fees, as well as land tax. It can be concluded that the powers of the local self-government bodies of Ukraine are limited.

Among the main problems of local taxation in the context of the need to stimulate innovation should be noted the lack of the right of local governments to establish their own tax preferences in their territory. The local self-government bodies of Ukraine are actually deprived of the right to influence on the elements of local taxes. Such situation narrows the potential of local taxation, especially in the area of stimulating innovative activity of economic entities in the region in order to strengthen the innovation and investment potential of the region. Local governments are objectively forced to strengthen the effectiveness of local taxes and fees as regulatory instruments by increasing the number of their taxpayers and increasing the

object of taxation, which is achieved mainly by improving the efficiency of administration of these taxes and fees.

Proposals to expand the powers of local governments are presented in the publications of scientists of Ukraine, but they relate only to the flat tax of group IV, which is paid by agricultural producers using the simplified taxation system [0; 0] (Table 1).

Table 1 - Proposals to expand the capacity of local authorities in establishing elements of a flat tax of group IV for agricultural producers [0]

Level of regulation	Content	Authority responsible for regulation	Laws and normative documents
<i>Level I</i>	Consolidation of the obligation to pay a flat tax of group IV, approval of the minimum mandatory elements of the tax (taxpayers, tax base, tax rate, tax calculation procedure, tax period, term and procedure for tax payment, term and procedure for reporting on the calculation and payment of tax)	State regulatory bodies	Tax Code of Ukraine
<i>Level II</i>	Possibility of adjustment (increase) by local authorities of such elements of taxes as the tax rate, the tax base, taxpayers and the rules of payment. Establishing criteria (quantitative and qualitative) for adjusting tax elements. Setting limits (quantitative and qualitative) to adjust tax elements.	State regulatory bodies	Tax Code of Ukraine
<i>Level III</i>	Establishing criteria for adjusting such tax elements as taxpayers, tax base, tax rate in order to increase tax revenues to local budgets by taking into account qualitative and quantitative characteristics, in particular, area, quality of land, financial and economic conditions activities	Local authorities	Decisions of local authorities

Thus, local authorities are prohibited from setting their own taxes and fees, which, among other reasons, leads to a low level of financial autonomy at the local level, lack of competition between different amalgamated hromadas. At the same time, local authorities are deprived of the right to influence on the elements of the flat tax of group IV for agricultural producers, which is part of the group of local taxes and fees. The lack of the powers to determine the rates and other elements of this tax does not ensure the growth of revenues to local budgets and the use of the potential of land resources. It is necessary to establish differentiated criteria that determine the possibility of adjusting the elements of the flat tax for local authorities in order to ensure the effective use of the tax potential of agricultural producers of a certain local budget and cover such elements as: taxpayers, the amount of space, the quality of land

Therefore, in our opinion, it is necessary to consider the issue of expanding the powers of local governments in relation to other local taxes and fees.

The lack of opportunities for local authorities to influence the determination of

privileges, benefits and rates of local taxes and fees does not contribute to improving the competitiveness and investment attractiveness of regions. It is necessary to resolve the issue of the empowerment of local governments, local authorities and local communities to establish elements of local taxes and fees.

References:

1. Bosenko, A.V. (2016). Organizational and economic mechanism of tax management of agricultural producers in conditions of deepening of integration processes: dissertation of the candidate of economic sciences 08.00.03. Kirovograd: KNTU.
2. Davydov, H.M., Shalimova, N.S., Lysenko, A.M., & Magopets, O.A. (2017). Taxation and state support of agricultural commodity producers: regional priorities and European integration processes: monograph (2017). Davydov, H.M. & Shalimova, N.S. (ed.). Kropyvnytskyi: FO-P Alexandrova M.V.
3. European Charter of Local Self-Government (1985). Retrieved from <https://rm.coe.int/168007a088> [30 September 2020].
4. Law of Ukraine "On Local Self-Government" dated May 21, 1997 №280/97-BP (with amendments and additions). Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/280/97-av> [30 September 2020].
5. Recommendation Rec (2005) 1 of the Committee of Ministers to member states on the financial resources of local and regional authorities. Retrieved from <https://wcd.coe.int/ViewDoc.jsp?id=812131> [30 September 2020].
6. The Tax Code of Ukraine dated December 2, 2010 №2755-VII (with amendments and supplements). Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

Шатохін А. М.

д-р соціол. наук, професор кафедри соціально-гуманітарних і правових дисциплін
Уманський національний університет садівництва
м. Умань, Україна

РОЛЬ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ У СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ

За складних і суперечливих умов сьогодення вкрай важливим є визнання необхідності підтримки тієї частини населення, що потребує допомоги у здійсненні гарантованих Конституцією України прав і свобод. Для реалізації цього має бути чітко визначене поняття соціальної політики та її чинників, сформовані механізми її планування та реалізації, розроблені процедури та механізми діалогу між управлінськими структурами, наукою, громадськістю та окремими верствами населення.

Однією із найвагоміших складових соціального захисту населення є державне соціальне страхування, яке нині характеризується такими суттєвими ознаками [1]:

- функцією компенсації соціального ризику і запобігання несприятливим наслідкам ризикової ситуації;
- обов'язковістю фінансової участі застрахованих осіб у формуванні

страхових фондів, що є головною умовою одержання права на соціальні виплати;

- високим рівнем забезпечення застрахованих осіб.

Варто зазначити, що необхідність існування і подальшого розвитку загальнообов'язкового державного соціального страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням і похованням, визначається низкою об'єктивних чинників.

Серед чинників першої групи можна назвати характерні для усіх видів загальнообов'язкового страхування:

1. Недостатній життєвий рівень, поширення бідності серед населення, зумовлені тривалим перехідним періодом до нової моделі розвитку держави. Реальна заробітна плата залишається на рівні, що не забезпечує обсягів споживання матеріальних благ, достатніх для поновлення фізичної та інтелектуальної здатності до праці. Тому компенсація витрат, навіть, мінімальних доходів, яку спричиняє втрата працездатності, набуває важливого значення.

2. Необхідність забезпечення соціальної справедливості під час перерозподілу суспільного продукту. Особи, які працюють та за них сплачують внески до фондів державного соціального страхування, мають за їхній рахунок отримувати вищий рівень захисту інтересів при настанні соціальних ризиків. Коли рівень соціально-страхового забезпечення не буде суттєво перевищувати рівень державного соціального забезпечення, громадяни втратять зацікавленість у активній економічній діяльності і перейдуть до числа соціальних утриманців.

3. Зменшення навантаження на державний бюджет за рахунок створення інших джерел, які забезпечують соціальний захист населення на суто страхових засадах. Одним з пріоритетних напрямків соціальної політики у сфері соціального страхування проголошено забезпечення перерозподілу відповідальності за формування коштів на соціальне страхування між державою, роботодавцем та застрахованими громадянами [5].

Розмір коштів, які направляються на соціальний захист населення, повинен мати загальну науково обґрунтовану величину в загальному обсязі фонду споживання, а будь-яке збільшення ресурсів, що направляються на ці цілі, слід порівнювати з реальними можливостями у кожному конкретному періоді [2]. В іншому випадку необґрунтоване збільшення ресурсів, які направляються на соціальний захист населення, потребуватиме додаткового вилучення податків з фонду оплати праці, що в кінцевому результаті лише розширить масштаби перерозподілу і не збільшить обсяг фонду споживання.

Однією з найважливіших умов підвищення наукового обґрунтування планування витрат, що направляються з бюджету на соціальний розвиток, є застосування довгострокових економічних нормативів та фінансових норм. Більш широко мають використовуватися економічні методи стимулювання якості роботи цих установ та раціонального використання асигнувань, що виділяються з бюджету [3].

Економічні нормативи, що регулюють фінансові відносини в соціальній

сфері, мають відображати можливості держави щодо задоволення потреб територіальної громади в фінансових ресурсах для реалізації завдань соціального розвитку [5]. Крім того, нормативи мають виражати оптимальне співвідношення інтересів у розподілі фінансових ресурсів держави і населення окремих регіонів. Такими нормативами можуть стати розміри бюджетних асигнувань на відповідний показник, передбачений програмою для цієї території чи установи.

В організаційному плані розрахунок фінансових норм для бюджетних установ має здійснюватися за такою моделлю: спочатку розраховують індивідуальні норми за статтями витрат бюджетної установи; потім на основі індивідуальних норм розробляють укрупнені, потім на основі їх – зведені фінансові норми бюджетної установи. Індивідуальні норми використовують при плануванні на рівні бюджетної установи, укрупнені – міністерства чи відомства, зведені – держави чи області.

Література:

1. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням. Закон України від 18.01.2001 р. № 2240 ІІІ. URL: <http://www.rada.gov.ua>.
2. Положення про Міністерство соціального захисту населення України (Затверджено Указом Президента України № 988 / 96 від 23.10.1996. р. Урядовий кур'єр. від 29.10.1996 р.
3. Скуратівський В.А. Соціальний розвиток і соціальна політика : сучасні реалії, суперечності і тенденції розвитку. *Вісник УАДУ при Президентові України*. 2006. № 1 С. 137-158.
4. Штиньков С.А. Шляхи вдосконалення соціального захисту в Україні. *Фінанси України*. 2005. №12. с.7.
5. Якимовський А.У. Соціальний захист України. *Фінанси України*. 2006. №8. с.15.

Шафар М.В.

здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня
Науковий керівник: Пальчевич Г. Т., канд. екон. наук, професор кафедри
фінансів, банківської справи та страхування
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький, Україна

ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ТА МЕТОДИ МІНІМІЗАЦІЇ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ БАНКУ

Провідним видом банківської діяльності є кредитування. Тому кредитний ризик займає значне місце серед ризиків здійснення банківських операцій. Виначення сутності кредитного ризику необхідне для розробки банками ефективної системи ризик-менеджменту та успішної реалізації кредитної політики в напрямку управління ризиками здійснення кредитних операцій.

Кредитний ризик визначають як ризик неповернення у встановлений термін основного боргу та процентів за кредитом, що належать кредитору відповідно до кредитного договору [2].

Згідно Положення Національного банку України від 30.06.2016р. №311 «Про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями» кредитний ризик трактується як розмір очікуваних втрат (збитків) за активом унаслідок дефолту боржника/контрагента [4].

Кредитний ризик є в усіх видах діяльності, де результат залежить від діяльності контрагента, емітента або позичальника. Він виникає щоразу, коли банк надає кошти, бере зобов'язання про їх надання, інвестує кошти або іншим чином ризикує ними відповідно до умов реальних чи умовних угод незалежно від того, де відображається операція – на балансі чи поза балансом [1].

Для формування ефективної політики управління кредитним ризиком доцільно проаналізувати причини, які його зумовлюють. Основними причинами виникнення кредитного ризику є такі: зміна ринкової вартості тих банків, що виступають заставою при кредитуванні; несприятливі чи різкі зміни в економічній, політичній та фінансовій системі країни; зловживання клієнтами при виконанні кредиту; раптова нездатність дебіторів банків отримувати заплановані обсяги результатів; раптова одностороння зміна умов кредитних договорів комерційними банками; нездатність позичальника до створення адекватного грошового потоку; моральні та етичні характеристики позичальника [3].

Чинники, які породжують кредитний ризик, можуть бути внутрішніми, які цілком і повністю залежать від специфіки діяльності банку, та зовнішніми, на виникнення яких банк не може вплинути. Вони в свою чергу поділяються на ті, що пов'язані із позичальником (неефективна робота клієнта, що отримав кредит; особистий фактор позичальника (суб'єктивний); зовнішні фактори, що впливають на діяльність позичальника; зміна його соціального стану); окремим кредитом (об'єктивний та ризик, пов'язаний із предметом забезпечення); банком (форс-мажорні обставини; операційного середовища; регіональні фактори; галузеві фактори; низька якість кредитної політики; юридичні; організаційні та інформаційні, управлінські; методичні; кадрові; фінансові; технологічні).

Серед основних зовнішніх чинників можна виділити: форс-мажорні чинники (природні катаклізми, кризи); чинники, пов'язані з операційним середовищем країни (рівень ВВП, стабільність національної грошової одиниці, розвиток ринкових відносин, інституційного сектору та фондового ринку, стан технології і автоматизації тощо); чинники, що діють на рівні регіонів (економічний розвиток області, соціальний стан населення, дотаційність області тощо); галузеві чинники (кількість підприємств галузі, особливості та специфіка виробництва продукції та інші).

Внутрішні чинники, в залежності від специфіки та часу їх дії, можна поділити на стратегічні й тактичні. До групи мікроекономічних чинників стратегічного характеру входять ті, що пов'язані із недоліками у формуванні організаційної структури, методико-методологічного, інформаційного і юридичного забезпечення, кадрової та кредитної політики, маркетингу,

кредитних продуктів і послуг тощо. До чинників тактичного характеру відносять технологічні та інформаційні.

Кожен комерційний банк у практичній діяльності використовує свої прийоми, методи та засоби в управлінні ризиками, враховуючи власний досвід та специфіку своєї роботи. Тобто, у банківській практиці не існує єдиного стандарту щодо управління ризиками, який міг би застосовуватись в усіх банківських установах з однаковою ефективністю.

При здійсненні управління кредитним ризиком проводиться систематична робота, яка пов'язана з: виявленням рівня кредитного ризику; аналізом та оцінкою даного виду ризику; вибором прийомів, методів, засобів управління кредитним ризиком; впровадженням комплексу обраних прийомів, методів, засобів управління кредитним ризиком у практичну діяльність; підбиттям підсумків щодо ефективності впроваджених методик і систем управління та знаходженням нових напрямів зниження кредитних ризиків.

Найдешевшим та найбільш простим методом зниження кредитного портфельного ризику є диверсифікація кредитного портфеля. Достатню диверсифікацію портфеля кредитів можна забезпечити через такі способи: застосування різних видів процентних ставок і способів нарахування та сплати процентів за кредит; диверсифікацію позичальників (здійснюється встановлення лімітів для усіх кредиторів окремої групи); диверсифікацію забезпечення повернення кредитів; диверсифікацію кредитного портфеля відносно строків; раціонування кредиту (встановлення лімітів надання позик щодо окремих кредиторів або класів кредиторів залежно від фінансового стану; встановлення жорстких або гнучких лімітів кредитування щодо строків, суми, видів процентних ставок чи інших умов надання кредитів).

Особливої уваги потребує управління ризиками під час проведення кредитних операцій з фізичними особами. Роздрібне кредитування потребує постійного регулювання як банківських, так і державних нормативних актів, а робота з фізичними особами – більшої гнучкості фінансових інститутів, їх здатності швидко реагувати на будь-які зміни середовища. Роль банківських установ зростає як перед державою у цілому, так і перед кожним окремим клієнтом.

Література:

1. Боднар О.А., Іваненко Г.Ю., Тарасенко В.П., Тішечкіна К.В. Управління та засоби мінімізації кредитного ризику банку. *Молодий вчений*. 2019. №15. URL: <http://217.77.213.157:8080/jspui/bitstream/123456789/6161/1/bodnar.pdf> (дата звернення : 18.10.2020).

2. Джулай І. А. Щодо оцінки ризиків і механізмів їх зниження в комерційних банках. *Вісник Кіровоградського національного технічного університету. Сер. Економіка. Вип. 12. Ч. 1. С. 370.* URL: http://www.kntu.kr.ua/doc/zbir_12.pdf#page=224 (дата звернення : 18.10.2020).

3. Зянько В. В., Коваль Н. О., Спіфанова І. Ю. *Банківський менеджмент : навчальний посібник*. 2-ге вид., доп. Вінниця: ВНТУ, 2018. 126 с.

4. Про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями : Положення від 30.06.2016р. №311. Національний банк України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/v0351500-16> (дата звернення : 18.10.2020).

Шехурдіна О. М.
керівник групи бухгалтерського обліку
Інгульська шахта ДП «Схід ГЗК»
м. Кропивницький, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНСТИТУТУ ПОПЕРЕДНЬОГО ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ У ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ

Ведення господарської діяльності завжди було і буде пов'язано з різними ризиками, зокрема, податковими. Зниження цих ризиків можливе за рахунок підвищення стабільності правового регулювання оподаткування, а також за рахунок його удосконалення і визначеності. В іноземних юрисдикціях вказані цілі досягаються за допомогою інституту попереднього податкового регулювання, прообразом якого в Україні є правова конструкція звільнення від відповідальності (не від донарахувань) у разі, якщо платник податків відображає в податковому обліку ті або інші операції згідно із висновками індивідуального або узагальнювального податкового роз'яснення.

У чинному українському податковому законодавстві практично не розвинені механізми попереднього податкового узгодження і контролю, що дозволяють уникнути негативних для платника податків наслідків у випадках складної податкової кваліфікації тієї або іншої економічної операції. Існуюча система індивідуальних податкових роз'яснень, тобто роз'яснень, наданих платнику податків за його запитом, не дозволяє повною мірою захиститися від податкових донарахувань, але дозволяє уникнути застосування штрафних санкцій [3].

Однією з поширених форм діяльності податкових органів в іноземних податкових системах є інститут попереднього податкового регулювання. Його сенс полягає в узгодженні платником податків з податковим органом податкових наслідків угод, питань ціноутворення, розподілу прибутку, інвестиційних проектів, інших господарських операцій до їх фактичного здійснення [4, с. 170].

У світовій практиці податкові роз'яснення контролюючих органів широко використовуються в якості механізмів виявлення і мінімізації податкових ризиків у ситуаціях, коли податкові наслідки в тій або іншій господарській операції складно спрогнозувати. До поширених механізмів відносяться, зокрема: попередні податкові роз'яснення (*advance tax ruling, private ruling*); угоди про податкові зобов'язання (*closing agreements*); попередні цінові угоди (*advance pricing agreements/arrangements*). Одним з найпоширеніших у світі способів є отримання попереднього роз'яснення (рішення) від податкової влади.

Попередні податкові роз'яснення використовуються у світовій практиці вже близько 50 років. Такі роз'яснення принципово відрізняються від офіційних та індивідуальних податкових роз'яснень, які видають українські податкові органи. Суть цього інституту полягає в тому, що по запиті платника податків або групи платників податків державний податковий орган видає попереднє укладення (рішення) про кваліфікацію для цілей оподаткування планованої

господарської операції. Результат для платника податків – можливість спокійно здійснювати угоду, не побоюючись зміни настрою податкового органу. Перевага для держави полягає в отриманні інформації про угоду на ранніх етапах.

У найзагальнішому вигляді попередні податкові роз'яснення – це будь-яке роз'яснення, видане податковим органом на адресу конкретного платника податків, відносно планованих ним операцій. При цьому таке роз'яснення є обов'язковим як для платників, так і для податкових органів [3].

У Франції передбачена можливість для кожного платника податків отримати відповідь про правомірність операції, яку він збирається здійснити в майбутньому (*rescrit fiscal*). Згідно з положеннями Зводу фіскальних процедур Франції фіскальний рескрипт дає платнику податків право направити у фіскальний орган запит про правомірність планованої операції. Таким чином, він використовує право отримати податкову консультацію до укладення контракту. Прийняте податкове рішення є обов'язковим як для податкових органів, так і для платника податків, і зміні не підлягає. У разі відсутності відповіді у передбачені терміни платник податків здійснює дії з позиції їх повної правомірності, при цьому в майбутньому податкові органи не вправі розглядати дану угоду як правопорушення.

Аналогічна процедура є і в США. Її реалізація відбувається двома способами: перший – тлумачення публікуються податковим органом у вигляді нормативних актів; другий – письмові відповіді податкового органу платнику податків, який звернувся з попереднім запитом по угоді, яку він має намір укласти. Оцінки і рекомендації, висловлені в таких письмових відповідях, фактично застосовуються відносно всіх аналогічних ситуацій.

В Ізраїлі існує два види попередніх угод (*tax ruling*): податкове рішення за угодою (в цьому випадку це рішення зобов'язує обидві сторони – і податкове управління і платника податків); податкове рішення без угоди (в цьому випадку платник податків не зобов'язаний звертати на нього увагу і може його оскаржити в суді). Також в Ізраїлі можна звертатись за консультацією до укладання угоди, під час і після його вчинення, при цьому головна умова – подати прохання про податкове вирішення до терміну здачі річного звіту.

У Німеччині процедура рескрипту обмежена консультуванням платників податків з питань оподаткування заробітної плати, митних зборів чи оцінки фактичних ситуацій у зв'язку з проведенням фіскального контролю. Опубліковані позиції, висловлені податковою адміністрацією, стають обов'язковими для неї, але при цьому не накладають обмежень на суд.

Висновок податкових угод можна розглядати як свого роду гарантію в стосунках платника податків та держави, а їх відсутність може перетворити податковий контроль в знаряддя свавілля і важіль тиску на сумлінного платника податків [1, с. 198-199].

Угоди про податкові зобов'язання (*closing agreements*) як механізм попереднього податкового регулювання за своєю правовою природою схожі з попередніми податковими роз'ясненнями, проте вони частіше застосовуються

як інструмент вирішення конфлікту, що виник між платником податків і податковим органом у неоднозначній ситуації. За допомогою таких угод вказаними сторонами можуть бути врегульовані будь-які проблемні або спірні питання пов'язані з обчисленням, сплатою, стягненням того або іншого податку. В цьому випадку сторони конфлікту пристають на єдину думку відносно податкової кваліфікації операції, розміру податкових санкцій, що підлягають сплаті платником податків, а також термінів розрахунку з бюджетом.

В іноземних правових системах із розвиненим законодавством відносно трансфертного ціноутворення існує інститут попередніх угод про порядок трансфертного ціноутворення. Такі угоди укладають між платником податків і податковою адміністрацією з метою зафіксувати ціни або методи і принципи визначення цін при здійсненні угод між пов'язаними особами. Угоди про ціни являються, по суті, інструментами попереднього податкового контролю в області трансфертного ціноутворення [3].

Стандарт обслуговування платників податків Служби внутрішніх доходів Ірландії гарантує: послідовність, справедливість і конфіденційність; ввічливість і люб'язність у спілкуванні; достовірність інформації та право платника податків на скарги, перевірки і апеляції.

У Великобританії, крім принципів справедливості, сприяння і ясності, особлива увага приділяється якості обслуговування платників податків.

Хартія прав платників податків податкової служби Австралії проголошує неупередженість спілкування, перевірку дій служби, пояснення прийнятих рішень, чесність і професіоналізм у веденні справ. Підвищена увага за кордоном приділяється створенню умов, за яких зростає рівень добровільного дотримання платниками податків податкового законодавства.

На думку фахівців податкових органів Швеції, добровільна сплата податків досягається за рахунок: налагодженого апарату контролю, що характеризується профілактикою, точністю та передбачуваністю; довіри платників податків, впевнених у гарній роботі податкової системи та виконанні податковими органами своїх завдань; введення доступних для розуміння правил оподаткування [4, с. 170].

У Бельгії, за бажанням платника податків, податкові органи допомагають йому визначити перелік податків та платежів, які йому необхідно сплачувати. В Україні платник податків повинен самостійно визначати, які податки та платежі, відповідно до законодавства він має сплачувати. Це в свою чергу доволі часто призводить до ситуації, коли сумлінному платнику податків призначаються штрафні санкції за податками, що не були визначені та сплачені ним не з метою ухилення від оподаткування, а по незнанню. Це викликає у платника податків почуття несправедливості та недовіру до податкової служби [2].

Наразі, позитивною рисою є те, що останнім часом збільшилась кількість контактів між податковими органами України та відповідними органами зарубіжних країн, у т.ч. і щодо практики функціонування інституту попереднього податкового регулювання. Це призведе до обміну досвідом

вітчизняних та закордонних працівників податкових органів, виявлення позитивних рис та впровадження їх у діяльність органів ДПС України.

Література:

1. Кучеров И.И. Налоговое право зарубежных стран : Курс лекций. М.: АО «Центр ЮрИнфоР», 2003. 374 с.
2. Міжнародний досвід: адміністрування податків в Європі та в Україні / Державна фіскальна служба України : Офіційний портал. URL: http://sfs.gov.ua/arhiv/modernizatsiya-dps-ukraini/povidomlenia_/2012_povidomlenia-modernizatsia/print-59283.html (дата звернення: 22.10.2020)
3. Податкові роз'яснення: українські реалії VS світова практика. Юрліга : веб-сайт. URL: https://jurliga.ligazakon.net/ua/analitycs/23755_podatkov-rozyasnennya-ukransk-real-vs-svtova-praktika (дата звернення: 01.11.2020)
4. Пугаченко О.Б. Діяльність податкових органів у зарубіжних країнах. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: Економічні науки*. 2012. Вип. 22. Ч. II. С. 169-176

Шуплат О. М.

канд.екон.наук, доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
м. Київ, Україна

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

На сучасному етапі розвитку все більшого значення набуває управління структурою джерел фінансування суб'єктів господарювання, оскільки фінансові ресурси є основою, без якої неможливе функціонування та розвиток підприємства. За умов ринкової економіки від структури і повноти джерел фінансування напряму залежить діяльність підприємств, незалежно від організаційно-правового статусу і галузевої спрямованості.

Ефективність і результати діяльності підприємства перебувають у прямій залежності від раціональності використання капіталу. Притримуючись певних пропорцій позикового і власного капіталу, можна забезпечити необхідний рівень фінансової незалежності, рентабельності, а також максимізувати ринкову вартість підприємства. В ринкових умовах виникає необхідність обґрунтування оптимальної структури капіталу.

Відповідно до визначення, наведеного в тлумачному словнику економічних термінів, оптимізація – це пошук найбільш прийнятної розв'язку – компромісу – щодо багатьох різних фіксованих критеріїв оптимальності [1, с. 356]. Знайдений розв'язок є найбільш прийнятним з багатьох точок зору (критеріїв) одночасно, хоча швидше за все й не найкращим за кожним із критеріїв оптимальності окремо.

В сучасних умовах структура фінансового капіталу є тим фактором, що має

безпосередній вплив на фінансовий стан підприємства - ринкову вартість, рентабельність діяльності та довгострокову платоспроможність.

Для аналізу впливу структури капіталу підприємства на фінансовий стан і результати його фінансово-господарської діяльності необхідно здійснити аналіз низки показників. Основним результативним показником є рентабельність власного капіталу (ROE), вплив на котрий здійснюють одночасно і структура капіталу і рентабельність активів [2, с. 239].

Фірма „Du Pont” пропонує визначати ROE шляхом добутку рентабельності реалізації по чистому прибутку, коефіцієнта фінансової залежності і оборотності активів:

$$ROE = \frac{P_n}{S} \times \frac{S}{A} \times \frac{A}{BK} = R_{\text{Пр}} \times K_{\text{ОА}} \times K_{\text{ФЗ}} \quad (1)$$

де, P_n – чистий прибуток; S – виручка з реалізації; A – активи підприємства; BK – власний капітал.

Можна виділити наступні переваги даного показника:

- ROE дозволяє відобразити стратегічну мету будь-якої організації – стати високоприбутковою компанією;
- в теорії корпоративних фінансів ROE розглядається як показник результативності інвестицій;
- ROE – це межа вартості капіталу, яку може залучити підприємство для реалізації проекту;
- він вказує на загальну результативність роботи менеджменту організації;
- ROE є сигналом для підвищення чи зниження курсу акцій підприємства на фондовому ринку;
- він виражає створення цінності для акціонерів, тому часто слугує критерієм успішності діяльності компанії в цілому.

Для проведення факторного аналізу рентабельності власного капіталу необхідно проаналізувати такі показники: норму прибутку, оборотність активів та коефіцієнт фінансової залежності.

Норма прибутку (рентабельність продажів) показує, скільки прибутку отримує підприємство з кожної гривні продажів вона обчислюється відношенням чистого прибутку до чистого доходу.

$$R_{\text{Пр}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ЧД(ВР)}} \quad (2)$$

Коефіцієнт оборотності активів показує, скільки підприємство отримує виручки на кожну гривню, вкладену в активи і розраховується відношенням чистого доходу до середньої вартості активів:

$$K_{\text{ОА}} = \frac{P}{\text{ОА}} \quad (3)$$

де, P – виручка від реалізації; ОА - середня вартість активів.

Коефіцієнт фінансової залежності відображає структуру капіталу і визначається відношенням суми активів (або всього капіталу) до суми власного капіталу:

$$K_{\text{ФЗ}} = \frac{A}{BK} \quad (4)$$

де, A – середньорічна вартість капіталу підприємства; BK – середньорічна вартість власного капіталу.

Згідно із сучасними тенденціями, на практиці, у фінансовій діяльності рекомендується застосовувати модель середньозваженої вартості капіталу (WACC) для обчислення вартості капіталу.

Середньозважена вартість капіталу – досить відносна величина витрат на обслуговування складових капіталу. Вона є залежною від таких параметрів, як ціна залучення капіталу від власників і кредиторів та структура капіталу. Даний показник можна розрахувати за формулою:

$$WACC = R_b \times W_b + (1 - T) \times R_d \times W_d \quad (5)$$

де, R_b та R_d – вартість власного та позикового капіталу відповідно; W_b та W_d – частка власного та позикового капіталу відповідно у загальній сумі капіталу; T – ставка податку на прибуток.

При визначенні впливу структури капіталу на результати діяльності підприємства необхідно враховувати рівень фінансового левериджу. Фінансовий леверидж - це фінансовий інструмент управління рентабельністю власного капіталу з допомогою оптимізації відношення використовуваного позикового до власного капіталу на підприємстві. Щоб розрахувати фінансовий леверидж скористаємось наступною формулою:

$$EFL = (1 - COPI) \times (EP - CRSP) \times (PK / BK) \quad (6)$$

де, EFL – ефект фінансового левериджу, %; $COPI$ – ставка оподаткування прибутку; EP – економічна рентабельність активів; $CRSP$ – середня розрахункова ставка процента; PK – сума позикового капіталу; BK – сума власного капіталу.

У цій формулі одна з найважливіших частин це диференціал фінансового левериджу ($EP - CRSP$), він показує різницю між рентабельністю сукупних активів та середньою ціною позикового капіталу. $CRSP$ – це співвідношення величини усіх фактичних фінансових витрат по всіх кредитах у аналізованому періоді та суми позикових засобів, використовуваних в аналізованому періоді помножене на 100.

Основна умова, що дає позитивний ефект фінансового левериджу – це диференціал фінансового важеля. Даний ефект проявляється тільки тоді, коли прибутковість є більшою за середній розмір відсотка по використаному кредиту. Що більшим є позитивне значення диференціалу, то більшим може бути даний ефект при інших рівнозначних умовах.

Оскільки цей показник є досить динамічним, то його моніторинг на постійній основі є необхідним. Швидкі зміни обумовлені дією багатьох факторів. Наприклад, вартість позикового капіталу може різко впасти при покращенні кон'юнктури на фінансовому ринку.

Більше того, погіршення показників фінансової стійкості підприємства в ситуації збільшення частки позикового капіталу може спричинити зростання ризику банкрутства підприємства, а це в свою чергу стимулює кредиторів, за рахунок премій за додатковий фінансовий ризик, підвищувати рівень ставки відсотка по кредиту.

Ще один важливий індикатор фінансового стану підприємства – це ліквідність. Для визначення рівня ліквідності застосовують коефіцієнти: абсолютної ліквідності, термінової ліквідності та загальної ліквідності.

Кожен із вище згаданих показників визначає рівень покриття зобов'язань підприємства за рахунок активів, у яких строк перетворення до грошової форми співпадає з строком погашення зобов'язань.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності дає змогу розрахувати частку короткострокових зобов'язань, які підприємство могло б погасити, не очікуючи поки буде виплачена дебіторська заборгованість та не реалізуючи будь-яких інших активів, тобто найближчим часом. В теорії значення коефіцієнта є достатнім в тому випадку, коли воно є більшим за 0,2. Крім того, коефіцієнт абсолютної ліквідності говорить про можливість підприємства в будь-який момент виплатити короткострокову заборгованість.

$$K_{абс.лікв.} = \frac{\text{Грошові кошти} + \text{Короткостр. фін. вкладення}}{\text{Поточні пасиви}} \quad (7)$$

Наступним є коефіцієнт термінової ліквідності, він характеризує платіжну можливість суб'єкта господарювання погасити поточні зобов'язань за умови вчасного розрахунку з усіма дебіторами. Значення даного коефіцієнта буде вважатись нормальним, якщо воно є більшим за 0,6.

$$K_{терм.лікв.} = \frac{\text{Оборотні активи} - \text{Запаси}}{\text{Поточні пасиви}} \quad (8)$$

Головний з аналізованих коефіцієнтів є коефіцієнт покриття (загальної ліквідності). Цей коефіцієнт характеризує можливість підприємства, за допомогою оборотних коштів, які найлегше реалізувати в порівнянні з іншими частинами активів – покрити короткострокові зобов'язання. Прикладами допустимих значень даних коефіцієнтів можна вважати 1,5...2,5, ненормальними вважаються значення менше 1.

$$K_{заг.лікв.} = \frac{\text{Поточні активи}}{\text{Поточні пасиви}} \quad (9)$$

Отже, методика оптимізації структури капіталу доцільно побудувати у етапи: проведення аналізу структури фінансово-господарської діяльності підприємства; проведення аналізу структури, динаміки та ефективності використання капіталу на підприємстві; здійснення впливу структури капіталу на фінансовий стан та результати фінансово-господарської діяльності підприємства; внесення пропозицій щодо вдосконалення управління формуванням власного капіталу підприємства; визначення напрямів вдосконалення управління позичковим капіталом на підприємстві.

Література:

1. Коноплицкий В., Филина А. Толковый словарь экономических терминов. К. : Изд-во «Альтерпресс», 2000. 450 с.
2. Кавтиш О. П. Використання багатофакторної моделі компанії "Дюпон" для аналізу прибутковості діяльності підприємств. *Сучасні проблеми економіки і підприємництва*. 2017. Вип. 20. С. 237-247.