

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ В. Н. КАРАЗІНА

**СУЧАСНИЙ СТАН,
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ
РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ,
ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ
ТА ОБЛІКОВИХ СИСТЕМ**

**Збірник тез доповідей
І Міжнародної науково-практичної конференції**

(26 травня 2021 року, м. Харків, Україна)

Електронний ресурс

Харків
2021

Реєстраційне посвідчення УкрІНТЕІ (№ 288 від 7 квітня 2021 р.)

Редакційна колегія:

д-р. екон. наук, проф. Б. В. Самородов (головний редактор);

д-р. екон. наук, проф. Г. М. Азаренкова;

д-р. екон. наук, проф. А. П. Грінько;

к-т. екон. наук, доц. Н. Л. Морозова;

к-т. екон. наук, доц. Р. О. Піскунов;

к-т. пед. наук Н. І. Стяглик.

*Затверджено до розміщення в мережі Інтернет рішенням Вченої ради
Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна
(протокол № 6 від 31 травня 2021 р.)*

С 91 Сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку бізнесу, фінансово-кредитних та облікових систем : збірник тез доповідей І Міжнародної науково-практичної конференції (Україна, м. Харків, 26 травня 2021 року) [Електронний ресурс]. – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2021. – 1 ел. опт. диск (CD-ROM). – Систем. вимоги: Процесор Pentium-класа ; ОС Windows 7/10 ; дисковод CD-ROM ; Acrobat Reader 10. - 298 с.

ISBN 978-966-285-701-6

У збірнику представлені тези доповідей учасників І Міжнародної науково-практичної конференції на загальну тему «Сучасний стан, проблем та перспективи розвитку бізнесу, фінансово-кредитних та облікових систем».

Для науковців, аспірантів і студентів вищих навчальних закладів. Матеріали подано в авторській редакції. Відповідальність за зміст і оформлення матеріалів несуть автори.

Усі права застережено. Посилання на матеріали обов'язкові.

УДК 33+657(063)

<http://dspace.univer.kharkov.ua/handle/123456789/16182>

Адреса редколегії:
61022, м. Харків, майдан Свободи, 4

© Харківський національний
університет імені В. Н. Каразіна, 2021

ISBN 978-966-285-701-6

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE
V.N. KARAZIN KHARKIV NATIONAL UNIVERSITY

**CURRENT STATE,
PROBLEMS AND PROSPECTS OF
BUSINESS DEVELOPMENT,
FINANCIAL, CREDIT
AND ACCOUNTING SYSTEMS**

**Collection of abstracts
I International Scientific and Practical Conference**

(May 26, 2021, Kharkiv, Ukraine)

Electronic resource

Kharkiv
2021

Registration certificate UkrINTEI (№ 288 April 7, 2021)

Editorial board:

Dr. of Econ Sciences, Prof. B.V. Samorodov (editor in chief);

Dr. of Econ. Sciences, Prof. G.M. Azarenkova;

Dr. of Econ. Sciences, Prof. A.P. Grinko;

PhD in Econ. Sciences, Assoc. Prof. N.L. Morozova;

PhD in Econ. Sciences, Assoc. Prof. R.O. Piskunov;

PhD in Pedagogy N.I. Stiaglyk.

*Approved for posting on the Internet by the decision of the Academic Council
in V.N. Karazin Kharkiv National University
(Minutes № 6 of 31 May 2021)*

C 91 Current state, problems and prospects of business development, financial, credit and accounting systems: a collection of abstracts of the I International Scientific and Practical Conference (Ukraine, Kharkiv, May 26, 2021). – Kharkiv : V.N. Karazin Kharkiv National University, 2021. – electron. resource. – 1 el. disk (CD-ROM). – Systems. requirements: Pentium-class processor; OC Windows 7/10; CD-ROM drive; Acrobat Reader 10. – 298 p.
ISBN 978-966-285-701-6

The collection presents abstracts of the participants of the I International Scientific and Practical Conference on the general topic «Current state, problems and prospects of business development, financial, credit and accounting systems.»

For scientists, post-graduate students and students of higher educational institutions. Materials are submitted in the author's edition. The authors are responsible for the content and design of the materials.

All rights reserved. References to materials are required.

UDC 33 + 657 (063)

<http://dspace.univer.kharkov.ua/handle/123456789/16182>

Editorial board address:
61022, Kharkiv, Svobody Square, 4

© V. N. Karazin Kharkiv National
University, 2021

ISBN 978-966-285-701-6

РОЗДІЛ 1.

СУЧАСНІ ФІНАНСОВІ ІНСТИТУТИ ТА ІНСТРУМЕНТИ В НЕСТАБІЛЬНІЙ ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОСИСТЕМІ

Бабенко М. В.
*Аспірант кафедри банківського бізнесу
та фінансових технологій
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна*

ФІНАНСОВА СТАБІЛЬНІСТЬ БАНКУ В УМОВАХ ТУРБУЛЕНТНОСТІ ЕКОНОМІКИ

Забезпечення фінансової стабільності банківської системи в цілому та кожного її суб'єкта окремо не є суто вітчизняною проблемою. Особливо актуальною вона стала в останні два десятиліття. За даними досліджень Міжнародного валютного фонду (МВФ), у період з 1980 р. більше двох третин країн – членів МВФ зіткнулись із серйозними економічними труднощами, пов'язаними з проблемами у банківському секторі. Криза ощадно-позикової системи Сполучених Штатів Америки мало не підірвала економічний потенціал цієї країни і потребувала величезних «ін'єкцій» державних коштів. Від серйозних банківських криз потерпали країни Скандинавії, Латинської Америки та Південно-Східної Азії. Це вказує на велике значення фінансової стабільності банківського сектора для макроекономічної стабільності економіки країни. Проблемам фінансової стабільності банків присвячені роботи багатьох науковців [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7; 8; 9; 10; 11; 12; 13]. Вивчення робіт цих науковців дає змогу ґрунтовно підійти до дослідження сутності поставленого наукового завдання, а також виявити питання, що на сьогодні залишаються невирішеними. Зокрема, у фінансово-економічній літературі доки ще не існує єдиного підходу до визначення поняття «фінансова стабільність банку».

Мета дослідження полягає у розвитку наукових підходів до визначення поняття «фінансова стабільність банку».

В табл. 1 представлено узагальнення підходів вітчизняних та закордонних науковців щодо визначення поняття «фінансова стабільність банку» та виділено основні його ознаки.

Таблиця 1

Ознаки фінансової стабільності банку

Джерело інформації	[1]	[2]	[3]	[4]	[5]	[6]	[7]	[8]	[9]	[10]	[11]	[12]	[13]	Всього
Ознака														
Здатність виконувати свої функції чітко та оперативно	-	-	+	+	-	-	+	+	-	-	-	-	-	4
Постійне відтворення фінансових ресурсів	+	+	+	+	-	-	+	-	-	-	-	-	-	5
Надійність збереження і повернення вкладів фізичних і юридичних осіб	-	+	+	+	-	+	-	-	+	+	+	+	+	9

Продовження табл. 1.1

Ознака \ Джерело інформації	[1]	[2]	[3]	[4]	[5]	[6]	[7]	[8]	[9]	[10]	[11]	[12]	[13]	Всього
Захист інтересів акціонерів	-	+	-	-	+	+	-	-	+	+	+	+	+	8
Здатність виконувати власні зобов'язання вчасно та в повному обсязі	-	+	-	-	+	+	-	-	+	+	+	+	+	8
Перевищення доходів над витратами	-	-	-	-	+	+	-	-	+	+	+	+	+	7
Стабільність приросту прибутків від діяльності	-	+	-	-	+	+	-	-	+	+	+	+	+	8
Запобігання фінансових ризиків	-	-	-	-	-	-	+	+	-	-	-	-	+	3
Запобігання дії негативних факторів внутрішнього середовища	+	+	-	-	-	-	+	+	-	-	-	-	-	4
Протистояння дії негативних факторів зовнішнього середовища	+	+	-	-	-	-	+	+	-	-	-	-	-	4

Як видно з табл. 1 основні ознаки фінансової стабільності банку, за частотою згадуванням про них у фінансово-економічній літературі, умовно можна поділити на дві групи:

Перша група ознак фінансової стабільності банку (частота згадування про них коливається від 7 до 9): надійність збереження і повернення вкладів фізичних і юридичних осіб; захист інтересів акціонерів; здатність виконувати власні зобов'язання вчасно та в повному обсязі; перевищення доходів над витратами; стабільність приросту прибутків від діяльності.

Друга група ознак фінансової стабільності банку (частота згадування про них коливається від 3 до 5): здатність виконувати свої функції чітко та оперативно; постійне відтворення ресурсів; запобігання фінансових ризиків; запобігання дії негативних факторів внутрішнього середовища; протистояння дії негативних факторів зовнішнього середовища.

Виходячи з вищевикладеного, автор цієї роботи вважає, що фінансова стабільність банку – це безперервний та адаптований до просторово-часових змін процес відтворення фінансових ресурсів, який характеризується ліквідністю, фінансовою надійністю, діловою активністю, ефективністю управління та допустимим рівнем ризику. Відмінними рисами визначення цього поняття від існуючих є: врахування руху фінансових ресурсів банку; зважання на необхідність та достатність адаптації банку до простору та часу. Сфера діяльності банківських установ є напрочуд ризикова, а іноді – вкрай непередбачувана. Функціонування банків залежить від багатьох факторів, які так чи інакше визначають та впливають не лише на прибутковість установи, а і на стратегію та тактику його боротьби у конкурентному середовищі.

Список використаних джерел

1. Геселева Н. В., Мельник Н. В., Клименко Ю. І. Фінансова стабільність та стійкість банківських установ в сучасних умовах. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія : Економічні науки*. 2015. № 2. С. 22-27.
2. Головка О. Г., Пугачова К. І., Литвин О. М. Фінансова стабільність банку: інструментарій аналізу. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2015. Вип. 3. С. 76-79.
3. Жукова Т. О. Фінансова стійкість та стабільність банків в умовах кризових явищ у банківській системі України. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2016. № 3 (1). С. 164-167.
4. Кишакевич Б. Ю., Лучаківський А. О. Фінансова стійкість банку в контексті концепції економічної рівноваги. *Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки*. 2014. № 2. С. 72-81.
5. Кияк А. Т. Фінансова стабільність банківської системи України. *Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка*. 2016. Т. 21, Вип. 3. С. 143-148.
6. Козюк В. Незалежність центральних банків та фінансова стабільність: ортодоксальний та гетеродоксальний підходи. *Вісник Національного банку України*. 2016. № 239. С. 6-29.
7. Кучер Р. В. Фінансова стійкість банків як запорука стабільності банківської системи України. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Економіка*. 2013. Вип. 22. С. 59-62.
8. Маслова А. Ю., Мусієнко О. М., Федорченко П. В. Фінансова стабільність банку та напрями її забезпечення в сучасних умовах. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2016. Вип. 2. С. 68-78.
9. Онікієнко С. В. Асиметричність інформації, фінансова стабільність і потреба в регулюванні банківської діяльності. *Фінанси, облік і аудит*. 2012. Вип. 20. С. 111-121.
10. Примостка Л. О. Макроекономічна рівновага та фінансова стійкість банків: теоретичний аспект. *Фінанси, облік і аудит*. 2012. Вип. 20. С. 148-155.
11. Семенча І. Є., Горбунова Ю. Р. Фінансова стійкість та стабільність у банківській діяльності: розмежування понять та аналіз дефініцій. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2020. Вип. 32. С. 81-85.
12. Урсуленко Г. В. Фінансова стабільність ринку банківських послуг. *Інвестиції: практика та досвід*. 2014. № 2. С. 66-67.
13. Цапенко К. Ю. Фінансова стійкість банку: теоретичний аспект. *Управління розвитком*. 2013. № 15. С. 150-151.

Бестужева С.В.

*к. е. н, доцент кафедри міжнародної економіки і менеджменту
Харківського національного економічного
університету імені Семена Кузнеця*

Козуб В.О.

*к. е. н, доцент кафедри міжнародної економіки і менеджменту
Харківського національного економічного
університету імені Семена Кузнеця*

РИЗИКИ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ: ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ

Для сучасного етапу розвитку ринкової економіки ризик є невід'ємною частиною ділової активності суб'єктів економічних відносин та необхідним елементом ухвалення господарських рішень, ризикованість яких суттєво зростає в умовах динамічності та нестабільності зовнішнього середовища.

Цілком закономірно, що в останні роки категорія “ризик” та аналіз ризиків привертають все більшу увагу вчених різних спеціальностей. Термін “ризик” використовується в багатьох природничих та технічних науках. Тим не менш, на сьогодні не існує загальноприйнятого визначення ризику, і представники різних наук один одного деколи просто не розуміють, хоча начебто обговорюють один і той самий феномен. Справа в тім, що ризик став міждисциплінарною чи трансдисциплінарною галуззю знань, а сам термін набув статусу загальнонаукового поняття, що виходить за межі тієї чи іншої науки.

Як і більшість науковців, ми дотримуємося думки про подвійну природу ризику. Конфліктність ризику знаходить свій прояв у суперечності між об'єктивною невизначеністю, імовірнісним і випадковим характером подій з одного боку, та суб'єктивністю процесу прийняття рішення на основі альтернативності вибору і сприйняття особи, що приймає рішення, ризикової ситуації з іншого. Отже, об'єктивно-суб'єктивний підхід є цілком слушним.

Ризик також має якісну та кількісну сторону, при чому остання характеризується такими показниками як величина можливих відхилень від запланованих результатів та ймовірність їх виникнення. Враховуючи зазначене, тлумачення ризику як ймовірності виникнення подій, тобто з позицій його кількісної характеристики, є безперечно хибним.

У вирішенні проблеми співвідношення таких досить часто ототожнених понять, як ризик, невизначеність та непевність, погоджуємось із Д. Наумовим, який розмежовує їх таким чином [1]:

невизначеність варто розглядати як стан неоднозначності розвитку подій у майбутньому, за якого є неможливим передбачити усі можливі варіанти подій, оцінити наслідки та імовірності настання кожної з них;

непевність існує за можливості встановлення множини випадкових подій, їх якісних та кваліфікаційних характеристик;

ризик включає також кількісну визначеність характеристик подій, тобто може бути підданий кількісній, якісній та кваліфікаційній оцінці. З огляду на це, ризиком, на відміну від невизначеності та непевності, можна управляти з точки зору оптимізації його рівня.

Доцільно зауважити, що невизначеність та ризик співвідносяться як першооснова (умова) та наслідок, а отже не можуть бути тотожними поняттями, тоді як непевність та ризик, як можна помітити, також мають ключові змістові відмінності.

Незважаючи на те, що ситуація ризику вже сама собою знімає питання про невизначеність у її істинному розумінні, підхід, що визначає ризик як діяльність з подолання невизначеності, не є цілком виправданим, оскільки, на думку О. Єгорової, не всі прояви ризику можна визначити через таке тлумачення [2]. Варто зазначити, що підхід, згідно з яким ризик розглядають як небезпеку або загрозу, надає ризику як категорії негативного відтінку, проте враховує його об'єктивну природу. Н. Селюченко та В. Климаш дотримуються думки, що поняття ризику є ширшим, ніж загроза [3]. Ситуація ризику, вважають згадані науковці, створює умови для виникнення загроз, але водночас загрози не завжди є наслідком ризику. Інша відмінність полягає у тому, що реалізація загроз зазвичай супроводжується несприятливими наслідками, тоді як ризик може мати позитивні, негативні або нейтральні результати. Г. Коломієць, Ю. Гузненков, Д. Наумов розмежовують поняття ризику та небезпеки, визначаючи небезпеку як фактор, що породжує ризик [4].

Незважаючи на те, що досить часто реалізація ризику супроводжується несприятливими результатами, акцент виключно на цьому його прояві, характерний для юриспруденції, медицини, страхування та психології, спотворює розуміння механізму прийняття рішень. Адже можливість чи небезпека втрат не можуть бути стимулом до будь-якої діяльності. Бізнес та підприємництво у свою чергу нерозривно пов'язані з ризиковими діями, що мають на меті досягнення саме позитивного результату. У цьому контексті варто зауважити, що уникнення ризикової ситуації не завжди є цілком виправданим, оскільки породжує інший тип ризику – ризик втрачених можливостей.

Підхід, відповідно до якого ризик поділяють на два протилежні типи – ризик-плюс та ризик-мінус (інші назви – виграш і втрати, шанс як антиризик та власне ризик, чистий та спекулятивний ризик) (Д. Наумов, В. Романов, Г. Гольдштейн, А. Гуц, А. Литовських) [5], змушує науковців зосереджувати увагу на останньому та ігнорувати перший тип ризику,

аргументуючи це відсутністю практичної потреби у його дослідженні (І. Рішняк, Д. Наумов) [5]. Розглянутий підхід має суттєвий недолік – однозначне віднесення ризику до одного із типів можливе лише в майбутньому, коли наслідки ризику вже відомі та оцінені.

З позицій наведеного підходу нейтральний чи нульовий результат у більшості випадків можна розглядати як небажаний (економічний збиток, ураховуючи неявні витрати внаслідок відмови від альтернативного варіанту рішення), як отриманий досвід для прийняття майбутніх рішень за відсутності явних втрат, а також як стратегічний крок на шляху до успіху. Позитивний результат може бути меншим, ніж очікуваний у кількісному вимірі, або мати нематеріальний чи соціальний характер. Зазначене вище свідчить про значний рівень суб'єктивності таких оцінок і розмежувань, тому, на нашу думку, більш слушним є розгляд наслідків ризику з погляду відхилень від мети прийнятого рішення.

На підставі критичного аналізу теоретичних підходів до розкриття сутності досліджуваного поняття погоджуємось із положеннями, що враховують якісні, кількісні аспекти, об'єктивно-суб'єктивну природу ризику, можливість позитивних наслідків настання ризикових подій.

Вважаємо за доцільне запропонувати власне визначення категорії ризик, яке, на нашу думку, містить уточнення, що стосуються часу та наслідків реалізації ризику, невизначеності як об'єктивної умови його існування. Отже, на нашу думку, ризик – це можливість настання події у майбутньому внаслідок прийняття рішень в умовах невизначеності, що пов'язана із негативними або позитивними відхиленнями від прогнозованого результату. Зазначене визначення категорії ризик є вихідною базою для формулювання визначень понять, що розкривають сутність різних видів ризику, зокрема поняття ризик ЗЕД.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Наумов Д. Проблемний аспект формування поняття – підприємницький ризик. *Економіст*. 2008. №1. С. 36–39.
2. Егорова Е. Е. Еще раз о сущности риска и системном подходе. *Управление риском*. 2012. №2. 64 с.
3. Селюченко Н. Є., Климаш В. М. Ризики та загрози підприємства: підходи до трактування та уточнення їхньої суті. URL : http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/-Menegment/2011_720/35.pdf. (дата звернення 23.03.2021 р.).
4. Коломієць Г. М., Гузенков Ю. Г. Небезпеки і ризики сучасної економіки URL: http://dspace.univer.kharkov.ua/bitstream/123456789/6849/2/Kolomiets_Guzenkov.pdf. (дата звернення 23.03.2021 р.).
5. Наумов Д. Різниця та взаємозв'язок між поняттями невизначеність, непевність і ризик. *Банківська справа*. 2007. №2. С. 27–37.

Бестужева С.В.

*к. е. н, доцент кафедри міжнародної економіки і менеджменту
Харківського національного економічного
університету імені Семена Кузнеця*

Морозова Н. Л.

*к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту,
бізнесу та професійних комунікацій
ННІ «Каразінський банківський інститут»
ХНУ імені В.Н. Каразіна*

ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ НОВИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВИКЛИКІВ

Сучасні реалії розвитку світового політичного та економічного простору характеризується посиленням зовнішніх загроз, обумовлених світовою пандемією, посиленням негативних тенденцій у міжнародному співробітництві через нехтування інтересів міжнародного соціуму та прагнення забезпечити реалізацію власних інтересів. Такий «прагматичний егоїзм» як на міжнародному, так і на макрорівні на сьогодні, на думку авторів, не тільки не прийнятний, а навіть більшою мірою руйнівний. І руйнуються не тільки фундаментальні соціокультурні, політичні, економічні цінності, руйнуються основи системи безпеки світового суспільства у цілому та окремих країн зокрема. І в першу чергу мова йде про значні проблеми у фінансовій безпеці країн, яка є домінантною складовою економічної безпеки.

В контексті фінансової безпеки авторами актуалізується проблема саме боргової безпеки. Численні наукові дослідження [1, 2, 3] свідчать, що на сьогодні під великою загрозою опинилася фінансова, енергетична, зовнішньоекономічна та бюджетно-податкова безпека України. Проте найбільшу загрозу економічній безпеці представляє державний борг, який за січень-лютий 2021 року в еквіваленті в національній валюті склав 2 558,22 млрд. грн. (90,74 млрд. дол. США в еквіваленті в іноземній валюті). Порівняно з попереднім місяцем державний та гарантований державою борг України збільшився у гривневому еквіваленті на 6,34 млрд. грн. та у доларовому еквіваленті на 0,49 млрд. дол. США [6].

Для обґрунтування вибору дієвих заходів з підвищення рівня боргової безпеки України авторами проведено економіко-математичне моделювання оцінки впливу визначених факторів на обсяг державного боргу країни з використанням пакета статистичного аналізу Statgraphics.

Тобто як функція Y було обрано вартісні обсяги державного боргу України за десять років, як фактори були визначені x_1 – виплата відсотків за державним боргом (%), x_2 – середня величина облікових ставок, %, x_3 – дефіцит державного бюджету, (млрд.грн.). Слід зазначити, що вибір авторами факторів повністю корелюється з сучасними проблемними питаннями у борговій сфері (проблеми дефіциту бюджету, сплата боргових зобов'язань, оптимізація процентних ставок). Модель побудована на основі статистичних даних щодо економічного розвитку України за 2010-2020 рр. [4]. За результатами проведеного моделювання отримано множинну регресію з параметрами і відповідними критеріями перевірки значущості параметрів регресії і моделі в цілому. Критерії, що можуть впливати, є x_1 – виплата відсотків за державним боргом (%), x_2 – середня величина облікових ставок, %, x_3 – дефіцит державного бюджету, (млрд.грн.).

Значення коефіцієнта кореляції $R=89,5183$, що свідчить про тісний зв'язок між державним боргом та визначеними факторами, коефіцієнт детермінації у свою чергу $R^2_{Y,X1,X2} = 0,928$ тобто 93% варіації обсягу державного боргу обумовлюється варіацією визначених факторів. Модель можна зобразити таким чином:

$$Y=791,677 + 22,13X_1 - 68,5X_2 \quad (1)$$

Фактичне значення критерію Фішера становить 32,46, а його теоретичне значення $F(0,05; 2; 14) = 3,7$. Порівнявши фактичне і теоретичне значення, можемо з ймовірністю 95 % зробити висновок про статистичну значущість рівняння множинної регресії.

Значення статистики Дарбіона-Уотсона (Durbin-Watson statistic), що дорівнює 2,1 свідчить про відсутність автокореляції. Дана модель може бути використана для прогнозування.

Результати розрахунку t-статистики Стюдента: $tb_1= 0,8138$, $tb_2=-1,542$, $tb_3=-0,113$, в той час, як теоретичне значення $t_{\text{табл}}(0,05;14)=1,75$, свідчать про значущість усіх факторів, врахованих в моделі.

Таким чином, економетричний аналіз факторів зміни державного боргу показав, що найбільш впливовими серед них є виплата відсотків за державним боргом (коефіцієнт регресії – 22,13), середня величина облікових ставок (коефіцієнт регресії – 68,5).

Отже, із збільшенням вартості на 1 млрд. грн.. дефіциту державного бюджету, обсяг державного боргу збільшиться на 0,5 млн. грн., а зі збільшенням виплати відсотків за державним боргом на 1 млрд. грн. обсяг державного боргу зменшиться на 5,59 млн. грн..

Нагальність зміцнення системи фінансової безпеки в Україні обумовлюється існуючими недоліками у фінансово-економічній сфері, а саме: розладом фінансів держави, місцевого самоврядування та приватних

підприємницьких структур, що, зокрема, проявляється в недосконалості міжбюджетних відносин та дефіцитності бюджетів усіх рівнів; втратою внутрішньої і зовнішньої платоспроможності, яка загрожує банкрутством; послабленням контролю у сфері розрахунків між економічними агентами; загостренням кризи платіжної системи; нерозвиненістю фондового ринку; домінуванням негрошових відносин в економіці; «втечею» національного капіталу за кордон; втратою довіри населення до національної грошової одиниці, фінансових інституцій [1, с. 385].

Тому, на думку авторів, для підвищення рівня фінансової безпеки необхідно здійснювати постійний моніторинг індикаторів, а саме: дефіцит державного бюджету; ступінь доларизації; облікова ставка НБУ; валютний курс; частка податків у вартісному обсязі валового внутрішнього продукту (ВВП); рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет (сукупність державного та місцевих бюджетів).

У цілому ж основним завданням держави в контексті забезпечення фінансової безпеки є, насамперед, формування адекватного сучасним реаліям національного та міжнародного економічного розвитку нормативно-правового середовища й інституційної інфраструктури, які б стимулювали не залучення зовнішньої «фінансової допомоги» у формі кредитів, а підвищували б рівень інноваційної привабливості економіки та сприяли залученню іноземного капіталу.

ВИКОРИСТАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Економічна безпека: навч. посіб. ; за ред. д-ра екон. наук, проф. З. С. Варналія / З. С. Варналій . Київ : Знання, 2009. 647 с.
2. Економічна безпека України в умовах глобалізаційних викликів : моногр. за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. А. А. Мазаракі. Київ : КНТЕУ, 2010. 717 с.
3. Національна економічна безпека [Текст] : навч. посіб. за ред. д-ра екон. наук, проф., засл. економіста України А. І. Сухорукова. Житомир: Рута, 2010. 383 с.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 17.03.2021р.)
5. Офіційний сайт Національного банку України. URL : <http://www.bank.gov.ua>. (дата звернення 17.03.2021р.)
6. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL : <https://minfin.com.ua/ua>(дата звернення 17.03.2021р.)

Бітнер І.В.

к.е.н., доцент,

доцент кафедри банківського бізнесу та фінансових технологій

ННІ «Каразінський банківський інститут»

ХНУ імені В.Н. Каразіна

Панченко К.І.

студентка АФ-12М

ННІ «Каразінський банківський інститут»

ХНУ імені В.Н. Каразіна

КОНЦЕПЦІЯ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКУ

Відомо, що конкурентоспроможність банку залежить від наявності у нього конкурентних переваг. Все більше управлінців визнають, що конкурентна перевага визначає передусім перевагу персоналу цього банку порівняно з іншим.

Через те, що нова техніка, устаткування, будь-якої якості однаково доступні усім Банкам на існуючому ринку, тож особливості роботи персоналу, їх знання, рівень підготовки і кваліфікації, постійний розвиток, організація роботи і стимулювання найнятих робітників можуть стати перевагою, недосяжною для конкурентів. [1]

Для досягнення результатів ефективного управління персоналом у банку важливо не лише представляти та контролювати роботу з кадрами, а також і шукати нові шляхи для її поліпшення. Для досягнення цієї мети призначена система оцінки персоналу, покликана визначити, наскільки даний співробітник або персонал банку в цілому успішний і наскільки ефективно виконує свої обов'язки.

Метою дослідження є розробка теоретико-методологічних засад підвищення якості кадрової політики, що спрямовані на підвищення конкурентоспроможності банку та опрацювання рекомендацій щодо поліпшення якості управління персоналом. Кінцевою метою використання оцінок повинно бути укомплектування підприємства висококваліфікованим персоналом та підвищення ефективності його роботи.[4]

Сьогодні актуальним є те, що банк процвітає настільки, наскільки ефективно розвиває свій персонал. Відбувається постійне зростання вимог до розвитку працівників, їх професійної компетентності, забезпечення їх належним багажем знань та умінь. [2]

Основні напрями вдосконалення розвитку персоналу в умовах конкуренції:

- підвищення освітнього рівня персоналу, постійне оновлення знань з метою ліквідації розриву між вимогами робочого місця, посади і діловими якостями персоналу;
- стимулювання професійного зростання працівників;
- забезпечення підвищення кваліфікації працівників;

- заохочення персоналу до створення і розвитку інновацій, здатних забезпечити конкурентні переваги для підприємства;
- формування системи безперервної професійної освіти і підготовки кадрів, включаючи навчання безпосередньо на виробництві та з відривом від виробництва;
- застосування інноваційних форм та методів організації навчання;
- створення умов для кар'єрного росту працівників;
- заохочення внутрішньої конкуренції між співробітниками у межах підприємства, не допускаючи при цьому виникнення конфліктів;
- забезпечення стабільності кадрового складу, а також його адекватного оновлення;
- проведення вертикальної і горизонтальної ротації персоналу [1; 3]

Ми можемо зробити висновок, що розвиток персоналу – це один з основних чинників конкурентоспроможності, який забезпечує довгострокове процвітання банку. Вміння працівників виконувати роботу краще і прогнозувати бажаний результат вказують на конкурентні переваги. Розвиток персоналу сприяє вдосконаленню набутих та оволодінню якісно новими вміннями, навичками, знаннями працівника, підвищуючи його професійний рівень. Розвиток персоналу забезпечує професійне, інтелектуальне, моральне, особистісне зростання працівників, розкриваючи їх потенціал і як слідство динамічний, чітко спланований процес, необхідний для досягнення стратегічних та оперативних цілей банку, за допомогою технологій навчання, підвищення кваліфікації, управління кар'єрою, соціального та особистісного розвитку, управління трудовою мотивацією і стимулюванням персоналу, тощо.

Основними напрямками вдосконалення професійного розвитку персоналу вважають підвищення освітнього рівня працівників, заохочення до інновацій, формування системи безперервної професійної освіти і підготовки кадрів, включаючи підвищення кваліфікації, застосування інноваційних форм та методів організації навчання, створення умов для кар'єрного росту працівників, заохочення до внутрішньої конкуренції.

Список використаних джерел:

1. Клименко С.М., Дуброва О.С., Барабась Д.О. Управління конкурентоспроможністю підприємства: навчальний посібник / [та ін.]. – К.: КНЕУ, 2006. – 527 с.
2. Гриньова В.М. Адміністративне управління трудовим потенціалом: навчальний посібник / В.М. Гриньова, М.М. Новікова, М.М. Салун, О.М. Красноносова ; [За ред. докт. екон. наук, проф. В.М. Гриньової]. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2004. – 428 с.
3. Закон України «Про професійний розвиток працівників» № 4312-17 від 12.01.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4312-17>.
4. Павлова В.А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка та стратегія забезпечення : монографія / В.А. Павлова. – Дніпропетровськ: Видавництво ДУЕП, 2006. – 276 с.

*Бриль І.В.,
к.е.н., Інститут економіки промисловості НАН України, м. Київ.*

*Брюховецький Я.С.,
м.н.с., Інститут економіки промисловості НАН України, м. Київ.*

ІНСТИТУТИ КРЕДИТНО-ЕМІСІЙНОЇ МОДЕЛІ ІНВЕСТИВАННЯ БІЗНЕСУ

Виробничо-грошова модель фінансування інвестицій, що склалась у докапіталістичних СЕФ та зайняла пануюче положення в індустріальному капіталізмі, у наш час залишається лише у країнах, що розвиваються, та в економіці транзитивних постсоціалістичних країн. Цій моделі притаманні інвестиції за рахунок власних ресурсів і капіталів, обмежених обсягів прямих іноземних інвестицій (ПІІ) та банківських кредитів на рівні 10-15% загального обсягу капітальних вкладень. Цього недостатньо для різких темпів зростання економіки, але саме ця модель рекомендована Вашингтонським консенсусом, особливістю якої є свобода вивозу капіталу, приватизація, а переважну частку в інвестиціях країни повинні складати саме іноземні інвестиції. У США лідером цього напрямку рекомендацій став М. Фрідман. У Європі та пострадянських країнах – сучасні неоліберали та економісти Інституту Гайдара, Вищої школи економіки, ряду економічних кафедр вищих навчальних закладів. В Україні ця модель реально застосовується, хоча переважно без успіху: прямі іноземні інвестиції на рівні 2-3% загального обсягу інвестицій реального сектору економіки, кредити банків у структурі джерел інвестування складають 5-8% (при 15-20% за кредит, що недоступно для промислових підприємств). Населення не має коштів для інвестування.

Економічні інститути Національної академії наук України, РАН, фахівці Столипінського клубу, економічного об'єднання ім. Шарапова та ін. схильні до іншої моделі інвестування – кредитно-емісійної. Її перевага у тому, що під конкретні зобов'язання підприємств здійснюється кредитування (довгострокове, зі ставкою, близькою до нуля); кредитуються або конкретні проекти, або так званий «середній клас» вкладає свої чи кредитні гроші у виробництво. Ця модель стала пануючою в економічно розвинених країнах.

Досвід Японії, Південної Кореї, Китаю, Сингапуру показує прямий зв'язок між темпами економічного зростання і насиченістю економіки грошима та кредитами.

Українські фахівці вбачають такі ознаки відбудови нової інвестиційної політики України [1]:

1. Надання національній валюті статусу інвестиційної.
2. Відновлення інвестиційного ринку – ринку цінних паперів та похідних фінансових інструментів, який би сприяв створенню нових, ефективних майнових комплексів (підприємств, систем активів). В даний

час цей ринок заблоковано, тому що існує загроза стабільності олігархічних фінансово-промислових груп. Капітали продовжують активно покидати економіку України без надії повернення.

3. Створення умов використання української юрисдикції для захисту активів бізнесу, повернення в країну різних фондів, холдингів. В даний час для збереження прав власників українського бізнесу використовуються юрисдикції ЄС, США, Великобританії тощо. Однак, таким чином зміцнюються економіки інших країн, замість України. У світі формується тренд деофшоризації та повернення капіталів в національні юрисдикції. В США, наприклад, пропонують пільговий податковий режим та дерегуляцію для виробничих капіталів, що повертаються додому. Активізуються також і процедури виявлення походження капіталів, боротьби з розмиванням податковою базою, що збільшує ризики конфіскації активів.

4. Створення умов для реінвестування прибутку в Україні, для збереження результатів інвестицій від вилучення їх у бюджет.

5. Формування переліку національних інтересів щодо формування сильної, здорової економіки.

Для умов України слухними є пропозиції Столипінського клубу, які однак критикуються представниками жорсткої монетарної політики:

про надання цільових пільгових кредитів під окремі інвестиційні проекти підприємств чи галузей;

про доцільність обмежень на валютні операції та наявність державного регулювання транскордонного руху капіталів;

про відмову від практики вільного коливання валюти та перехід до політики управління обмінним курсом;

про встановлення інших цільових показників діяльності центрального банку, аніж таргетування інфляції, а саме: темпи економічного зростання, темпи зростання інвестицій і кредитування, доступність кредитних коштів та інші показники економічної активності [2, с. 6].

В Україні кредитно-емісійну модель доцільно адаптувати до умов, що склалися, використовувати для інвестиційних проектів національного рівня із визначеним терміном планування, що дозволить покращити структуру економіки, сформувані точки зростання виробництва V – VI технологічних укладів, NBIC – технологій.

Список використаної літератури

1. Ситухо А. Какой должна быть инвестиционная политика? / А. Ситухо // [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://inventure.com.ua/analytics/formula/kakoj-dolzha-byt-investicionnaya-politika>
2. Кудрин А., Горюнов Е., Трунин П. Стимулирующая денежно-кредитная политика: мифы и реальность. / А. Кудрин, Е. Горюнов, П. Трунин // Вопросы экономики. – 2017. – № 5. – С. 5-28.

Булєєв І.П.
д.е.н., професор,
головний науковий співробітник
відділу проблем економіки підприємств
Інституту економіки промисловості НАН України

ІНСТИТУТИ ТА ФАКТОРИ ТРАНСФОРМАЦІЇ БІЗНЕСУ У НОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Світова економіка практично із початку ХХІ сторіччя знаходиться у стані системної соціально-економічної кризи. За даними значної кількості провідних економістів західних країн (Європи і США), реальний сектор економіки не зростає з 2008 року. Руйнація СРСР дала можливість економіці Заходу розширити свої ринки, а постсоціалістичні країни втратили значну частину зовнішніх ринків, внутрішніх ринків, порушили зовнішні і внутрішні економічні зв'язки суб'єктів господарської діяльності (СГД).

Одночасно активно здійснюється пошук нового світогосподарського устрою, оскільки неоліберальні моделі нового господарювання і світоустрою себе вичерпали. Особливо гостро ці процеси мають місце у пострадянських країнах та Україні.

Україна знаходиться у системній соціально-економічній кризі з 90-х років ХХ ст. На системну кризу впливають світові кризи (2008-2010 рр.; 2019-2020 рр.), кризи національного рівня окремих галузей і СГД. В результаті по рівню ВВП Україна все ще не досягла рівня 1991 року і, за прогнозами експертів, вийде на такий рівень не раніше 2030 року.

Сучасний стан розвитку України проходить в умовах зміни сторічного періоду накопичення капіталу, чергової довгої хвилі технологій (хвилі Кондратьєва), кінця третьої – початку четвертої промислової революції, розвитку V та переходу до VI технологічного укладу (VI ТУ).

В економіці України зруйновано планову систему і все ще не побудовано ефективну ринкову економіку. Слідування рекомендаціям (Вашингтонського консенсусу), закордонного досвіду без урахування особливостей країни привело до значних втрат виробничого, демографічного, трудового потенціалу, доходів населення, продуктивності праці, інфраструктури тощо. Так, за прогнозами Світового валютного фонду, у 2020 р. ВВП України склав у доларовому вимірі 80,7% до 1991 р., 94,6% до 2013 р. [1]

В даний час перед країною стоїть проблема зупинення падіння економіки, стабілізація її та вихід на траєкторію розвитку. Для цього можливо використання одного із шляхів або різноманіття їх комбінацій: забезпечення зростання економіки у діючій структурі; повна або часткова ліквідація традиційної економіки та побудова нової економіки з “чистого паперу”; комбінована побудова шляхів повної ліквідації безперспективних

галузей та виробництв; підтримка галузей промисловості та економіки промисловості із одночасною їх зближенням із новими технологічними укладами (наздоганяючий розвиток); формування та швидкий розвиток високотехнологічних галузей економіки та промисловості (випереджуючий розвиток).

Попередні наукові розробки показують доцільність комбінованого методу, що потребує більш глибокого опрацювання питань стратегії розвитку промисловості та підприємств у короткостроковий, середньостроковий та довгостроковий періоди, визначення інститутів та факторів трансформації промислових підприємств до нової економіки. Зокрема потребують ґрунтовних досліджень такі питання:

- 1) Інституціональні аспекти трансформації підприємств у високотехнологічний сектор нової економіки.
- 2) Інститути сучасної економіки та їх якість.
- 3) Фактори розвитку та трансформації промислових підприємств.
- 4) Визначення переліку, функцій та природи інститутів розвитку промислових підприємств різних розмірів, форм власності, структури персоналу.
- 5) Виявлення ролі соціальних інститутів у людиноцентричному розвитку підприємств високих технологій та традиційних підприємств.
- 6) Формування інститутів підприємств високих технологій і суб'єктів господарської діяльності сфери виробництва простих речей.
- 7) Навчання, освіта та культура як довгострокові фактори розвитку економіки та суб'єктів господарської діяльності.
- 8) Структура суспільства та структура виробничих суб'єктів, взаємозв'язки та взаємозалежності.
- 9) Інвестиції як матеріально-фінансова основа інноваційного розвитку підприємств, їх інтелектуалізації.
- 10) Обґрунтування ролі підприємств у формуванні нової структури суспільства, середнього класу.
- 11) Інституціональні виклики на шляху трансформації підприємств до нової економіки.
- 12) Характеристики, показники та моделі високотехнологічних промислових підприємств.

Важливі питання трансформації бізнесу у сучасних складних соціально-політичних умовах України потребують виваженого, фундаментально обґрунтованого підходу щодо визначення пріоритетів розвитку промисловості, пошуку джерел фінансового забезпечення, основним з яких мають бути внутрішні ресурси.

Список використаної літератури

1. International monetary fund URL :
<https://www.imf.org/en/Countries/UKR#countrydata>

Веселовська В.О.

*здобувач вищої освіти факультету управління та економіки
Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова*

Ткачук Н.М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та
страхування
Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова*

СПІВПРАЦЯ УКРАЇНИ ТА ГРУПИ ОРГАНІЗАЦІЙ СВІТОВОГО БАНКУ

Група Світового банку утворена 27 грудня 1945 року з метою надання фінансової і технічної допомоги країнам, що розвиваються. Світовий банк представляє собою акціонерне товариство, акціонерами якого є 186 країн-членів. Україна набула членства у Групі Світового банку у 1992 році відповідно до Закону України від 3 червня 1992 р. №2402-ХІІ. Україна, як учасник-акціонер Світового банку, має 0,77% акцій. Серед міжнародних кредитно-фінансових організацій Світовий банк є другим, після МВФ, кредитором України.

Група Світового банку складається з п'яти установ: Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР) - надає позики урядам країн із середнім доходом і кредитоспроможних країн з низьким доходом; Міжнародна асоціація розвитку (МАР) - надає безвідсоткові позики, так звані кредити і гранти урядам найбідніших країн; Міжнародна фінансова корпорація (МФК) - допомагає країнам, що прагнуть досягти стійкого зростання шляхом фінансування інвестицій, мобілізації капіталу на міжнародних фінансових ринках та надання консультаційних послуг підприємствам і урядам, Багатостороння агенція з гарантій інвестицій (БАГП) - створений для заохочення прямих іноземних інвестицій в країни, що розвиваються з метою підтримки економічного зростання, скорочення бідності і поліпшення життя людей, Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних спорів (МЦУІС) - надає міжнародні можливості для примирення та арбітраж інвестиційних спорів [1].

Перед Україною упродовж останніх семи років постали гострі виклики в економічній, політичній та безпековій сферах. Українців попросили вказати три найважливіші проблеми в Україні, станом на кінець березня 2020 року: корупція – країна перебуває в топі (37%), зростання цін та нестабільність курсу гривні (36%) і військовий конфлікт на Сході (35%), криза державного управління та відсутність порядку (32%) і неефективна система медичних послуг (28%) [3].

Україні потрібна допомога для вирішення цих питань. 3 травня 2014 року Світовий банк надав Україні 2,25 мільярда доларів США в рамках двох серій DPL (чотири операції); 750 млн. доларів США для ГПБ 2018 р. (що дозволило властям залучити 1 млрд. доларів США у вигляді приватного фінансування); і гарантія в розмірі 500 мільйонів доларів США для забезпечення безпеки закупівель газу. Багатостороннє агентство з гарантуванням інвестицій має програму гарантії на суму 35 мільйонів доларів США у фінансовому секторі та виробництві [2].

Фінансування та технічна підтримка з боку Світового банку в рамках партнерства з країною на 17-21 фінансовий рік в тісній координації з Україною. Світовий банк схвалив новий проект вартістю 90 мільйонів доларів щодо посилення заходів сектора охорони здоров'я України на пандемію COVID-19.

Підтримка Банком реформ через PBG була тісно координована з попередньою програмою МВФ по розширеному фінансуванню на 17,5 млрд доларів США і Угодою про резервному фінансуванні на суму 3,9 млрд доларів США, затвердженим в грудні 2018 року. Програма МВФ також підтримує запропоновані PBG пенсійні та антикорупційні реформи, які були скоординовані з новою макрофінансовою допомогою ЄС для України в розмірі 1 млрд євро [2].

Метою Групи Світового банку в Україні – є відновлення економіки країни після майже десятиліття стагнації і двох років економічної кризи. Україна, в свою чергу, має покращувати добробут та безпеку своїх громадян, захищаючи їх від вразливості та нестаток, щоб вони могли вести гідне життя. Одразу після цих дій економіка країни повинна зрости. Відтак, вважаємо за необхідне розглянути основні аспекти співпраці нашої країни з організаціями Групи Світового банку.

Проте, через незавершеність більшості розпочатих реформ, Україна як і раніше зіштовхується зі слабким відновленням зростання економіки, істотною макроекономічною вразливістю (країні буде потрібно приблизно 11 мільярдів доларів США в рік для виплати державного боргу і фінансування бюджетного дефіциту в 2019-2021 роках) і високим рівнем бідності в порівнянні з докризовим періодом (оцінюється в 24,5 відсотка в 2016 році в порівнянні з 14,1 відсотка в 2014 році) [2].

Ці серйозні економічні проблеми необхідно вирішувати у вкрай складних умовах, включаючи більш низькі ціни на сировинні товари, більш жорсткі умови фінансування для ринків, що розвиваються, конфлікт на сході України.

Наведемо найголовніші досягнення України, які були здійснені завдяки підтримці організацій Групи Світового банку:

- розбудова державного сектору;
- вдосконалення податкової системи;
- сприяння міжнародній торгівлі;

- боротьба з бідністю;
- надання підтримки місцевим громадам;
- повернення землі людям;
- забезпечення рівного доступу до якісної освіти;
- поліпшення комунальних послуг;
- підвищення надійності постачання електроенергії;
- підвищення довіри до банківського сектору;
- охорона навколишнього середовища;
- підкорення космосу;
- формування банку знань (Меморандум про економічний розвиток України).

Підсумовуючи вищевикладене відзначимо, що Група Світового банку в партнерстві з іншими інститутами розвитку і громадянським суспільством допомагає Україні втілювати у життя найбільш важливі реформи необхідні для зміцнення основ економічного зростання і макроекономічної стабільності.

Література

1. Співробітництво України з міжнародними фінансовими інституціями. URL: <https://mfa.gov.ua/mizhnarodni-vidnosini/spivrobitnictvo-ukrayini-z-mizhnarodnimi-finansovimi-instituciyami>.
2. Світовий банк в Україні. URL: <https://www.worldbank.org/uk/country/ukraine>.
3. Негативні тенденції та низька обізнаність: кілька тез про дослідження від НАЗК. URL: <https://ti-ukraine.org/blogs/negativni-tendentsiyi-ta-nyzka-obiznanist-pro-shho-govoryt-masshtabne-doslidzhennya-shhodo-koruptsiyi/>.

***Віхтюк А. С.**
студентка 2 курсу за спеціальністю
Фінанси, банківська справа та страхування
Хмельницький університет управління та права
імені Леоніда Юзькова*

МОНЕТАРНА ПОЛІТИКА НБУ ТА ЇЇ РОЛЬ У РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Сучасну економіку будь-якої країни важко уявити без монетарної політики, пріоритетом якої є досягнення та забезпечення цінової стабільності, що передбачає незначне зростання цін, а не їх сталу незмінність.

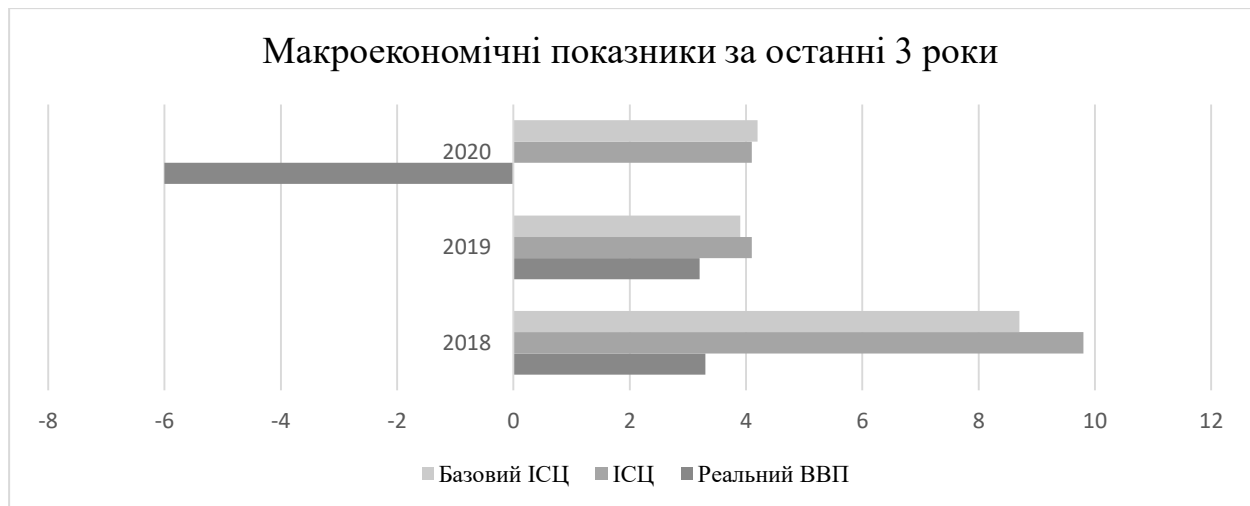
Монетарна політика – це національна політика, за допомогою якої уповноважені державою установи використовують грошово-кредитну політику для контролю над грошовою масою, щоб встановити стабільність цін, сприяти економічному зростанню та підтримувати низький рівень безробіття.

Завдання щодо визначення цілей, напрямків монетарної політики та їх практичне досягнення покладено в нашій державі на Національний банк України. Основною метою монетарної політики Національного банку є підтримка цінової стабільності, тобто низького та стабільного рівня інфляції. Стабільність цін стосується того факту, що ціни зростають такими незначними темпами, що громадяни цього не будуть відчувати й питання врахування інфляції при здійсненні запозичень, інвестиції в бізнес чи заощаджень втратять свою важливість.

Національний банк України також сприяє фінансовій стабільності та стійкому економічному зростанню, але лише, якщо це не перешкоджає досягненню цінової стабільності. Крім того, НБУ встановлює облікову ставку для досягнення цільового рівня інфляції, чим і впливає на процентні ставки за операціями на міжбанківському ринку. Це змінює відсоткові ставки за кредитами та депозитами, що надаються банками бізнесу та фізичним особам. Водночас, це впливає на споживання та інвестиції громадян та підприємств, що, в свою чергу, має вплив на інфляцію.

Відтак, вважаємо за необхідне проаналізувати монетарні умови у 2020 році, що залишилися стимулюючими навіть попри збільшення облікової ставки у відповідь на зростання інфляційного тиску (рис.1.1).

Як видно на діаграмі, у 2020 р. реальний ВВП значно знизився до - 6,0%, враховуючи той факт, що у попередньому році становив 3,2%; ІСЦ відносно 2018 року суттєво зменшився, але 2 останні роки знаходиться на майже незмінній позиції і становить 4,1%.



Джерело: [1].

Також, що стосується проблем індексу споживчих цін, то Національний банк запровадив режим інфляційного таргетування, який передбачає наявність таких елементів, як:

- публічне оголошення кількісних цілей з інфляції;
- зобов'язання центрального банку досягати інфляційних цілей;
- основний інструмент монетарної політики – ключова відсоткова ставка;
- гнучкість обмінного курсу;
- чітке і прозоре інформування про мотивацію прийнятих рішень;
- управління інфляційними очікуваннями [2].

Слід відзначити, що у країнах з подібними умовами розвитку економіки, як і в Україні, інфляційне таргетування виявилось ефективним, особливо в плані зменшення інфляції та стабілізації економічного зростання. Національний банк використовує систему таргетування інфляції, щоб найкраще сприяти сталому економічному зростанню в Україні. Суть таргетування інфляції полягає в публічному оголошенні кількісних цілей інфляції, яких центральний банк зобов'язується досягти в середньостроковій перспективі. Основним грошовим інструментом та операційним орієнтиром цієї системи є відсоткова ставка.

На основі всебічного аналізу та прогнозування макроекономічного, грошово-кредитного та фінансового розвитку країни монетарна політика формується разом із прогнозами інфляції, особливо відсотковою ставкою.

Як правило, аби знизити інфляцію, потрібно збільшити відсоткову ставку, за умови, якщо очікуваний рівень інфляції перевищує цільовий рівень. І навпаки, коли очікуваний рівень інфляції нижче цільового рівня, основна відсоткова ставка падає.

Зауважимо, що Національний банк переглянув прогноз інфляції на 2021 рік з 6,5% до 7%. Крім того, збільшаться виробничі витрати підприємств, особливо щодо заробітної плати. Завдяки збільшенню

податку на споживання тютюнових виробів та зростанню цін на електроенергію, темпи зростання цін адміністративного регулювання залишатимуться на відносно високому рівні.

Що стосується прогнозів, то в другому півріччі 2021 року вплив проінфляційних чинників слабшатиме, що розверне інфляційну динаміку. Завдяки нарощуванню пропозиції внаслідок кращих врожаїв сповільниться продовольча інфляція, а наприкінці року вичерпається ефект низької бази порівняння для окремих товарів. Монетарна політика Національного банку також буде спрямована на послаблення фундаментального інфляційного тиску з боку погіршення очікувань і стійкого споживчого попиту. У результаті показник базової інфляції на кінець 2021 року становитиме 5,9%, а загальна інфляція знову повернеться до цільового діапазону в першій половині наступного року. У 2022–2023 роках інфляція перебуватиме поблизу середньострокової цілі в 5% [1].

Підсумовуючи вищевикладене відмітимо, що згідно аналізу та прогнозування макроекономічного, грошово-кредитного та фінансового розвитку країни монетарна політика формується разом із прогнозами інфляції та відсотковою ставкою. Зміна у кожній з ланок впливає одна на одну, що не завжди характеризується стабільністю у монетарній політиці.

Список використаних джерел

1. Інфляційний звіт // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/IR_2021-Q1.pdf?v=4
2. Інфляційне таргетування // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/ua/monetary/about>

Гнип Н.О.

*к.е.н, доцент кафедри банківського бізнесу
та фінансових технологій*

Шевченко Д.Ю.

*студентка 2 курсу
ННІ «Каразінський банківський інститут»
ХНУ ім. В.Н. Каразіна*

ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ

Актуальність даної теми дослідження базується на тому, що фінансова стійкість компанії є важливим фактором успішного управління бізнесом. Дозволяє отримати уявлення про економічний суб'єкт, формувати імідж економічного суб'єкта та його відвідуванням картки. Тому однією з найважливіших проблем у компаніях є недостатня ефективність та організація управління фінансовими ресурсами, що пов'язано насамперед із розробкою та впровадженням фінансового планування. Його важливість очевидна і сьогодні, адже для ведення успішного бізнесу необхідно створити фінансові можливості, отримати необхідні кошти та зробити всю діяльність компанії прибутковою.

Оскільки за сучасних умов кожна компанія, незалежно від її організаційно-правової форми та форми власності, повинна керуватися у своїй діяльності принципами самозабезпечення та самофінансування, обґрунтованість фінансових планів для підвищення ефективності фінансових ресурсів стає все більш нагальним[1].

Слід зазначити, що основною метою фінансового планування на підприємстві є виявлення невикористаних ресурсів та визначення суми платежів до бюджету, сума яких відповідало перевищенню доходів підприємства над його витратами.

Наприклад, на практиці більшості українських компаній процеси фінансового планування та бюджетування можуть вважатися неефективними з кількох причин, включаючи концептуальні помилки, невідповідність процесу стратегічного планування та технологічні обмеження в інструменті, обраному для фінансового планування. Зростаючий ступінь інформаційної невизначеності та нестабільності зовнішнього середовища також означає, що реалізація фінансових планів відбувається в непередбачуваних умовах.

Наявність вищезазначених проблем свідчить, що, враховуючи невизначеність, пов'язану з сучасною економікою, необхідно розробляти та застосовувати принципово нові підходи до фінансового планування.

Забезпечення ефективного управління корпоративними фінансовими ресурсами стає актуальним та необхідним завданням у створенні системи адаптивного фінансового планування, яка повинна бути гнучкою при реалізації фінансових планів та їх методів практичного застосування на основі впровадження нових інформаційних технологій [2].

Кожен бізнес налаштований на досконале фінансове планування, але в сучасних умовах існують фактори, що обмежують його використання у бізнесі. Найважливішими з них є: високий рівень ринкової невизначеності, пов'язаний із постійними глобальними змінами у всіх сферах суспільного життя (їх непередбачуваність ускладнює планування); невелика частина компаній, що мають фінансові можливості для проведення великих фінансових подій; Відсутність законодавчої бази для вітчизняного бізнесу.

Практика ринкової економіки показує, що чим вищий рівень фінансового планування, тим ефективнішим є управління компаніями [3].

Буде доречним зауважити те, що основною проблемою у сфері фінансового планування є забезпечення обґрунтованості розробки фінансового плану та його реальності. Це значною мірою залежить від достовірності даних про продажі, дебіторську заборгованість та строки погашення, потреби у фінансуванні, налагоджену роботу підрозділів, що беруть участь у складанні фінансового плану, та ефективність його розробки. Враховуючи вищезазначені проблеми, було б корисно використовувати інструменти факторного аналізу для оцінки можливих варіантів розвитку змін у основних цілях (дохід, витрати та прибуток) [4].

У той же час такі показники, як рентабельність, власний капітал, рентабельність інвестицій, оборот активів, фінансова рентабельність та темпи економічного зростання компанії не аналізуються. Дуже часто запланована рівновага не формується в компанії, не аналізується її структура, не прогнозується фінансова стійкість, ліквідність та динаміка змін. Відсутність такого аналізу на етапі довгострокового планування значно знижує його ефективність як інструменту управління [5].

Отже, слід зробити висновок, що для забезпечення надійного фінансового планування та реалізації фінансового плану існує потреба у розробці правил його складання залежно від розміру компанії (великого, середнього, малого) та конкретних видів діяльності та юридична форма, належним чином оброблена та достовірна інформація. Беручи до уваги фінансове планування, можна посилити фінансову стабільність компанії за умови добросовісності запланованого бізнес-плану, операційної та інвестиційної діяльності, заснованої на фінансовій стабільності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Марцин В. С. Планування як основна складова процесу фінансової діяльності. *Фінансова України*. 2008. № 4. С. 23-31.

2. Малік Л.В. Павлова К.І. Проблеми фінансового планування і бюджетування. К.: Знання. 2008. 367 с.
3. Проблеми фінансового планування на підприємстві [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/12_ENXXI_2010/Economics/65281.doc.htm (дата звернення 04.05.2021)
4. Проблеми фінансового планування та бюджетування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/malik-lv-pavlova-ki-problemi-finansovogo-planuvannya-ta-byudzhetuвання/> (дата звернення 04.05.2021)
5. Роль фанансового планування у сучасних умовах господарювання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/23-2018/62.pdf> (дата звернення 05.05.2021)

Гнип Н.О.

*к.е.н, доцент кафедри банківського бізнесу
та фінансових технологій*

Шевченко Д.Ю.

*студентка 2 курсу
ННІ «Каразінський банківський інститут»
ХНУ ім. В.Н. Каразіна*

ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ

Актуальність даної теми дослідження зумовлена тим, що без належного контролю на підприємстві неможливо організувати раціональне використання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, забезпечити збереження активів суб'єктів господарювання всіх форм власності та видів діяльності.

Загальна проблема великих компаній з великими обсягами виробництва та реалізації полягає в тому, що їх велика кількість ускладнює належне документування всіх операцій. Помилки в первинних документах, спроби приховати факти крадіжок, невиправлені суми в операціях та подібні недоліки в бухгалтерському обліку виводять фінансовий контроль в компанії до важливого місця господарської діяльності.

Слід зазначити, що фінансовий контроль за діяльністю організації є дуже важливим аспектом системи управління бізнесом. Поліпшити фінансовий контроль можна лише в тому випадку, якщо компанія досить велика. Системи фінансового контролю, як правило, виникають, коли в компанії працює понад 500 працівників, а дохід стає значним, що призводить до зростання компанії та вимагає більшого контролю. В результаті власники бізнесу вирішують створити блок управління [1].

Фінансовий контроль необхідний для того, щоб організації ефективно використовували матеріальні ресурси, що надаються як кошти (у випадку бюджетних структур) або видобуваються в рамках комерційної діяльності. Крім того, ви можете об'єктивно оцінити розмір платежу та податкову дисципліну вищезазначених компаній.

Встановлення фінансового контролю, який відповідає вимогам демократичного суспільства та сприяє більш ефективному розвитку української фінансової системи, передбачає подолання багатьох перешкод та проблем, що вимагають швидкого вирішення, таких як:

1. Перш за все, відбувається розробка уніфікованої концепції фінансового контролю як системи загальновизнаних поглядів на цілі, методи, форми та завдання фінансового контролю в компанії. З цієї

причини першим і найважливішим кроком у створенні національної системи внутрішнього фінансового контролю є розробка та прийняття її концепції.

2. Відсутність федерального закону, що визначає можливості фінансового контролю не тільки для бюджетних установ, але і для всіх юридичних осіб, також створює реальні бар'єри для вирішення проблем фінансової політики країни.

3. Однією з основних проблем ефективного функціонування фінансового контролю є відсутність адекватних заходів щодо усунення порушень бюджетного законодавства.

4. Існує об'єктивна необхідність належного та гнучкого планування планів перевірок, своєчасних перевірок та перевірок органами контролю в контексті виконання бюджету (поточного контролю), оскільки рішення про справу про адміністративне правопорушення не може бути прийняте після один рік. Практика показує, що контролюючі органи, які виявили факти неналежного використання бюджетних коштів у перевірених періоди, в більшості випадків можуть не розраховувати на адміністративне переслідування винних через закінчення строку давності.

5. В даний час центри фінансового контролю не мають єдиних, законодавчо затверджених норм, стандартів та правил внутрішнього фінансового контролю. Нам потрібна стандартна система, яка є загальною для всіх контролюючих органів і яка є обов'язковою для впровадження.

6. Однією з основних проблем є проблема підготовки персоналу диспетчерських пунктів. Потреба в регулярному навчанні та професійному рівні, участь персоналу регуляторів у різних навчальних заходах та обмін досвідом зумовлені постійними змінами в поточній нормативній базі [2].

У вдосконаленні фінансового контролю велику роль відіграють різні професійні асоціації, спілки органів фінансового контролю, діяльність яких стосується як окремих питань певного виду фінансового контролю в Україні, так і ключових питань методології фінансового контролю.

Одним з перспективних способів вдосконалення контролю є перехід на аудит для підвищення ефективності витрачання корпоративних коштів. Поки що не існує єдиного методу оцінки ефективності державних витрат. Критерії та показники ефективності використання коштів компанії не визначені. Існує необхідність завершити роботу з визначення та юридичного закріплення критеріїв неефективного використання коштів, продажу комерційної нерухомості та відповідальності за їх неефективне використання [3].

Значну частку від загальної кількості фінансових порушень, виявлених фінансовим контролем, становить нецільове використання коштів. У той же час причини, через які використання коштів може трактуватися як недоцільне, не є чітко визначеними, а також відсутні

законодавчі механізми, які мали б на меті посилити заходи звітності за неналежне та неефективне витрачання державних фондів та компаній.

Застосування нових інформаційних технологій може стати фактором підвищення ефективності фінансового контролю в компанії. Наявність актуальної інформації про фінансово-господарську діяльність усіх, хто бере участь у бюджетному процесі, допоможе запобігти порушенням фінансово-господарської діяльності. Формування єдиного інформаційного простору вимагає інформаційної сумісності результатів контролюючих органів, автоматизації контрольної діяльності та забезпечення обміну відповідною інформацією між регуляторами тощо [4].

На цій основі існує кілька можливостей вирішення основних проблем фінансового контролю: 1. Створення компетентної методологічної бази. Правильно розроблена методологія допомагає отримати чіткі керівні принципи, визначити конкретні цілі та специфікації та сформулювати принципи та норми фінансового контролю компаній. 2. Розробка єдиної концепції державного фінансового контролю та створення спільної правової бази для взаємодії всіх органів фінансового контролю. 3. Підвищити відповідальність посадових осіб за порушення законодавства про виконання бюджету на різних рівнях, а також за недотримання правил регуляторів. 4. Удосконалення системи внутрішнього фінансового контролю, включаючи реструктуризацію контрольних органів, запровадження ефективних методів державного фінансового контролю [5].

Отже, слід зробити висновок, що формування ефективної системи фінансового контролю та формування успішної економічної політики залежать від правильного та своєчасного вирішення цих різноманітних організаційно-структурних проблем як: вдосконалення законодавства, що регулює діяльність підрозділів контролю та успішного впровадження результатів наукових досліджень.

Потреба та ефективність внутрішнього контролю якості фінансової діяльності організації є основою ефективності будь-якої системи.

Суспільство не може повноцінно функціонувати та розвиватися без чітко організованої системи контролю за виробництвом, розподілом суспільних благ та іншими сферами суспільного життя.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Проблемы финансового контроля на предприятии [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-finansovogo-kontrolya-na-predpriyatii> (дата звернення 06.05.2021)

2. Финансовый контроль на предприятии: все аспекты и порядок його організації [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://rdv-it.ru/company/press-center/blog/finansovyy-kontrol-na-predpriyatii/> (дата звернення 06.05.2021)

3. Ильшева Н. Н. Финансовая стратегия организации - понятие, содержание и анализ. *Финансы и кредит*. 2004. №17. С. 8-17.

4. Проблеми організації фінансового контролю на вітчизняних підприємствах та шляхи їх вирішення [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

https://studwood.ru/949515/finansy/sovremennye_problemy_overshenstvovani_e_vnutrihozyaystvennogo_finansovogo_kontrolya (дата звернення 06.05.2021)

5. Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні: Закон України від 26 січня 1993 року № 2939-XII [Електронний ресурс]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2939-12#Text> (дата звернення 07.05.2021)

Гнип Н.О.

*к.е.н, доцент кафедри банківського бізнесу
та фінансових технологій*

Яцина К. Г.

*Магістрант I курсу
ННІ «Каразінський банківський інститут»
ХНУ ім. В.Н. Каразіна*

КРУГООБІГ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

Для створення та подальшого функціонування підприємств, забезпечення формування активів і умов для економічного розвитку, гарантування інтересів власників і кредиторів необхідний власний капітал.

Значний внесок в дослідження питань сутності капіталу внесли такі вчені, як Баліцька В. В., Пискун Л. М. [1], Гейер Е. С., Шендригоренко М. Т., Шевченко Л. Я. [2], Євтушевська О. О., Чернов К. І. [3], Погріщук Г. Б., Волощук Р. Є. [5].

Мета дослідження полягає у розгляді підходів до створення власного капіталу в процесі його кругообігу.

Відповідно до Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, власний капітал – це частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань [4]. Тобто власний капітал показує частину майна підприємства, яка фінансується за рахунок коштів власників або засновників та власних фінансових ресурсів що є у розпорядженні підприємства.

Згідно законодавства в Україні у складі власного капіталу виділяють: зареєстрований капітал, капітал в дооцінках, додатковий капітал, інший додатковий капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток (непокритий збиток), неоплачений капітал, вилучений капітал [4].

Особливості формування окремих складових власного капіталу підприємств зумовлюються нормами законодавства щодо форм власності та організаційно-правових форм господарювання, а також щодо порядку формування і руху власного капіталу.

На рис. 1 представлено джерела формування власного капіталу підприємства, а також визначено переваги та недоліки джерел фінансування.

Згідно з рис. 1 можна визначити, що джерела формування власного капіталу підприємства поділяються на внутрішні та зовнішні.

Власний капітал підприємства дає змогу оцінити його ринкову вартість, рівень конкурентоспроможності, тому якісне управління власними фінансовими ресурсами підприємства є невід'ємною частиною сучасного фінансового менеджменту. Співвласникам та керівникам

підприємства постійно необхідно здійснювати аналіз власного капіталу, оскільки це допомагає виявити його основні складові і визначити наслідки їх змін для фінансової стійкості підприємства.

Формування власного капіталу має свої переваги і недоліки. У сфері внутрішніх джерел є простота залучення, що стосується прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства і амортизаційних відрахувань, проте ці джерела, як правило, є обмеженими.

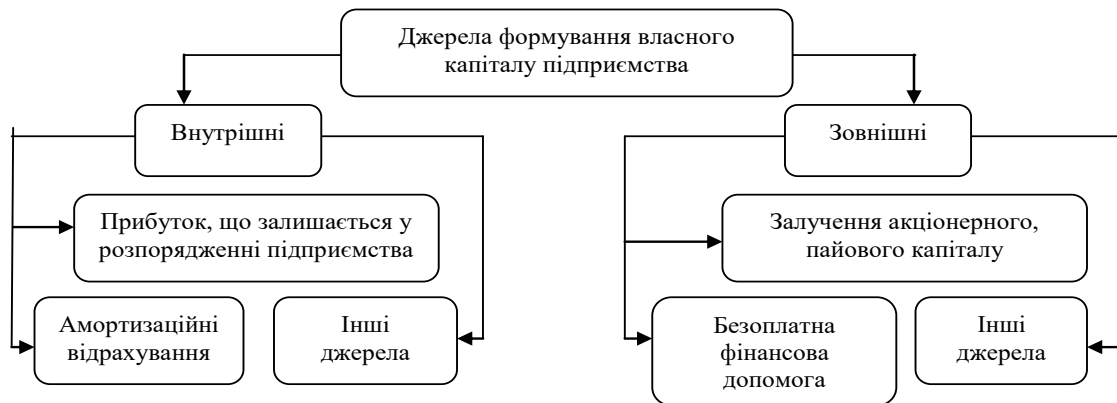


Рис. 1. Джерела залучення власного капіталу підприємства
Джерело: сформовано автором на основі узагальнення матеріалів [1; 2; 3]

Сучасна практика господарювання свідчить, що достатність власного капіталу підприємства вказує на його фінансову стійкість, зниження ризику банкрутства. Однак великі обсяги власного капіталу знижують його рентабельність, тобто головний показник для стратегічних інвесторів, який дає змогу визначити ефективність використання капіталу, інвестованого власниками підприємства. Власники отримують рентабельність від своїх інвестицій у вигляді вкладів до статутного капіталу [2].

З боку власників (акціонерів) рентабельність найкращим чином відображається у вигляді рентабельності на власний капітал [5]. Адже характеризує прибуток, який власник отримає з кожної одиниці вкладених у підприємство коштів.

З позиції зовнішніх джерел фінансування власного капіталу підприємства недоліками є [1; 3]: збільшення кількості власників підприємства в разі додаткової емісії акцій; залучення додаткового пайового капіталу, що можуть призвести до втручання нових власників у фінансову політику підприємства. Однак це не завжди позитивно впливає на фінансовий стан і стратегічну політику підприємства.

Однак за кризових явищ в економіці України пошук нових інвесторів підприємства є досить важким процесом, особливо в умовах обмеженості фінансових ресурсів.

В науковій термінології виділяють такі варіанти формування структури власного капіталу [1; 2; 3; 5]:

- за принципом «розводження капіталу» (діяльність пов'язана із скороченням показника «прибуток на акцію» в результаті припущення про

те, що конвертовані цінні папери перетворені на звичайні акції, виконані опціони та варанти або акції випущені відповідно до певних договорів, що є характерним, як правило, для акціонерних товариств);

- за принципом визначення субординованого капіталу (у зв'язку із емісією боргових цінних паперів й утворенням складної структури капіталу промислового підприємства);

- за принципом капіталізації прибутку.

Капіталізація прибутку є найважливішим і найбільш поширеним варіантом формування структури власного капіталу. Оскільки використовується лише частина чистого прибутку підприємства, яка спрямовується на поповнення обсягу фінансових ресурсів та організацію і підтримку поточної діяльності. Окрім того, капіталізований прибуток, акумульований за результатами діяльності, є джерелом покриття зобов'язань підприємства перед співробітниками, споживачами, партнерами та відображується у розподілі чистого прибутку у створенні спеціальних цільових фондів (виробничого та соціального розвитку, матеріального заохочення, резервного страхового, дивідендного, фондів).

Таким чином, від розвитку та вдосконалення системи управління власним капіталом залежить ефективність діяльності підприємства. Сучасні підприємства повинні визначати цілі, порядок та умови збільшення (зменшення) власного капіталу. Також вони мають приділяти особливу увагу порядку формування резервного капіталу, порядку формування та використання додаткового капіталу, порядку оподаткування операцій, які пов'язані із збільшенням (зменшенням) статутного капіталу, а також особливостям здійснення реінвестицій у корпоративні права.

Список використаних джерел

1. Баліцька В. В., Пискун Л. М. Діагностика капіталізації економічних агентів України на базі активів і власного капіталу. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. № 24. С. 26-33.
2. Гейер Е. С., Шендригоренко М. Т., Шевченко Л. Я. Актуальні питання внутрішнього контролю власного капіталу підприємства та напрями їх вирішення. *Торгівля і ринок України*. 2020. № 1. С. 88-96.
3. Євтушевська О. О., Чернов К. І. Теоретичні аспекти власного капіталу підприємства: сутність та структура. *Економіка харчової промисловості*. 2020. Т. 12, Вип. 3. С. 17-24.
4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Наказ Міністерства фінансів України 07.02.2013 № 73. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>.
5. Погріщук Г. Б., Волощук Р. Є. Власний капітал підприємства: сутність і особливості формування в Україні. *Економіка та держава*. 2020. № 7. С. 16-23.

Данильченко І.А.

здобувач магістерського рівня вищої освіти за освітньо-професійною програмою "Фінансові технології та банківський менеджмент"

Онисько І.О.

PhD, старший викладач

кафедри банківського бізнесу та фінансових технологій

ННІ «Каразінський банківський інститут» ХНУ імені В.Н. Каразіна

УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКІВ УКРАЇНИ

Сьогодні у світовій економіці спостерігається вагоме значення глобалізаційних та інтеграційних тенденцій, що в свою чергу вимагає від держави необхідність підвищення рівня її національної економіки, задля поліпшення стану її конкурентної позиції у міжнародному економічному середовищі.

Під час розвитку різних сфер національного господарства вагоме значення має саме проблема пошуку додаткових джерел залучення фінансових ресурсів для реалізації нових проектів. Ця проблема не завжди може бути вирішена за допомогою власних коштів економічних суб'єктів, державної фінансової підтримки або ресурсів інвесторів ззовні, що, відповідно, має наслідок у вигляді зростання значення фінансово-кредитних установ як посередників на фінансовому ринку, котрі здатні надавати акумульовані кошти суб'єктам господарювання.

Виходячи з того, що роль банківського сектора в структурі фінансового ринку України є домінантною, існує необхідність дослідження проблеми кладання коштів банківських установ у їхньому цільовому спрямуванні, серед яких саме кредитно-інвестиційна діяльність займає особливе місце, що й зумовлює актуальність обраної проблематики.

Також, маємо сказати, що дослідженням кредитно-інвестиційної діяльності банків присвячено досить велику кількість наукових праць, серед яких особливої уваги заслуговують роботи таких вчених, як І. В. Сало, К. В. Карась, Б. Л. Луців, В. Ю. Подчесова, А. О. Єпіфанов, Н. Г. Маслак, О. І. Воробйова та ін. Однак аналіз наукової літератури свідчить про існування певних аспектів даної тематики, які висвітлені не в повній мірі або характеризуються неоднозначністю існуючих підходів.

У сучасності українські банки мають не достатньо великий досвід у здійсненні кредитно-інвестиційної діяльності, але ми бачимо, що з кожним роком обсяги цих операцій зростають. Останнім часом банківські установи у період кризи переорієнтувалися на державні боргові зобов'язання та значно скоротили інвестиції в реальний сектор економіки, в результаті

чого, з'явилася можливість збільшити регулятивний капітал та зменшити резерви. Насамперед, розмір інвестиційних ресурсів банків характеризується величиною їх кредитно-інвестиційних портфелів як основної складової активів банків і показників їх діяльності спрямованої на отримання доходів.

Найважливішими фінансовими факторами для кредитно-інвестиційної діяльності є рівень політичної стабільності країни та стан нормативно-правового забезпечення, котрі сьогодні не можна назвати задовільними.

Аби розкрити наявний потенціал банків у сфері кредитно-інвестиційної діяльності в умовах фінансової системи України доцільним буде впровадження декількох заходів (Рис.1)

Необхідні заходи, для розкриття наявного потенціалу банків у сфері кредитно-інвестиційної діяльності в умовах фінансової системи України

- 1 Реалізація державної програми підтримки національних інвесторів
- 2 Створення моделі оцінки ризиків кредитно-інвестиційної діяльності, котра дасть можливість оптимізувати співвідношення ціни та ризику, під час встановлення ставки відсотка банками на конкретний вид послуг;
- 3 Розробка заходів зі стимулювання вкладення заощаджень суб'єктів економіки до інвестиційних проектів (для інституційних інвесторів), а також довгострокових депозитів (для фізичних осіб), що дасть змогу сформувати необхідну ресурсну базу кредитно-інвестиційної діяльності;
- 4 Удосконалення законодавчої та нормативно-правової бази, що забезпечить формування стійкого механізму співпраці банків і підприємств в процесі надання інвестицій;
- 5 Впровадження державної підтримки та гарантії фінансової стійкості підприємств, які реалізують інвестиційні проекти, що сприятиме зниженню рівня ризиків інвестиційних кредитів банків та, відсоткової ставки за ними, що забезпечить зростання їх обсягу.

Рис.1. Необхідні заходи, для розкриття наявного потенціалу банків у сфері кредитно-інвестиційного потенціалу в умовах фінансової системи України

Джерело: побудовано на основі [3, с.165]

Отже, можемо зазначити, що кредитно-інвестиційна діяльність банків є одним із найважливіших джерел розвитку реального сектору економіки держави. Однак стан банківської кредитно-інвестиційної діяльності України за останні роки свідчить про недостатній рівень його розвитку.

Пов'язано це із низкою причин як об'єктивного, так і суб'єктивного характеру, котрі стосуються як загального рівня нестабільності розвитку національної економіки, так і незацікавленістю банків у фінансуванні інвестиційних проектів через значні ризики та невідповідність ресурсної бази, оскільки саме це є фундаментом формування і використання кредитно-інвестиційного потенціалу, рівень інфляції, стійкість національної валюти тощо.

Взагалі, основними чинниками, котрі стримують розвиток інвестиційного кредитування, можна назвати доволі низьку кредитоспроможність позичальників, що напряду залежить від зменшення показників доходів підприємства та їх підприємницької діяльності. Наступним можна виокремити ризик неповернення кредитів, в результаті чого виникає низький рівень довіри вкладників до банківського сектору. Також, наявність у банків менш ризикових і більш дохідних сегментів розміщення ресурсів, аніж підприємства реального сектору економіки, що в свою чергу стримує процес інвестиційного кредитування.

На основі досліджень зарубіжних та вітчизняних науковців, можемо підкреслити наступні заходи, щодо стимулювання розвитку банківського сектору. По-перше, розроблення програми мікрокредитування за допомогою створення спеціального фонду, в якому приймає участь держава, що здійснюватиме кредитування на револьверній основі. По-друге, стимулювання усіх міжбанківських кредитних установ та самих банків, до впровадження мікрокредитування та удосконалення законодавчого забезпечення їх діяльності. По-третє, потрібно зменшити податкові ставки для банків, або, навіть, частково звільнити прибутки банку від оподаткування. І, нарешті, банки повинні шукати нові джерела залучення коштів, для здійснення діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Офіційний сайт Національного банку України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua>
2. Закон України «Про інвестиційну діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
3. Огородник В. В. Кредитно-інвестиційна діяльність банків України за умов фінансової нестабільності та фактори впливу на неї / В. В. Огородник // Регіональна економіка. – 2017. – № 1. – С. 161-169.

МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ РІВНЯ НАДІЙНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

Головна мета забезпечення безпеки банківської діяльності полягає в досягненні стійкого і максимально ефективного функціонування комерційного банку на даний момент часу з урахуванням перспективної динаміки розвитку, що досягається при вирішенні завдань та функцій системою управління економічною безпекою банку [1]. Отже, комплексне дослідження рівня економічної безпеки повинно охоплювати оцінку всіх сфер діяльності комерційного банку. Для того розрахунку комплексного показника необхідно провести різні види оцінки та аналізу діяльності комерційного банку, як в статичному так і динамічному розрізі, на основі використання комплексного інтегративного підходу формалізованих і неформалізованих методів з урахуванням всіх типів інформації та всіх видів діяльності банку та його зовнішнього середовища.

Таким чином, розрахувати загальний комплексний показник рівня економічної безпеки комерційного банку є дуже трудомістким завданням, тому роботі основним показником стану рівня економічної безпеки комерційного банку було обрано рівень його надійності. Рівень надійності (ЕБ) розраховується за показниками економічної діяльності комерційного банку та є найважливішою системною характеристикою економічної безпеки комерційного банку [1, 2]. Оцінка та аналіз комплексного загального стану та рівня економічної безпеки комерційних банків України в роботі здійснено за наступними основними етапами, представленими на рис. 1.

Перші два етапи реалізовувалися за допомогою використання методу повної редуції, які полягають у зменшенні кількості ознак, що описують діяльність комерційних банків. Існує досить великий спектр методів багатомірного аналізу, що дозволяють вирішувати завдання скорочення розмірності простору ознак. Такі методи підрозділяються на дві групи: методи побудови узагальнених показників, методи зменшення кількості ознак.

Перша група методів спрямована на одержання інтегральної оцінки об'єктів, що мають багатопризнакову природу, у вигляді деякої функції $f(y_1, y_2, \dots, y_q)$, що відображає вплив всіх ознак, і у такий спосіб, що дозволяє впорядкувати досліджувані об'єкти. Сутність роботи другої групи методів полягає в заміні первісного набору ознак набором діагностичних ознак.

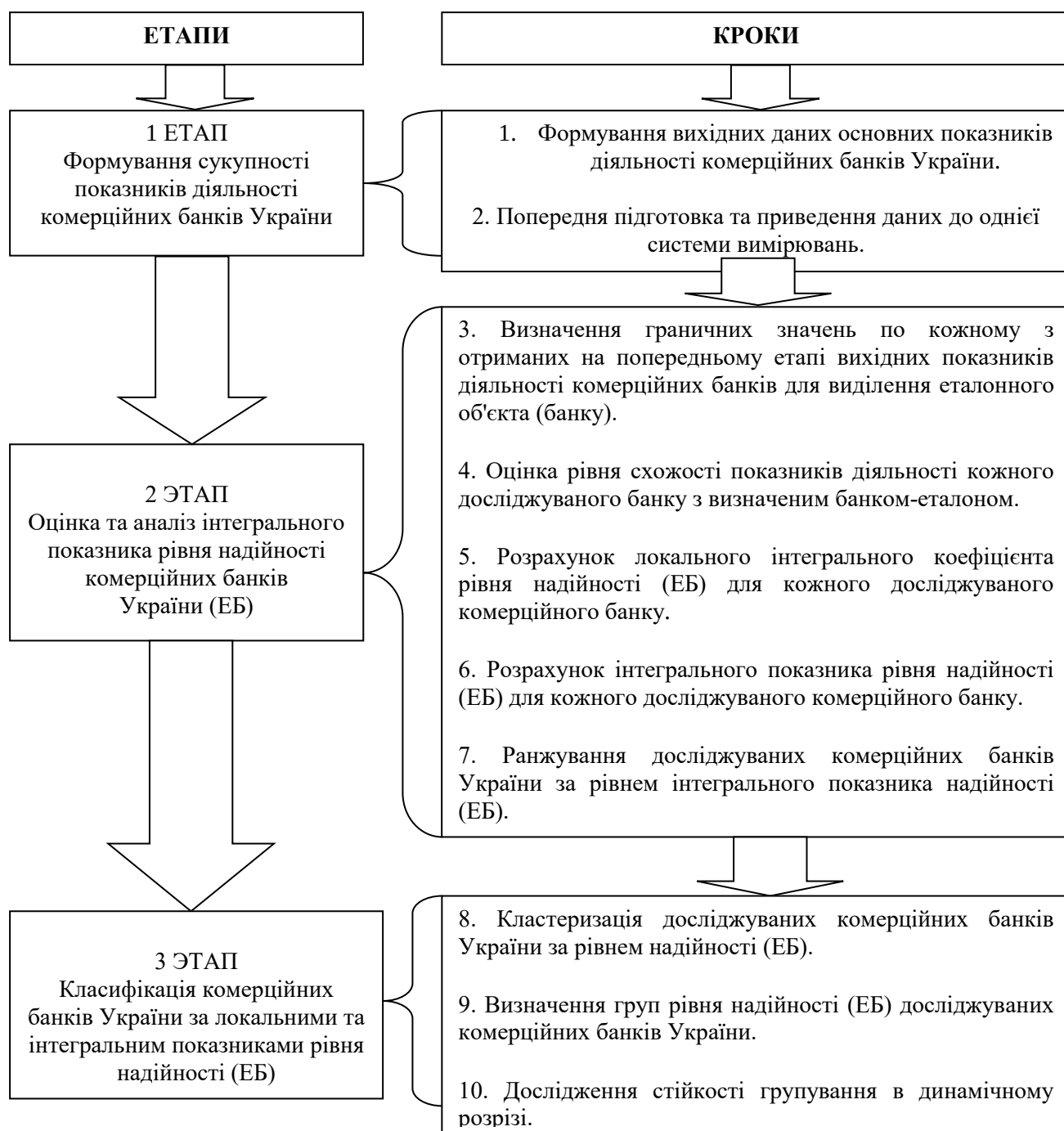


Рис. 1. Методологія дослідження рівня надійності комерційних банків

Для визначення рівня економічної безпеки на основі рівня надійності комерційних банків в роботі використано метод побудови таксономічного показника на основі наступних показників діяльності комерційних банків: показники фінансового результату, показники розміру депозитів юридичних осіб, депозити фізичних осіб, показники розміру капіталу, показники структури кредитно - інвестиційного портфелю, показники розміру активів та зобов'язань та ін. що передбачені практикою НАБУ [3]

Третій етап алгоритму реалізовувався за допомогою методу кластерного аналізу – методу Уорда, який відноситься до класу методів

ієрархічної агломеративні кластеризації. Він являє собою оптимізацію мінімальної дисперсії всередині кластерів, при якій цільова функція, представлена у вигляді суми квадратів відхилень, яка прагне до мінімуму. За цим методом утворюються кластери, приблизно рівних розмірів, і мають гіперсферичну форму.

Таким чином, в результаті реалізації представленого алгоритму можна буде визначити в яку групу за рівнем надійності буде віднесено кожен досліджуваний комерційний банк. Отже, рішення задач просторово-динамічного дослідження економічної безпеки комерційних банків засновано на комплексному використанні інструментарію методів повної редукції (розрахунок інтегрального таксономічного показнику) та методів класифікації (кластерний аналіз) в просторовій динаміці розвитку досліджуваних комерційних банків, що дозволяє отримати загальний інтегральний показник рівня надійності (ЕБ) та провести групування комерційних банків.

Пропонована методологія дослідження рівня надійності комерційних банків дозволить вирішити наступні завдання:

- проведення просторово-динамічного угруповання з урахуванням ознак, що відображають сутність і природу об'єктів та дозволяють провести поглиблену оцінку про сукупність класифікованих об'єктів;
- перевірка припущень про наявність деякої структури у досліджуваній сукупності комерційних банків, ідентифікація існуючої структури;
- встановлення наявності зв'язків усередині сукупності і опис її структури.

Результати реалізації пропонованої методології в дослідженні рівня економічної безпеки комерційних банків України є основою для розробки загальних стратегій управління економічною безпекою банківського сектору України.

Перелік літературних джерел

1. Офіційний сайт Національного банку України. URL : <http://www.bank.gov.ua>. (дата звернення 10.04.2021р.).
2. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL : <https://index.minfin.com.ua/ua/banks/stat/count/> (дата звернення 10.04.2021р.).
3. Офіційний сайт Незалежної асоціації банків України. URL : <https://nabu.ua/> (дата звернення 10.04.2021р.).

*Дорошенко А.М.,
здобувач вищої освіти Навчально-наукового інституту
економіки та бізнесу
ДЗ «Луганський національний університет імені Тараса Шевченка»*

*Рубежанська В.О.,
к.е.н., старший викладач кафедри фінансів,
обліку та банківської справи
ДЗ «Луганський національний університет імені Тараса Шевченка»*

СПЕЦИФІКА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ ТА ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

Вплив фінансової політики на економіку реалізується завдяки національному бюджету. Посеред фінансової політики і держбюджетом є прямий і зворотний взаємозв'язок - спочатку, державний бюджет зумовлює перспективи фінансової політики, а потім – фінансова політика діє на умови державного бюджету. Фінансова політика задовольняє дві взаємозалежні ролі: стабілізаційну і бюджетну: головним завданням фінансової політики вважається нормалізація економіки, такому задуму підкорюється і державний бюджет; керуючи формою і співвідношенням між відокремленими елементами державного бюджету, фінансова політика діє одночасно на процес росту економіки і стан державного бюджету.

У необхідності етапу економічного циклу фінансова політика обумовлює різні бюджетні результати. Таким чином, під час деградації виробництва політика, яка має підвищувати державні закупки і знижувати чисті податки, або використовувати перераховані заходи разом вважається раціональною. Внаслідок такої політики виникає або збільшується бюджетний дефіцит. Якщо в економіці спостерігається інфляційне зростання, спричинене надлишковим попитом, то за таких умов стримуючою вважають політику, яка мусить зменшувати державні закупки і підвищувати чисті податки, або скористатися зазначеними заходами одночасно. Результатом такої політики буде стиснення бюджетного дефіциту або виникнення бюджетного перенасичення [1].

Зазначимо, що стан державного бюджету підпорядковується не тільки дискреційним діям фінансової політики, але й циклічним коливанням. Дискреційна фінансова політика, яка вимагає ефективного користування державним бюджетом, будь-коли врегульовує непростий вибір: стабілізація економіки чи збалансування державного бюджету. За умов падіння виробництва, викликаного дефіцитом сукупного попиту, цей вибір стає надзвичайно різким. З одного боку, щоб припинити падіння виробництва, необхідно пустити в дію стимулюючу фінансову політику. З іншого – це зумовить спрямування бюджету до дефіциту.

Розглянемо три типи державного бюджетного регулювання, в яких дискреційна фіскальна політика може виконувати стабілізуючу функцію при забезпеченні збалансованості державного бюджету.

Перший - це балансування бюджету на рік. Це означає, що за кожен рік державні витрати повинні дорівнювати доходам. Але ця концепція суперечить стабілізаційній функції фіскальної політики.

Другий - це циклічне балансування бюджету. Бюджет повинен бути збалансований в рамках економічного циклу, а не щорічно.

Третій - концепція функціонального фінансування, згідно з якою бюджетна функція фіскальної політики повинна залежати від стабілізаційної. Цей взаємозв'язок між функціями стабілізації і бюджету зумовлена тим, що макроекономічна стабілізація є метою фіскальної політики, а державний бюджет - наслідком її досягнення [2].

Грунтуючись на концепції функціонального фінансування, остання податково-бюджетна політика передбачає можливість незбалансованого бюджетування. В першу чергу це пов'язано з дефіцитом бюджету. Коли дефіцит бюджету є необхідним обставиною для стабілізації економіки, держава свідомо вирішує створити його; з іншого боку, він чекає певних джерел фінансування.

Існує три етапи дефіцитного фінансування:

1. Внутрішні позики. Уряд розпоряджається своїми позиками на внутрішньому грошовому ринку, реалізує таким чином державні цінні папери і за рахунок доходу отримує необхідні фінанси в борг.

2. Зовнішні позики. Такі позики надаються уряду міжнародними фінансовими установами, іноземними урядами та приватними іноземними компаніями.

Державні позики накопичуються з часом і формують державний борг.

3. Грошова емісія. Національний банк випускає нові гроші, які не задовольняють збільшення маси товарів, а за допомогою певного кредитного механізму фінансує уряд.

Вибір раціонального взаємозв'язку між джерелами фінансування приватного будинку є гострою складністю у фіскальній політиці. Загальновизнано, що найбільшою небезпекою для економіки є грошові викиди. Його використання як джерела фінансування бюджетного дефіциту породжує неконтрольовану інфляцію, підриває стимули для довгострокових інвестицій, знецінює заощадження домогосподарств та відтворює дефіцит бюджету.

Немає зручного джерела фінансування бюджетного дефіциту. Отже, плідною може бути лише продумана фіскальна політика, узгоджена з якою країна постійно коригує свої видатки з урахуванням змін у формуванні доходів і вдається до державних позик лише в тому випадку, якщо вони можуть створити джерела для повернення майбутнє.

Діючи на основі фіскальних заходів по сукупному попиту, держава, в залежності від фази економічного циклу, стимулює або стримує економіку. Але прихильники теорії економіки пропозиції переконані, що заходи фіскальної політики можуть вплинути не тільки на попит, але і на пропозицію. На їхню думку, вплив фіскальної політики на сукупну пропозицію досягається за рахунок податків. Щоб розглянути механізм впливу податків на сукупну пропозицію, припустимо, що економіка набула тенденції до скорочення виробництва і збільшення безробіття. У цих умовах держава повинна проводити стимулюючу фіскальну політику у вигляді зниження податкових ставок.

Водночас зниження податків на особисті та продовольчі товари збільшить реальну заробітну плату і стимулює працю. Таким чином, тимчасово безробітні збільшать пропозицію на ринку праці, а вже зайняті працівники отримуватимуть стимули працювати інтенсивніше та якісніше, що позитивно вплине на продуктивність праці.

Список використаних джерел:

1. Будаговська С., Кілієвич О. та ін. «Мікроекономіка і макроекономіка». К.: «Основи». 2008. с. 305-321.
2. Комісарук М. П. «Макроекономіка: курс лекцій». Коломия - 2009. с. 228-246.

*Запорожець С. В.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів та банківської справи
Черкаського навчально-наукового інституту
Університету банківської справи*

ВПРОВАДЖЕННЯ ЦИФРОВОЇ ВАЛЮТИ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКУ В УКРАЇНІ

Розвиток сучасних інноваційних технологій та їх використання приватними суб'єктами для надання послуг, зарубіжна практика впровадження цифрової валюти формує нові виклики для центральних банків щодо пошуку альтернативних сучасних платіжних засобів, здатних задовольняти потреби усіх учасників платіжної системи на умовах забезпечення оптимального рівня фінансової стабільності. Таким чином, випуск центральними банками власних цифрових валют тривалий час залишається у фокусі уваги світових регуляторів платіжної дисципліни. Головними причинами пошуку інноваційних підходів до організації функціоналу платіжних систем є стрімке зростання ролі впровадження інновацій у фінансовому секторі країни, поява та поширення на ринку нових платіжних технологій і сервісів, об'єктивне прагнення до поступового зменшення частки готівки в обігу.

Зважаючи на це, деякі центральні банки світу розпочали роботу щодо розробки та впровадження концепції емісії цифрових грошей, орієнтуючись на ймовірні наслідки прийняття такого рішення для реалізації завдань грошово-кредитної політики та забезпечення фінансової стабільності. Наукове обґрунтування напрямів впровадження дієвих механізмів з реалізації емісії цифрової валюти центрального банку вимагає дослідження та ретельного аналізу технологічних, організаційних та регулятивних аспектів, запроваджених в межах країни.

Головними перевагами випуску цифрової валюти центрального банку вважаємо:

- розширення можливостей реалізації грошово-кредитної політики (внаслідок запровадження нових платіжних інструментів);
- підвищення рівня безпеки фінансової системи країни;
- сприяння посиленню рівня конкуренції та інноваційного розвитку платіжних систем тощо.

Цифрові гроші центральних банків світу працюють сьогодні досить обмежено, переважно як резерви на рахунках установ при центральному банку. Україна при цьому не є винятковою щодо призупинення процесу активного використання електронної гривні, запровадженої внаслідок реалізації пілотного проєкту упродовж 2016 – 2018 років. При цьому сутність новації вітчизняного проєкту стосується двох потенційних

рішень: створення резервних рахунків у центральному банку із загальним доступом користувачів; емісія центральним банком цифрової валюти та забезпечення процесу її обігу на умовах використання технології розподіленого реєстру.

З точки зору впровадження та використання цифрової валюти центрального банку Національним банком України розглядається чотири базових (за набором властивостей) її типи та варіанти колаборації [1]:

1) Цифрова форма готівки (найбільш відомий) – по суті, має типові для готівки властивості (анонімна і на неї не нараховуються відсотки), є цифровим еквівалентом готівки;

2) Призначена виключно для використання господарюючими суб'єктами і може використовуватись в цілях здійснення міжбанківських розрахунків;

3) Еквівалент монетарної політики, на неї нараховуються відсотки, може використовуватись як депозитний інструмент;

4) Еквівалент рахунку для фізичної особи, відкритого в центральному банку, представляє собою рахунок для фізичної особи, який відкривається і ведеться центральним банком.

Окрім того, Національний банк України вивчає потенційні можливості випуску цифрової валюти – електронної гривні за умови дотримання таких вимог:

- розглядається як цифрова валюта, що випускаються Національним банком України;
- може бути охарактеризована як фіатна валюта;
- має обмінюватись без обмежень на готівкові або безготівкові кошти у співвідношенні 1:1;
- не є дохідним інструментом, отже, є засобом платежу, а не накопичення.

Також варто відмітити, що центральний банк є установою, яка з одного боку виконує головну емісійну функцію щодо випуску та обслуговування законних платіжних засобів як найбільш ліквідних інструментів, а, з іншого боку, він несе відповідальність за процес здійснення внутрішньої торгівлі в межах платіжної системи, гарантує високий рівень її якості, стабільності та безпеки. Тому, з точки зору центрального банку, введення та використання цифрових валют будь-якого типу (не лише цифрової валюти центрального банку), в тому числі використовуваних як віртуальні платіжні засоби, має вагоме значення щодо виконання гарантійної функції та сприяє ретельному відстеженню масштабів випуску криптовалют та укладених з ними договорів, динаміки курсу та тенденцій розвитку такого типу платіжних відносин.

З метою своєчасного виявлення потенційних загроз фінансовій стабільності платіжної системи країни з боку альтернативних віртуальних приватних платіжних інструментів та забезпечення вжиття ефективних

захисних заходів, центральний банк здійснює систематичний контроль та аналіз за розвитком ринку криптовалют. Вони справедливо розглядають криптовалюту як потенційну конкуренцію сучасним фіатним платіжним засобам, особливо у випадку зниження довіри до центрального банку.

Зважаючи на стрімкий розвиток ринку криптовалют та його безпосередній вплив на функціонування фінансового сектору країни, центральні банки все більше експериментують з цифровими активами й невпинно наближаються до запуску віртуальних версій власних електронних валют.

З огляду на таке, вважаємо, що цифрова валюта Національного банку України повинна виконувати роль третьої форми національного платіжного засобу (повинна без обмежень обмінюватися на готівкову та безготівкову національну валюту), її максимальний обсяг емісії не може перевищувати за агрегат M1. В іншому випадку замість центральної валюти центрального банку мова йтиме про емісію національної криптовалюти, тобто фінансового інструменту із власною вартістю, а не еквівалента національної грошової одиниці.

Надзвичайно важливою властивістю центральної валюти центрального банку як нового платіжного інструменту, повинна стати її беззаперечна спроможність до абсорбування зовнішніх фінансових шоків тобто прояв високого рівня стійкості до впливу кризових явищ. Така властивість цифрової валюти є базовою з точки зору виконання центральним банком функції із забезпечення фінансової стабільності.

Щодо посилення рівня фінансової інклюзії та її зміцнення в силу запровадження нового платіжного інструменту, то варто відмітити, що застосування центральної валюти центрального банку продукує індивідуальні фінансові рішення і продукти, націлені безпосередньо на користувачів. Крім того, вартість фінансових послуг з використанням цифрової валюти є оптимальною, процес прийняття та безпосередньої реалізації фінансових рішень є регульованим з боку центральних банків та, відповідно, гарантованим.

Список використаної літератури

1. Аналітична записка за результатами пілотного проекту «е-гривня», Національний банк України, 2019. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=96166826/>.

Іванова О. Ю.

*д.е.н., доцент, завідувач сектора проблем
регіонального розвитку та
децентралізації відділу макроекономічної
політики та регіонального розвитку Науково-дослідного центру
індустріальних проблем розвитку
НАН України (м. Харків)*

Липтєв В.І.

*д.е.н., доцент
доцент кафедри соціальної економіки
Харківського національного економічного
університету імені Семена Кузнеця*

ФІНАНСОВА СПРОМОЖНІСТЬ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД: ПРОБЛЕМИ ЧИ ПЕРСПЕКТИВИ?

Саморозвиток територіальних громад можливий на основі наявності та ефективного використання власного ресурсного потенціалу, використання сучасних управлінських механізмів розвитку та фінансового забезпечення, наявності точок зростання. Застосування лише інструментів державної підтримки розвитку територій знижує вмотивованість територіальних громад до саморозвитку та призводить до надмірної залежності від центру. Реформи децентралізації, місцевого самоврядування, адміністративно-територіального устрою спрямовані на створення умов та моделювання просторового розвитку об'єднаних територіальних громад на умовах самодостатності.

Актуальні питання розвитку територіальних громад стали новим явищем в Українській науці через здійснення реформи децентралізації влади. І без того складні умови, що склалися для формування спроможних територіальних громад в Україні ускладнилися наслідками коронавірусу, що захопив увесь світ і не оминули Україну.

Серед основних проблем розвитку, що спіткали українські об'єднані територіальні громади (далі – ОТГ) в умовах децентралізації влади в період пандемії коронавірусу і з момент їх формування слід виділити наступні:

- втрати бюджетів громад через зниження податкових надходжень;
- скорочення підприємництва через збитки внаслідок карантину;
- зростання кількості зареєстрованих безробітних через зупинку малого та середнього бізнесу в ОТГ та регіонах країни і, як наслідок, прогностичний відтік українців за кордон у пошуках робочих місць;
- скорочення вакансій через наслідки коронавірусу;

низький рівень якості життя населення в громадах;
неспроможність органів місцевого самоврядування забезпечити умови для розвитку об'єднаних територіальних громад на засадах самодостатності;

низький рівень фінансової спроможності ОТГ;
законодавча неврегульованість у питаннях розподілу повноважень, ресурсів, тощо, зокрема земельних відносин і управління комунальним майном, відсутність механізмів їх реалізації тощо.

Найважливіші результати децентралізації – це фінансове забезпечення розвитку територіальних громад. Адже саме належне фінансове забезпечення за рахунок власних доходів може забезпечити громаді самофінансування та, відповідно, фінансову спроможність. Також важливо на перших порах з делегованими повноваженнями передати їй належні фінансові ресурси для ефективного виконання покладених на органи місцевого самоврядування зобов'язань.

Фінансова децентралізація, що почалася з Законів про внесення змін до Бюджетного та Податкового кодексів України принесла місцевим бюджетам значне зростання: на 206,4 мільярда грн: з 68,6 мільярда в 2014 до 275 мільярда грн в 2019 р. [2].

Із 806 ОТГ по 266 громадах (33,0% від загальної кількості) показник доходів на одного мешканця перевищує середній показник по всіх ОТГ. Цей показник характеризує фінансовий потенціал ОТГ, спроможність забезпечувати громаду за рахунок ресурсів, які генеруються на її території [1; 30]. Фінансовий стан розвитку ОТГ Харківської області за показником доходів загального фонду на 1 мешканця свідчить про значну диференціацію у розвитку ОТГ області. Так, за 9 місяців 2019 р. середній показник за 17 ОТГ області дорівнював 4497,7 грн на 1-го мешканця (рис. 2) (найбільший показник отримано у Наталинській ОТГ – 13 615,2 грн, найменше у Мереф'янській ОТГ – 2 359,7 грн.) (рис. 3) [2; 3].

За рівнем дотаційності бюджетів Харківська область характеризується 11 ОТГ, що отримали базову дотацію з державного бюджету (від 1,5 % у доходах Малинівської ОТГ до 20,6 % у Оскільській ОТГ). 6 ОТГ передають до бюджету реверсну дотацію до 18,2 % від доходів ОТГ [2].

Диференційованою є також фінансова спроможність громад. Середні доходи загального фонду на 1 мешканця ОТГ за регіонами свідчать про значну диференціацію за регіонами у залежності від типу ОТГ, її розміру та спеціалізації.

Ситуація з власними доходами ОТГ на 1 мешканця має все негативні тенденції за роками, що свідчить про проблеми самофінансування та наявності дієвих механізмів формування дохідної частини бюджетів ОТГ. Це свідчить про необхідність врахування критеріїв: розмір ОТГ,

спеціалізація, тип ОТГ при розробці заходів просторового розвитку територіальних громад.

Отже податкові надходження є головними у формуванні дохідної частини бюджету ОТГ. Однак перелік податків, що закріплюються за місцевими бюджетами та управління фінансами ОТГ мають низку проблемних питань, а саме:

потребують удосконалення міжбюджетні відносини центр-ОТГ в межах закріплення достатньої фінансової бази у відповідності до закріплених повноважень в межах реформи децентралізації влади;

відсутність стратегій розвитку у більшості територіальних громад. Шляхи вирішення: забезпечення належного рівня організаційно-інформаційної державної підтримки із залученням науково-дослідних установ, навчання ОТГ розробляти не типові стратегії розвитку, а враховувати всі конкурентні переваги та стратегічний потенціал громади;

рівень кваліфікації фахівців громад для рішення економічних питань не у всіх громадах достатній.

Дані проблеми стають бар'єрами розвитку об'єднаних територіальних громад в межах реалізації реформи децентралізації влади.

2020 рік розпочався новим складним етапом для країн світу та їх економік, а окремо територіальних громад. Пандемія Covid-19 стала причиною корінних трансформацій у всіх сферах життя: перш за все особистого, соціального, економічного, політичного. На державному та місцевих рівнях було розроблено ряд етапів антикризових дій з подолання пандемії та її наслідків. Економічні важелі здебільшого було децентралізовано та лягло на місцеві бюджети.

Втрати територіальних громад через запропоновані Урядом антикризові міри складуть приблизно 2-3 % податкових надходжень загальних фондів місцевих бюджетів у 2020 році.

Розвиток територіальних громад можливий лише за умови системного підходу щодо їх просторового розвитку з обґрунтованими критеріями поділу територій, соціально-економічного розвитку на основі децентралізації влади та фінансового забезпечення делегованих повноважень, чіткого розмежування функцій за різними рівнями влади та для забезпечення розвитку територіальних громад.

Література

1. Державний веб-портал бюджету для громадян URL: <https://openbudget.gov.ua/local-budget?id=26000000000>
2. Портал «Децентралізація» URL: <https://decentralization.gov.ua>
3. Оцінка фінансових показників бюджетів 806 ОТГ. Рейтинг за 2019 рік. URL: <https://decentralization.gov.ua/news/12192?page=4>

Кендюхов О.В.

*доктор економічних наук, професор,
президент Асоціації сприяння глобалізації освіти та науки SPACETIME,
віце-президент Академії економічних наук України,
професор Запорізького національного університету*

ПОДАТКОВА МОДЕЛЬ ТАХКІН: ШЛЯХ ДО ЕКОНОМІЧНОЇ СВОБОДИ ТА ДОБРОБУТУ

Чи можна створити податкову систему, яка здатна створити найкращі в світі інвестиційні умови, підприємницький рай, та, відповідно, забезпечити стрімке економічне зростання? Можна!

Секрет полягає не в зниженні податкових ставок, скороченні або заміні податків, а в тотальному, такому, що не знає прецедентів, спрощенні податкової системи!

Усі наявні в Україні податки, як і в багатьох інших країнах, об'єднує одна колосальна проблема — час! Скільки часу витрачається на податкове адміністрування вищевказаних податків як з боку контролюючих органів, так і з боку платників? Перевірки, звітність, декларації, оптимізація й інші процедури, на які витрачається колосальна кількість людино-годин. А все це кваліфікована високооплачувана інтелектуальна праця. У грошовому вираженні для суспільства це мільярдні втрати щорічно.

Цілком очевидно, що податки, які є основою й квінтесенцією податкової системи України, як і багатьох інших країн, уже давно морально себе зжили і є гальмом для економічного розвитку, як бруд, що налипнув на колеса й ускладнює, а іноді й зовсім зупиняє будь-який рух.

Та якщо ці податки скасувати, за рахунок чого наповнювати державний бюджет? Як компенсувати надходження?

І тут можна застосувати податкове ноу-хау, яке я назвав ТАХКІН (від англ. tax — податок і kinetics — рух) — податок на рух грошей. У цьому разі не йдеться про зниження або підвищення якихось податків, їх зміну. Ми говоримо про радикально новий, максимально простий і прозорий механізм збирання грошей для наповнення бюджету, який, за великим рахунком, важко взагалі назвати податком. Ми говоримо про прецедент, що не має світових аналогів. Слово "податок" ми використовуємо тільки для того, щоб полегшити сприйняття. Ми не говоримо про оподаткування фізичних або юридичних осіб, ми говоримо про оподаткування руху грошей як такого.

Ця ідея має свою передісторію, різні варіанти оподаткування угод і трансакцій пропонував багато хто, від Кейнса до Стігліца [1-9].

Проте на відміну від авторів попередніх досліджень і розробок, які пропонували оподатковувати тільки окремі види фінансових трансакцій, а сам податок розглядали як доповнення до існуючих, ТАХКІН — податок на будь-який рух грошей. Без винятків! І що вкрай важливо, не на додачу,

а замість головних бюджетоутворюючих і в той же час найпроблемніших податків. Ми змінюємо сам принцип оподаткування, його суть: податок не на дохід, оборот тощо, а плата за рух грошей.

У цьому аспекті суть податкової реформи й нової податкової системи максимально проста і не потребує розробки нових стратегій, проєктів кодексів та іншого. Суть реформи: скасування податку на додану вартість, податку на прибуток, податку на дохід фізичних осіб, у тому числі фізичних осіб-підприємців, і заміна їх цифровим податком (державне мито) на рух грошей (транзакцію).

Виникає логічне запитання: яка величина цього податку? Якщо вона становитиме, приміром, 10%, то це буде істотний удар по гаманцю. Але й тут усе просто. Якщо не ставити за мету збільшити бюджет (з якого, за наявними експертними оцінками, в Україні розкрадається мало не кожна друга гривня), то величина TAXKIN має просто компенсувати надходження до бюджету від скасованих податків.

Визначення величини TAXKIN (ставка оподаткування транзакцій) для умов України наведено в таблиці 1.

Таблиця 1. Визначення величини TAXKIN (млрд. грн, %)

Рік	Сумма транзакцій	ПДВ	%	ПДВ та податок на прибуток	%	ПДВ, податок на прибуток та податок на доходи фіз. осіб.	TAXKIN, %
2015	14663,6	178,5	1,2	217,6	1,5	317,6	2.2
2016	16364,9	235,5	1,4	295,7	1,8	434,5	2.7
2017	18074,8	314,0	1,7	387,4	2,1	573,1	3.2
2018	21418,0	374,5	1,7	471,4	2,2	701,3	3.3

Середня ставка TAXKIN по 2015-2018 рр. складе 2,85% від суми транзакції. Але введення пропонованої моделі в Україні в обов'язковому порядку призведе до прискорення економічних процесів, істотного притоку інвестицій і, відповідно, збільшення обсягу транзакцій. У перші два роки ми оцінює це зростання на рівні не менше 25%. Відповідно, в цьому випадку стартова величина TAXKIN для повної компенсації надходжень до бюджету від скасованих податків є достатньою на рівні близько 2%.

Таким чином, для умов України, виходячи з обсягу грошової маси і кількості транзакцій в країні, за умови переходу на повний безготівковий (електронний) розрахунок, з урахуванням перспектив прискорення економічних процесів і неминучою детінізації економіки, величина податку TAXKIN у відсотках від транзакції складе:

- оптимістичний сценарій - 2%,
- песимістичний сценарій - 2,85%.

Він вилучається в цифровому режимі в банку відправника автоматично в момент проведення будь-якого руху грошових коштів як між фізичними,

так і між юридичними особами. Слід зазначити, що, аби уникнути навіть незначних "оптимізаційних" спокус з експортно-імпортними операціями, весь експорт має обкладатися митом, яке дорівнюватиме величині TAXKIN (що, до речі, уже додатковий плюс до бюджету).

У результаті впровадження моделі TAXKIN Україна неминуче перетворюється на вирву, що засмоктує інвестиції з усього світу, її економіка неухильно й високими темпами зростатиме. У міру збільшення економіки розмір цього податку можна поступово знижувати, наблизивши до символічного **1%**. Тобто через нетривалий час, три-п'ять років, цей податок стає просто непомітним, як банківська комісія за переведення грошей!

Це і є справжнісінька податкова революція: радикальна, докорінна, глибока, якісна зміна, поєднана з повним розривом із попереднім станом.

Ви запитаете: як це технічно реалізувати?

І тут теж усе просто. Технічна умова: цифрова фінансова система (сучасний приклад — Швеція, Данія, Норвегія, де обіг готівки менше одного відсотка). У цьому напрямі сьогодні рухається, причому дуже швидко, увесь світ, і незалежно від того, хочемо ми цього чи ні, цифрова фінансова система — неминучість. Україні вистачить щонайбільше три роки, щоб повністю перейти на таку систему розрахунків.

Головних стартових умов для запуску TAXKIN в Україні три:

1) поступова повна відмова від обігу готівки, перехід виключно на безготівкові електронні трансакції;

2) повна легалізація всіх доходів, абсолютна й безумовна податкова амністія. Усі гроші мають бути покладені в банк;

3) повна заборона на будь-які бартерні операції.

Ключові наслідки й результати реалізації моделі TAXKIN в Україні дадуть можливість створити найкращі у світі умови для ведення бізнесу й загалом для економічної діяльності. Ніхто не замислюється про приховування податків, доходів, видатків тощо. Уся країна — найвільніша економічна зона у світі. Клондайк для інвестицій. Вивільняться мільйони людино-годин для продуктивної праці. Повністю ліквідуються всі можливі корупційні схеми, пов'язані з оподаткуванням. Стрімко прискоряться всі економічні процеси, і, головне, максимально полегшиться життя всього суспільства.

Список літератури

1. Keynes, J. M. (1936). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Cambridge: Macmillan Cambridge University Press
2. Tobin, J. (1974). *The New Economics one Decade Older. The Eliot Janeway Lectures on Historical Economics in Honour of Joseph Schumpeter, 1972*. Princeton: Princeton University Press
3. Klevmarken, A., Andersson I., & Brose P. (1995). *Labor Supply Responses to Swedish Tax Reforms 1985–1992 (Tax Reform Evaluation Report No. 11)*. Stockholm: National Institute of Economic Research

4. Wrobel, M. G. (1996). *Financial Transaction Taxes: The International Experience and the Lessons for Canada*. Retrieved from: <http://dsp-psd.tpsgc.gc.ca/Collection-R/LoPBdP/BP/bp419-e.htm>
5. MacLellan, K. and Askew, R. (2010, February 10). “Robin Hood” tax campaign launched. *Reuters*. Retrieved from <https://uk.reuters.com/article/uk-britain-banktax/robin-hood-tax-campaign-launched-idUKTRE61900U20100210>
6. Barbados International Business Association (2011). 1,000 economists call for transaction tax
Retrieved from <http://biba.bb/1000-economists-call-for-transaction-tax/>
7. European commission (2011). The history of the proposal on Financial Transaction Tax. Retrieved from
https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/history-proposal-financial-transaction-tax_en.pdf
8. Auerbach, A. J. (2017). Demystifying the Destination-Based Cash-Flow Tax. *Brookings Papers on Economic Activity*, 2017(2), pages 409-432. doi: 10.3386/w23881
9. Emran, M. S., & Stiglitz, J. E. (2005). On selective in direct tax reform in developing countries. *Journal of Public Economics*, 89, 599–623. doi: 10.1016/j.jpubeco.2004.04.007

Клименко К.В.

к.е.н, завідувач відділу бюджетної системи НДФІ ДННУ «Академія фінансового управління»,

Савостьяненко М.В.

старший науковий співробітник відділу міжнародних фінансів та фінансової безпеки НДФІ ДННУ «Академія фінансового управління»

ЗАКОНОДАВЧЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В СФЕРІ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ

В сучасних реаліях в Україні активізація залучення іноземних інвестицій, захист прав власності та захист прав інвесторів залишаються одними з найважливіших питань порядку денного державної інвестиційної політики. Трансформаційні процеси в ключових сферах економіки стають основою якісних змін у державі, сприяють створенню сприятливих умов для бізнесу та підвищенню рівня добробуту громадян.

Так, з метою створення сприятливих умов для реалізації масштабних інвестиційних та соціально значущих проєктів, розвитку міжнародного економічного співробітництва та зростання конкурентоспроможності України, Кабінет міністрів України 31.03.2021р. створив державне підприємство «Національний фонд інвестицій України» [1]. Відповідно до затвердженого Статуту предметом діяльності новоствореного «Національного фонду інвестицій України» є: залучення та концентрація фінансових ресурсів для реалізації інвестиційних проєктів; підготовка, фінансування та реалізація пріоритетних інвестиційних проєктів; залучення інвестицій; управління об'єктами власності відповідно до закону; утворення інвестиційних фондів, участь у інвестфондах; участь у спільній діяльності; участь у соціально значущих проєктах [2].

Враховуючи те, що в Україні на сьогодні фактично відсутня система оцінки іноземних інвестицій, що залучаються в сфері національної безпеки, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України розробило законопроект, який з техніко-юридичними правками попередньо схвалено на засіданні КМУ [3]. Зважаючи на виклики та загрози сучасності, скринінг іноземних інвестицій є одним з базових елементів захисту національної безпеки та стратегічних об'єктів держави. Так, метою Проекту Закону «Про здійснення іноземних інвестицій у суб'єкти господарювання, що мають стратегічне значення для національної безпеки України» №5011 від 03.02.2021 р. [4] є регулювання здійснення іноземних інвестицій у суб'єкти господарювання, що мають стратегічне значення для національної безпеки держави, та визначення порядку проведення оцінки впливу таких інвестицій на національну безпеку України.

Таблиця 1

Вплив проекту Закону на заінтересовані сторони [4]

Заінтересована сторона	Вплив реалізації акта на заінтересовану сторону	Пояснення очікуваного впливу
Іноземні інвестори, що мають на меті укласти правочини щодо підприємств у стратегічних сферах	Збільшення активів та присутності на ринку, отримання прибутку та забезпечення конкурентних переваг у стратегічних галузях	Можливість диверсифікації активів та визнання інвестора як надійного доброчесного.
Підприємства у стратегічних сферах	Залучення інвестицій; врахування фактору доброчесності та надійності інвестора та походження інвестицій	Можливість залучення інвесторів з бездоганною репутацією, що впливатиме на імідж підприємства.
Держава	Захист національних інтересів та безпеки України, забезпечення розвитку та збереження новітніх технологій, що розробляються вітчизняними підприємствами у стратегічних галузях; приріст іноземних інвестицій	Прозорий та ефективний механізм оцінки впливу іноземних інвестицій на національні інтереси та безпеку, що дозволить залучити іноземних інвесторів у стратегічні сфери; уникнення встановлення контролю іноземними інвесторами над підприємствами у стратегічних сферах.

Міжнародний досвід окреслює той аспект, що моніторинг іноземних інвестицій здійснюється, щоб уникнути концентрації іноземного капіталу в окремих секторах / сферах економіки з огляду на національну безпеку країни. 19 березня 2019 р. Європейським парламентом та Радою Європи був прийнятий Регламент 2019/452, що встановлює рамковий механізм скринінгу (перевірки) ПІІ у ЄС (набрав чинності 10.04.2019 р. та застосовується, починаючи з 11.10.2020 р.).

Регламент скринінгу прямих іноземних інвестицій ЄС (Foreign Direct Investment Screening Regulation, FDIR [5]) визначає такі чутливі сфери для іноземних інвестицій: критична інфраструктура, критичні технології, постачання критичних ресурсів, доступ до конфіденційної інформації [6].

Нове законодавство запроваджує перший загальноєвропейський механізм для посилення координації та обміну інформацією щодо перевірки іноземних інвестицій у контексті питань безпеки та охорони громадського порядку, як реакція ЄС на виклики, пов'язані із зростанням ПІІ, перш за все, китайських у стратегічні активи в країнах-членах ЄС [4].

Зазвичай перевірка та оцінка іноземних інвестицій включає в себе такі аспекти, що визначені на законодавчому рівні, як: країна походження інвестицій; сектори, інвестиції в які підлягають обов'язковій перевірці; активи, в які спрямовуються іноземні інвестиції (підприємства, в яких інвестор має на меті придбати частку участі); тип інвестиційної угоди (прямі/непрямі, придбання/або часткова участь); порогові значення

придбання акцій національних компаній іноземним інвестором [4].

У США створений та діє Комітет з іноземних інвестицій (CFIUS), що є міжвідомчим органом, який має повноваження щодо перевірки та оцінки інвестицій, що можуть призвести до контролю над активами американських підприємств [4].

Враховуючи обґрунтування необхідності прийняття акта, що представлено законотворцями, та погляди урядовців, то питання запровадження системи оцінки впливу іноземних інвестицій потребує законодавчого врегулювання з урахуванням найкращих міжнародних практик, адже скринінг іноземних інвестицій дозволить захистити національні інтереси у сфері національної безпеки держави, а також забезпечити розвиток та збереження новітніх технологій, в т.ч. прозорий та ефективний механізм оцінки дозволить українським підприємствам активніше співпрацювати з іноземними інвесторами, залучати відповідні іноземні інвестиції, сприятиме реалізації плану дій BEPS (Крок 11).

Серед інших пріоритетних завдань в контексті забезпечення поліпшення інвестиційного клімату в Україні на короткострокову перспективу – перезавантаження судової системи, деолігархізація влади, розвиток ефективної і незалежної антикорупційної інфраструктури, усунення бюрократичних перепон, зниження адміністративного і податкового тиску на бізнес, призначення проєвропейських реформаторів на державні посади, відновлення і підтримка співпраці з МФО, реформа правоохоронних органів, боротьба з контрабандою тощо.

Література

1. Постанова Кабінету Міністрів України від 31.03.2021 р. №295 «Про утворення державного підприємства «Національний фонд інвестицій України». URL:<https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-utvorenniya-derzhavnogo-pidpriyemstva-nacionalnij-fond-investicij-ukrayini-i310321-295>
2. Уряд створив «Національний фонд інвестицій». URL: <https://me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=1403a425-d6c3-4b7e-adcb-52a44d293037&title=UriadStvorivnatsionalniiFondInvestitsii>
3. Україні вперше запрацює скринінг іноземних інвестицій для захисту інтересів національної безпеки. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/v-ukrayini-vpershe-zapracyuye-skrining-inozemnih-investicij-dlya-zahistu-interesiv-nacionalnoyi-bezpeki-igor-petrashko>
4. Проект Закону про здійснення іноземних інвестицій у суб'єкти господарювання, що мають стратегічне значення для національної безпеки України №5011 від 03.02.2021. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=70997
5. Regulation (eu) 2019/452 of the European Parliament and of the council of 19 March 2019 establishing a framework for the screening of foreign direct investments into the Union. URL: <https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2019/452/oj>
6. Корнеева Ю. Чи потрібен Україні інвестиційний скринінг. URL:<https://www.epravda.com.ua/columns/2021/04/7/672759/>

Кочорба В.Ю.

*Кандидат економічних наук, доцент
ННІ «Каразінський банківський інститут»
ХНІ імені В.Н. Каразіна*

Адаменко М.Є.

*студент
ННІ «Каразінський банківський інститут»
ХНІ імені В.Н. Каразіна*

РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ В ЗАГАЛЬНІЙ СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКИМИ РИЗИКАМИ

Актуальність теми. Однією з особливостей діяльності комерційного банку є достатня кількість ризиків, на які банк наражається щодня, велика частина з яких є кредитними ризиками. Визнання кредитних ризиків, визначення допустимого рівня та адекватне їх сприйняття сприяє ефективному управлінню, тому основною задачею ризик-менеджменту є мінімізація та оптимізація ризиків за кредитними операціями. Саме тому питання управління банківськими ризиками при кредитуванні, від своєчасного вирішення якого залежить ефективність діяльності кожного конкретного банку та стабільність функціонування всієї банківської системи країни, в сучасних умовах має першорядне значення.

Постановка проблеми. Сьогодні сучасні банки України застосовують ефективну систему менеджменту, регулятивну систему зовнішнього контролю з боку Національного банку України, високий рівень автоматизації і потужні системи ризик-менеджменту. Останнім часом проблема ризик-менеджменту набуває все більшої актуальності, у зв'язку зі збільшенням непрацюючих кредитів на балансі банків[1], зниженням прибутковості кредитних організацій[2], зростанням загального обсягу по позиках[3]. Тому банки повинні використовувати дієві новітні системи управління ризиками, як для власної безпеки, так і для безпеки клієнтів.

Питанням, пов'язаним з управлінням та визначенням кредитного ризику в своїх наукових працях займалися провідні науковці, такі як: Я.Я. Благодир, В.Г. Вітлінський, В.М. Грачева, О.А. Криклій, Ю.А. Тронин, Н.В. Хохлов, Л.Б. Штефан. Так як методи ризик-менеджменту постійно розвиваються та вдосконалюються, з'являються нові підходи до оцінки, питання стосовно управління кредитними ризиками потребують подальшого вдосконалення та доопрацювання.

Метою статті є узагальнення різних підходів до подання дефініції «ризик», поняття «кредитний ризик», його класифікаційного групування,

дослідження підходів до оцінки кредитних ризиків, методів його вимірювання.

Викладення основного матеріалу. Термін «ризик» почали використовувати в науці набагато раніше ніж з'явилась сама наука про ризики. В наш час вже є багато визначень та сучасних трактувань даної дефініції, такі як:

- ризик пов'язують з невизначеністю, адже саме невизначеність розглядається як основна властивість ризику;
- ризик - це небезпека втрат, вірогідність отримання збитків;
- ризик - це можливість відхилення від запланованого сценарію;
- ризику притаманна вірогідність того, чи іншого результату конкретної ситуації

Результат ситуації ризику може бути як позитивним так і негативним. Виходячи з цих характеристик ми можемо дати визначення кредитного ризику.

Кредитний ризик - це економічна категорія, яка може регулюватися виходячи з оцінки конкретної економічної ситуації, зіставляючи її з прогнозованим варіантом розвитку події. Виходячи з цього банк може робити висновки щодо стратегії мінімізації витрат та максимізації прибутку. Ще кредитний ризик можливо визначити як ризик неповернення основного займу, невиклати процентів, які повинні бути виплачені кредиторів.

Оптимізація кредитного ризику належить до ключових функцій Департаменту ризик-менеджменту[4]. Кожен банк повинен свідомо оцінювати рівень толерантності до кредитного ризику, виважено підходити до процесу управління ризиками та дієвих методів оцінки. В свою чергу, процес оптимізації ризиків - це управлінська складова процедури банку, яка спрямована на передбачення ризиків, їх ідентифікацію, ухилення, диверсифікацію та розробку й реалізацію заходів щодо їх запобігання.

Управління кредитним ризиком включає в себе наступні етапи:

- оцінка кредитного ризику;
- моніторинг кредитного ризику;
- регулювання кредитного ризику.

Основними методами управління кредитним ризиком є: створення спеціальних резервів на випадок неповернення займу, перекладання частки ризику позичальника на гарантів або поручителів з оформленням застави, передача ризику страховій компанії, поділ ризику, портфельна або географічна диверсифікація ризику серед непов'язаних між собою клієнтів, зміна або передача (продаж) прав вимоги за кредитним договором.

Одними із основних методів управління ризиками та кредитним ризиком зокрема є дотримання економічних нормативів, встановлених Національним банком України. Нормативи кредитних ризиків - це

економічні нормативи, встановлені НБУ з метою зменшення банківських ризиків, недотримання яких може призвести до фінансових труднощів у діяльності банку [5]. Економічний норматив діяльності банків – це показники, встановлені Національним банком України з метою регулювання банківської діяльності на основі безвиїзного нагляду для здійснення моніторингу діяльності окремих банків і банківської системи в цілому[6].

На підтвердження важливості функції контролю та моніторингу з боку НБУ за діяльністю вітчизняних банків на предмет дотримання належного рівня за кредитними ризиками, наведемо статистичну інформацію щодо дотримання українськими банками нормативів кредитного ризику за 2020 рік (таблиця 1).

Таблиця 1

Динаміка змін економічних нормативів на 2020р [6].

Норматив		01.01	01.02	01.03	01.04	01.05	01.06	01.07	01.08	01.09	01.10	01.11	01.12
Н 7	Норматив макс.кред. ризику	17,61	17,99	18,14	18,44	19,17	19,04	19,15	19,06	19,14	18,50	19,76	19,85
Н 8	Норматив вел.кред. ризику	112,55	112,08	106,49	89,98	90,11	95,44	94,17	88,35	85,20	84,60	112,55	112,08
Н 9	Норматив макс.розм.к редризик	6,70	5,99	6,00	3,80	4,09	4,41	5,45	4,36	4,51	3,80	6,70	5,99

Таким чином, аналізуючи дані показники, можна сказати, що всі, встановлені НБУ нормативи, знаходяться на достатньому рівні та дотримані вітчизняними банками. Це свідчить про достатню сталість українських банків на вітчизняному фінансовому ринку, їх стриману та виважену політику в частині кредитування, та дієві методи управління за ризиками.

Також виділяють внутрішні способи мінімізації ризику. Основними серед них є: оцінка кредитоспроможності позичальника, лімітування, нормування, диверсифікація та створення резервів. Лімітування базується на даних попереднього аналізу кредитоспроможності, який є достатньо корисним методом оцінки ризику. Виділяють також і інший спосіб мінімізації кредитного ризику як диверсифікація. Диверсифікація – спосіб мінімізації кредитного ризику на рівні загального портфелю банківських позик. В основі такого управління може лежати розпорошення виданих банком кредитів, згрупованих за певними якісними критеріями – величини, строків, наявності забезпечення, виду позичальників, їх галузевої належності, форми власності, фінансового стану та низки інших,

що загалом дозволяє банку знизити ризик можливих втрат, пов'язаних із кредитною операцією.

Висновки. Кредитні ризики несуть в собі найбільшу небезпеку для комерційних банків у контексті забезпечення та збереження їх фінансової стійкості, тому впровадження нових, більш ефективних методів оцінки, управління, а також, попередження кредитних ризиків має стати пріоритетним напрямком розвитку банківської системи України.

Список використаних джерел:

1. URL: <https://bit.ly/3hIpOAr>
2. URL: <https://bit.ly/3yh9QCP>
3. URL: <https://bit.ly/3omuehl>
4. URL: <https://bit.ly/3fnfsmv>
5. URL: <https://bit.ly/3yidDzO>
6. URL: <https://bit.ly/3wccat2>

Кочорба В.Ю.

*Кандидат економічних наук, доцент
ННІ «Каразінський банківський інститут»
ХНІ імені В.Н. Каразіна*

Товстоко́ра В.А.

*студент
ННІ «Каразінський банківський інститут»
ХНІ імені В.Н. Каразіна*

ПРАВОВА РЕГЛАМЕНТАЦІЯ ТА ВАЖЛИВІСТЬ ПРИСУТНОСТІ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ В БАНКАХ УКРАЇНИ

Актуальність теми. В умовах глобальної фінансової нестабільності в банківському секторі багатьох країн виникли серйозні проблеми, пов'язані зі стійкістю банківської сфери, наданням банківських послуг і кредитуванням реального сектора економіки. Так сталося, що в Україні в період зниження на світовому ринку цін на енергоносії та промислові ресурси, які є джерелом валютних доходів країни, сталась девальвація національної валюти – гривні.

Дослідженням присутності іноземного капіталу на вітчизняному фінансовому ринку займається ряд учених, такі як: А. П. Данькевич, Г.В. Карпенко, Малютіна О. К., Попов В. Ю. та інші.

Метою проведення дослідження є аналіз важливості присутності іноземного капіталу в контексті забезпечення стабільності банківського сектору України.

Постановка проблеми. В умовах, що склалися необхідно вдосконалювати окремі механізми участі іноземного капіталу в кредитних організаціях України. Так, його частка в сукупному статутному капіталі, як показник номінальної присутності нерезидентів, може спотворювати реальні масштаби діяльності зарубіжних інвесторів. Про це дозволяє об'єктивно судити невищезгаданий показник, а величина власних коштів (капіталу), тому що саме до неї прив'язана більшість пруденційних нормативів. Крім того, є показовою частка банків, контрольованих капіталом нерезидентів, в сукупних активах комерційних банків[1].

Правову базу банківського сектору країни складають Конституція України, Закон України «Про Національний банк України», Закон України «Про банки і банківську діяльність», Закон України «Про валюту і валютні операції», Постанова Національного Банку України «Про деякі питання встановлення офіційного курсу гривні до іноземних валют та внесення

зміни до Класифікатора іноземних валют та банківських металів» [2].

У процесі формування законодавчої бази банківського сектора України потрібно враховувати наслідки активного залучення іноземного капіталу і їх вплив на національний банківський сектор, чітко визначити важливі принципи допуску суб'єктів іноземного капіталу в банківський сектор країни і встановити дієві ефективні механізми банківського нагляду за їх діяльністю. В цілому, законодавча база та юридичні нормативи повинні сприяти формуванню здорового конкурентного середовища в банківському секторі. Розвиток міжбанківської конкуренції, яке, в свою чергу, є результатом припливу іноземного капіталу, служить важливим фактором розвитку і зміцнення даного сегмента фінансового ринку.

При вдосконаленні і активізації рівня правового захисту участі іноземного банківського капіталу акцент повинен бути зроблений в сторону розвитку фінансових основ банківської системи, розширення переліку і географії банківських послуг. Взаємодія і спільна діяльність суб'єктів інвестування (інакше кажучи, іноземних банків) повинні будуватися на довірчих відносинах і в рамках законодавчої бази з розрахунком на довгостроковий період. Основні елементи правового регулювання взаємодії суб'єктів інвестування в банківському секторі повинні враховувати міжнародні стандарти щодо організації ведення банківських справ, дотримання критеріїв фінансової стійкості банку, забезпечення диверсифікації кредитного портфеля банків і ефективного використання запозиченого капіталу[3].

Іноземний капітал – це форма капіталу, що знаходиться в русі і вкладається іноземними інвесторами в господарську діяльність країни-реципієнта з метою найбільш ефективного використання капіталу, отримання максимального прибутку. Слід зазначити, що в економічній літературі поки що не існує єдиного визначення категорії «іноземний капітал»[1].

Як відомо, головна мотивація і основний стимулюючий фактор експансії іноземного капіталу на новий ринок, зокрема, в банківський сектор, найбільше пов'язані з отриманням прибутку і формуванням джерел доходу. Тому правові аспекти повинні враховувати інтереси суб'єктів інвестування та, безумовно, забезпечувати фінансову стабільність банківського сектора України шляхом оптимізації вимог законів щодо виходу на банківський ринок суб'єктів іноземного капіталу.

Відповідно до даних Міністерства фінансів України, наразі в Україні існує наступна кількість банків з іноземним капіталом (рис. 1) [4]. Як ми бачимо за 2020 рік кількість банків скоротилась на 2 установи, з них 2 – з іноземним капіталом.

	Кількість діючих банків	З них з іноземним капіталом	У т.ч. зі 100% іноземним капіталом
На 1,01,2020	75	35	23
На 1,02,2020	75	35	23
На 1,03,2020	75	35	23
На 1,04,2020	75	34	23
На 1,05,2020	75	34	23
На 1,06,2020	75	34	23
На 1,07,2020	75	34	23
На 1,08,2020	75	34	23
На 1,09,2020	74	33	21
На 1,10,2020	74	33	22
На 1,11,2020	74	33	22
На 1,12,2020	74	33	23
На 1,01,2021	74	33	23
На 01,02,2021	73	33	23
На 1,03,2021	73	33	23
На 01,04,2021	73	33	23

Рис. 1. Кількість комерційних банків України станом на 2020-2021 р.

Фінансова стабільність визначається: грошовою стабільністю; рівнем зайнятості населення, близьким до нормальної норми зайнятості в економіці; довірою економічних суб'єктів до фінансових установ і ринків; відсутністю відносних коливань цін на реальні чи фінансові активи[5].

Так, оцінка існуючої законодавчої бази щодо регулювання банківського сектора України показує, що в вимогах, пропонує до банківської діяльності, відсутні будь-які обмеження участі іноземного капіталу.

Висновки. Для вдосконалення існуючого законодавства і нормативних актів, що регулюють банківський сектор України, необхідно врахувати наступні моменти:

- правова база та основні механізми банківського сектора в контексті участі в ньому іноземного капіталу повинні всебічно враховувати глобальні економічні виклики;

- ставлення до інвестування іноземного капіталу має будуватися диференційовано, з урахуванням стратегічних цілей, що стоять перед банківським сектором України;

- потрібним є процес здійснення заходів щодо вдосконалення законодавчої бази, що регулює участь іноземного капіталу в банківському секторі України, розгляд вимог стратегічних цілей до правових аспектів даного процесу з урахуванням довгострокової перспективи;

- необхідно забезпечити збалансований розвиток банківського сектора України з врахуванням іноземного фактору і виходячи з впливів

глобальних факторів на стійкість економічної системи держави;

- слід глибоко вивчати міжнародний досвід по формуванню і розвитку законодавчої бази в сфері зовнішнього інвестування в банківський сектор.

Список використаних джерел

1. Верников А.В. Доля иностранного капитала в банковском секторе: вопросы методологии. Деньги и кредит. 2006. № 6. С. 63—71.

2. Сайт Національного Банку України. «Нормативна база». Режим доступу: <https://bank.gov.ua> (дата звернення 12.05.2021).

3. Владичин У. В. Глобалізаційні чинники розвитку іноземного банківництва в Україні. Матеріали першої міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, Львів, 29 березня 2013 р. Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2013. С. 14—15. 0,22 д.а.

4. Міністерство фінансів України. Режим доступу: <https://www.mof.gov.ua/uk> (дата звернення 14.05.2021).

5. Foot M. What is financial stability and how do we get it? // ACI (UK) The Roy Bridge Memorial Lecture. 2003. 3 April. [Electronic resource]. Mode of access: <http://www.fsa.gov.uk/Pages/Library/Communication/Speeches/2003/sp122>.

ШАНСИ І ЗАГРОЗИ ВПРОВАДЖЕННЯ НАКОПИЧУВАЛЬНОГО ОБОВ'ЯЗКОВОГО ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

На сучасному етапі структура пенсійної системи України *de jure* є поєднанням солідарного і накопичувального рівнів, однак *de facto* майже повністю пенсійне забезпечення залежить від солідарної складової. Ще в 2003 р. було прийнято профільний закон, яким встановлено трьох рівневу систему пенсійного забезпечення. Другий рівень за станом на травень 2021 р. ще не запрацював, а роль приватних пенсійних фондів (третього рівня) на фінансовому ринку є маргінальною.

Визначення трьохрівневої пенсійної системи базується на рекомендаціях Світового банку від 1994 р. (*Averting the Old Age Crisis*) з наголосом на розвиток саме другого рівня.

Світовий банк наголошує на важливості впровадження обов'язкового накопичувального пенсійного страхування [1, с. 1-2, 42-44] у фінансових системах ряду країн, однак як стверджує Я. Потерай перехід від солідарної моделі до накопичувальної в обов'язковій пенсійній системі не обов'язково підвищує суспільний добробут [6, с. 282]. Крім того, аналіз міжнародного досвіду щодо систем пенсійного забезпечення свідчить про поступову редукцію, а в багатьох країнах і відмову від впровадженого обов'язкового накопичувального рівня пенсійної системи. Серед країн Центральної і Східної Європи Угорщина першою впровадила і першою відмінила другий рівень обов'язкового накопичувального пенсійного забезпечення. У Польщі в кінці 2013 році було суттєво змінено законодавство щодо функціонування другого рівня пенсійної системи, тобто вкладень у відкриті пенсійні фонди (OFE). По-перше, впроваджено добровільність участі в OFE. По-друге, 51,5% активів кожного учасника OFE (вкладення в державні цінні папери) переведено в державну установу соціального забезпечення (ZUS), надалі вони були обліковані на рахунках учасників в ZUS, який передав ці інструменти до викупу Державному казначейству. По-третє впроваджено, механізм так званого «повзуна», тобто за 10 років перед досягненням пенсійного віку членом OFE розпочинається процес поступового переведення всіх накопичених коштів до ZUS. По-четверте, зменшено максимальний рівень сплат учасників за управління коштами OFE – з 3,5% до 1,75%. Крім того, у 2021 р. Урядом Польщі подано до парламенту законопроект, який повністю ліквідує діяльність відкритих пенсійних фондів, які належать до другого рівня обов'язкового накопичувального пенсійного страхування. Пропонується до реалізації підхід, згідно якого учасники OFE мають два варіанти

вибору: (1) трансфер накопичених коштів до ZUS або (2) трансфер коштів на індивідуальний пенсійний рахунок в інститутах спільного інвестування. Другий варіант також передбачає сплату до бюджету збору у розмірі 15% накопичених коштів.

До ключових недоліків примусового накопичувального рівня пенсійної системи) можна віднести:

1) обов'язковість пенсійних інвестицій виключно у вибрані державою приватні пенсійні фонди і ймовірність незначного приросту інвестицій або й втрат. Наприклад, за період з 29.09.2017 до 30.09.2020 середня дохідність OFE в Польщі була від'ємною – «мінус» 22,86% [3];

2) зростання державного боргу при реалізації відібраними компаніями з управління пенсійними фондами інвестиційної стратегії формування портфелів активів переважно з державних цінних паперів. У Польщі за період 1999–2012 рр. у зв'язку з діяльністю відкритих пенсійних фондів виник додатковий державний борг (рис. 1). А після реформи накопичувальної пенсійної системи Польщі, у 2014 р. відношення відношення державного боргу до ВВП зменшилось на 5,2 процентних пункти [7, с. 113]. У початкові роки функціонування пенсійних фондів в Угорщині більше 80% їх активів складали державні цінні папери [6, с. 169];

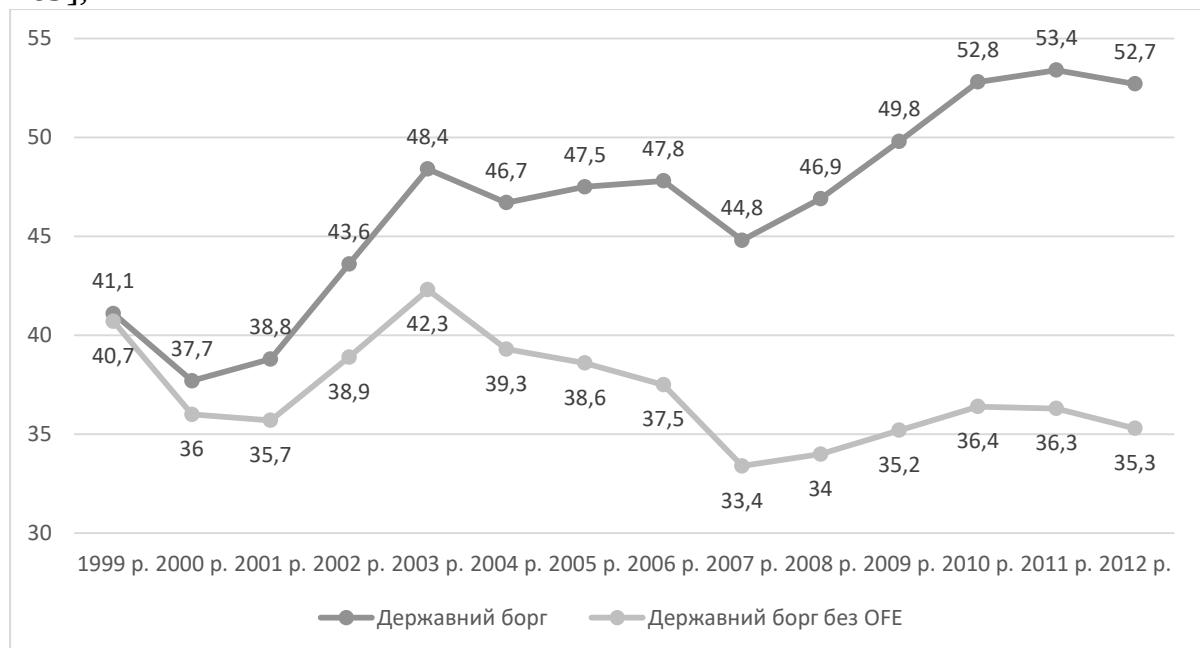


Рис. 1. Динаміка показника відношення державного боргу до ВВП у Польщі [4, с. 18]

3) можливість зловживань при відборі компаній з управління активами для участі у цьому рівні пенсійного забезпечення (найбільш ймовірно в умовах України);

4) високий рівень комісійних платежів за адміністрування та управління активами пенсійних фондів (реалізація переваг олігополістичного характеру системи).

Хоча саме діяльність недержавних пенсійних фондів у межах обов'язкового накопичувального рівня може бути і позитивним чинником у розвитку ринку обігових фінансових інструментів. За даними В. Вишинського на кінець I кварталу 2018 р. OFE в Польщі інвестували в 259 з 428 польських компаній, які котувались на Варшавській фондовій біржі, а вартість цих інвестицій становила 121,7 млрд. злотих; активність OFE на біржі мала чіткий антициклічний характер, впливаючи на стабілізацію цін на ринку пайових інструментів [7, с. 115].

Однак створення другого рівня пенсійного забезпечення не завжди позитивно впливає на розвиток різних складових ринку цінних паперів, зокрема в Казахстані другий рівень впроваджено в 1998 р., в 2002 р. на Казахстанській фондовій біржі 81,4% обороту складали державні цінні папери і тільки 3,1% складали інструменти, емітовані компаніями [5, с. 188], а в 2016 р. частка акцій на біржі становила лише 0,3% [2].

Література

1. Holzmann, R., Hinz, R., Musalem, A., Palacios, R., Robolino, D., Rutkowski, M., Schwarz, A., Sin, Y., & Subbarao, K. (2005). *Old-Age Income Support in the 21st Century. An International Perspective on Pension Systems and Reform*. The International Bank for Reconstruction and Development.
2. KASE. (2017). *Statistics. Volume and structure of the market (comparative data)*. <http://www.kase.kz/en/page/show/statistics>
3. Komisja Nadzoru Finansowego (2020). *Stopy zwrotu OFE za okres od 29.09.2017 r. do 30.09.2020 r.* https://www.knf.gov.pl/?articleId=71082&p_id=18.
4. Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Ministerstwo Finansów (2013). *Bezpieczeństwo dzięki zrównoważeniu. Synteza Przeglądu Funkcjonowania systemu emerytalnego*, http://emerytura.gov.pl/wp-content/uploads/2014/03/20130626_streszczenie.pdf.
5. Oręziak, L. (2014). *OFE. Katastrofa prywatyzacji emerytur w Polsce*. Instytut Wydawniczy Książka i Prasa.
6. Poteraj, J. (2010). *Katalaktyka instytucji finansowych rynku emerytalnego w Polsce w perspektywie efektywności inwestowania*. CeDeWu.PL.
7. Wyszynski, W. (2018). Znaczenie otwartych funduszy emerytalnych dla polskiego rynku finansowego. *Roczniki Ekonomii i Zarządzania*. Tom 10. Nr. 4. S. 109-122.

Майборода А. В.
*к.е.н., викладач кафедри банківського бізнесу
та фінансових технологій
ННІ «Каразінський банківський інститут»
ХНУ імені В.Н. Каразіна*

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА: ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО УПРАВЛІННЯ ЇЇ СИСТЕМОЮ

Значна кількість проблем, з якими стикаються вітчизняні підприємства, наряду залежить від низької безпечності їх діяльності. Так, підприємницька діяльність, яка першочергово пов'язана із достатньо великою кількістю ризиків, постійно стикається із загрозами стабільному її функціонуванню, зменшення негативного впливу яких і покладено на систему фінансової безпеки.

Питання забезпечення та управління фінансовою безпекою та її системою знайшли відображення у доробках таких вітчизняних та закордонних науковців, як Г. М. Азаренкова, О. І. Барановський, І. О. Бланк, О. В. Стащук, К. В. Горячева, О. П. Пластун, Б. І. Пшик, Т. В. Ганущак, В. І. Фучеджи, В. Т. Сусіденко, М.І. Крупка, Т. Г. Васильців, С. М. Фролов. Високо оцінюючи їх внесок у дослідження даної проблематики, варто зазначити, що наразі проблеми управління системою фінансової безпеки залишаються невирішеними і потребують подальших досліджень.

В управлінні будь-яким підприємством «фінансова безпека» розуміється як стан найбільш ефективного використання фінансових ресурсів для реалізації та захищеності фінансових інтересів підприємства в поточному й перспективному періодах від можливих внутрішніх та зовнішніх загроз[1]. Саме тому важливо сформувати таку систему необхідних елементів, інструментів та підсистем, що будуть сприяти досягненню стабільного фінансового стану відповідного підприємства та ефективному управлінню нею.

Нами було виділено декілька підсистем, що мають діяти в структурі даної системи: підсистема інформаційно-аналітичного забезпечення, методичного, нормативно-правового, техніко-технологічного та кадрового забезпечення. Кожна з даних систем виконує певну функцію та сприяє досягненню безпечного та ефективного стану роботи суб'єкта господарювання.

Сучасна підсистема інформаційно-аналітичного забезпечення здійснює збір, обробку статичних та інших даних про підприємство, тим самим оцінюючи ефективність управління на ньому. Постійний моніторинг та діагностика діяльності дає можливість на ранніх етапах

визначити момент настання кризи, а також можливий негативний вплив на підприємство.

Тобто метою даної підсистеми є оцінка рівня загрози та розмірів її впливу на фінансову діяльність підприємства, а також попередження настання криз на підприємстві.

Інша важлива підсистема – нормативно-правового забезпечення. Основне завдання, що ставиться перед нею – розробка нормативного забезпечення стосовно особливостей застосування системи забезпечення фінансової безпеки на підприємстві та відстеження зміни в правовому полі щодо питань побудови ефективного управління фінансовою безпекою суб'єктів господарювання.

Від якості і професійної підготовки спеціалістів, що будуть здійснювати аналіз та управління всіма елементами системи фінансової безпеки, буде в першу чергу залежати рівень її безпечності. Тому ці фахівці мають володіти логічним, аналітичним мисленням, добре розумітися на цифрах та бачити повну картину подій, що відбувається на підприємстві. Саме вони становлять основу міцної підсистеми кадрового забезпечення. А програмне забезпечення, що використовується зазначеними спеціалістами для управління фінансовою безпекою, відносяться до відповідної підсистеми техніко-технологічного забезпечення.

Окрім цього, методичне забезпечення процесу управління системою забезпечення має повністю відповідати вимогам певного підприємства до рівня фінансової безпеки на ньому. Саме тому це є неодмінним етапом для забезпечення високого рівня безпечності підприємства.

В процесі дослідження нами було проаналізовано особливості управління фінансовою безпекою на державних та приватних підприємствах та сформовано перелік типових етапів процесу управління, що представлено на рис.1.

На кожному з етапів відбувається тісна співпраця спеціалістів всіх рівнів та розмірів функціонального навантаження, що здійснюють управління фінансовою безпекою на певному суб'єктів господарювання. Так, сучасна структура відділу фінансової чи фінансово-економічної безпеки формується з таких спеціалістів: спеціаліст з фінансової (фінансово-економічної) безпеки, спеціаліст з інформаційної безпеки, спеціаліст з інвентаризації, спеціаліст з комерційних ризиків та фінансовий аналітик. Звичайно, залежно від розмірів підприємства та сфери його функціонування структура даного відділу може відрізнятися, проте мінімально необхідні працівники для забезпечення та управління фінансовою безпекою – це бухгалтер чи фінансовий аналітик та фахівець з фінансової безпеки.

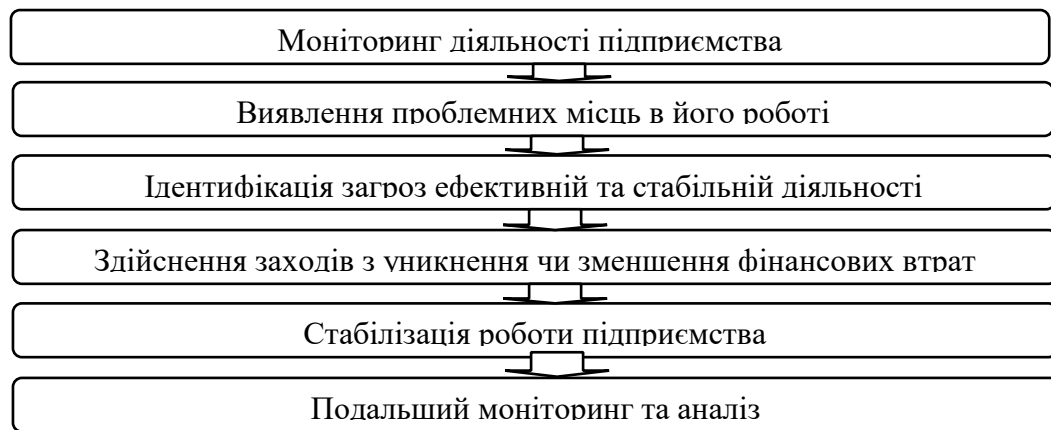


Рис. 1. Типові етапи управління фінансово-економічною безпекою на вітчизняних підприємствах

Зазначені типові етапи управління можуть бути використані на кожному підприємстві без значних змін. Проте залежно від обставин чи стану фінансової безпеки можуть здійснюватися певні коригування та уточнення.

Аналіз особливостей управління системою забезпечення фінансової безпеки на вітчизняних підприємствах свідчить про незначну кількість економічних суб'єктів, які її використовують. Це пояснюється неналежним рівнем підтримки державою даного інструменту забезпечення стабільної діяльності СГД, відсутністю достатнього кадрового, методичного забезпечення та їх наукового супроводу.

Не дивлячись на це, сучасне ефективне управління фінансовою безпекою підприємства та його системою має здійснюватися систематично та за чітким алгоритмом дій, що можна охарактеризувати як процесно-організаційну модель управління фінансовою безпекою підприємства, яка полягає в детальному описі всіх робіт та процесів, здійснення яких сприятиме досягненню високого рівня фінансової безпеки на ньому.

Список використаної літератури

1. Лиса, О. В. Фінансова безпека суб'єктів господарювання в сучасних умовах / О.В. Лиса // Економічний аналіз. – 2016. – Том 26. – № 1. – С. 58-64. – ISSN 1993-0259.
2. Некрасенко Л.А. Складові управління фінансовою безпекою підприємств// [Електронний ресурс]. – С. 162-167. – Режим доступу: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/3.2/162.pdf>
3. Управління фінансовою безпекою економічних суб'єктів [Текст] : навчальний посібник / ДВНЗ “Українська академія банківської справи Національного банку України” ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. С. М. Фролова ; [С. М. Фролов, О. В. Козьменко, А. О. Бойко та ін.]. – Суми : ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2015. – 332 с.

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ: СУТНІСТЬ ТА КОМПОНЕНТИ

Машинобудування є масштабним сектором промисловості України та невід'ємним елементом розвитку економічної індустрії країни. Економічне зростання держави нерозривно пов'язане з машинобудуванням, оскільки воно забезпечує усі ланки народного господарства необхідною матеріально-технічною базою, сприяє розвитку міжгалузевих зв'язків і стимулює науково-технічний прогрес.

В сучасних умовах господарювання перед машинобудівними підприємствами постає необхідність точного визначення основних напрямків розвитку, що забезпечить не тільки збільшення обсягів виробництва продукції, а й створить підґрунтя для довгострокового ефективного їх функціонування у взаємодії з зовнішнім середовищем. Такий підхід вимагає від машинобудівних підприємств забезпечення фінансової безпеки, що є головним елементом при плануванні господарської діяльності та розробці стратегії розвитку.

Мета дослідження полягає у розвитку наукових підходів до визначення поняття «фінансова безпека машинобудівних підприємств».

На сьогодні в наукових працях не існує підходу до визначення поняття «фінансова безпека підприємства». Їх умовно можна поділити на чотири групи:

Так перша група науковців вважає, що фінансова безпека підприємства є основною складовою системи економічної безпеки.

Друга група науковців розглядає фінансову безпеку підприємства як кількісно і якісно детермінований рівень фінансового стану.

Третя група науковців стверджує, що фінансова безпека представляє собою рівень захищеності фінансових інтересів підприємства.

Четверта група науковців розглядає фінансову безпеку як результат управління діяльністю підприємства.

За результатами аналізу 22 підходів науковців до визначення поняття «фінансова безпека підприємства» виділено 7 характерних ознак фінансової безпеки підприємства:

- основна складова системи економічної безпеки;
- кількісно і якісно детермінований рівень фінансового стану;
- сукупність фінансових інструментів, технологій і послуг, які використовує підприємство;
- рівень захищеності фінансових інтересів підприємства;
- здатність протидіяти загрозам внутрішнього та зовнішнього середовища;

- здатність підприємства до фінансового розвитку;
- результат управління господарською діяльністю підприємства.

В межах кожної ознаки виділено ключове слово, тобто компоненту, в межах якої виділено морфологічні параметри.

Для визначення вагомості 23 морфологічних параметрів фінансової безпеки підприємств конструктивним представилося застосування методу аналізу ієрархій (МАІ) – Сааті Т. Л. На наш погляд, він є найдоречнішим серед сучасних методів експертних оцінок, оскільки дозволяє не лише проранжувати морфологічні параметри фінансової безпеки підприємств, а й перевірити пріоритети експертів на узгодженість між собою. Враховуючи те, що згідно МАІ для отримання достовірних результатів опитування кількість експертів не повинна перевищувати 7 ± 2 , в дисертації для здійснення цього процесу залучено 9 провідних фінансових менеджерів машинобудівних підприємств, а саме: ПАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло шахтаря», ПАТ «Харківський машинобудівний завод «ПЛІНФА», ПАТ «Куп'янський машинобудівний завод», ПАТ «Дрогобицький машинобудівний завод», ПАТ «Дружківський машинобудівний завод», ПАТ «Одеський машинобудівний завод», ПАТ «Бориславський машинобудівний завод», ПАТ «Радомишльський машинобудівний завод», ПАТ «Гребінківський машинобудівний завод».

За результатами опитування експертів до вагомості морфологічних параметрів фінансової безпеки та результати перевірки пріоритетів експертів на узгодженість між собою встановлено, що на сьогодні серед 23 морфологічних параметрів фінансової безпеки для машинобудівних підприємств найвагомішими є такі:

- основний елемент системи економічної безпеки;
- кількісно і якісно детермінований рівень фінансового стану, який забезпечує стабільну захищеність пріоритетних, збалансований, фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього та внутрішнього характеру;
- збалансованість і якість сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг економічної системи;
- ступінь захищеності фінансових інтересів, достатній рівень задоволення фінансових потреб та суб'єктів зовнішнього середовища; високий професіоналізм і кваліфікація фінансових менеджерів та виконавців функцій контролю діяльності;
- діяльність із управління ризиками, захист інтересів під зовнішніх та внутрішніх загроз;
- забезпечення стабільного розвитку та росту власного капіталу в поточному та стратегічній перспективах;
- результат політики до забезпечення належного рівня фінансової безпеки.

Відношення узгодженості пріоритетів експертів до морфологічних параметрів фінансової безпеки машинобудівних підприємств в межах кожної компоненти знаходяться в нормативному інтервалі від 0 до 0,1. Це підтверджує об'єктивність та обґрунтованість одержаних результатів.

У зв'язку з цим, вважаємо, що фінансова безпека машинобудівних підприємств України представляє собою результат якісного управління процесом трансформації капіталу (джерел фінансування господарської діяльності) в економічні блага (матеріальні ресурси – готову продукцію – грошові кошти), який визначається кількісно-якісним рівнем фінансового стану.

На рис. 1 представлено ієрархічну модель компонентів фінансової безпеки машинобудівних підприємств.

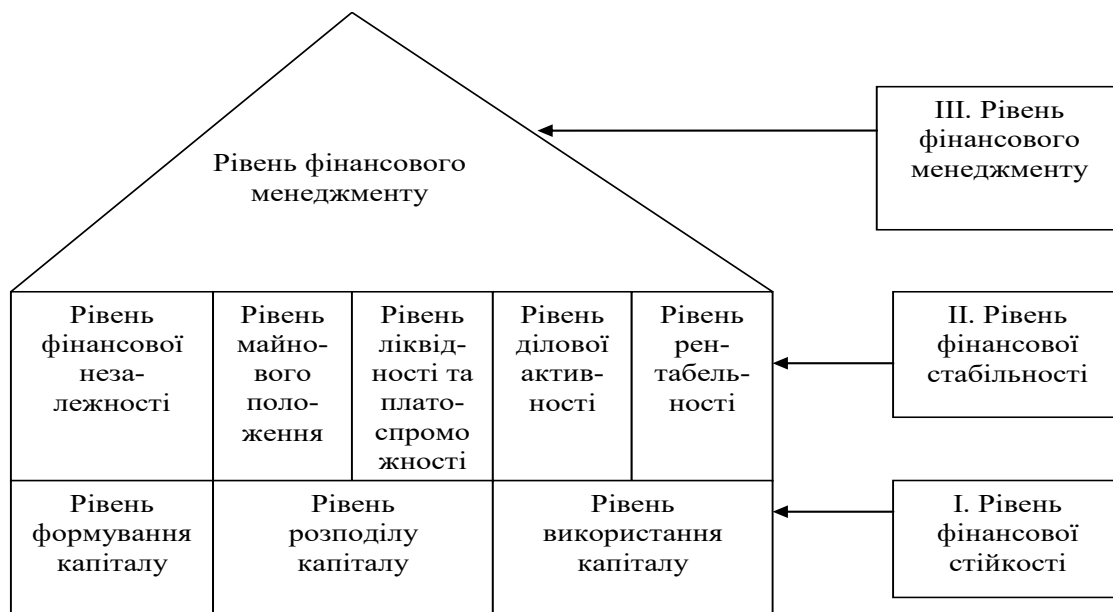


Рис. 1. Ієрархічна модель компонентів фінансової безпеки машинобудівних підприємств

Джерело: власна розробка

Сучасна економіка характеризується динамічним розвитком, який потребує від машинобудівних підприємств активного пошуку необхідних для здійснення господарської діяльності ресурсів, швидкого ухвалення рішень, уникнення конфліктів із контрагентами та одночасного задоволення власних фінансових інтересів. У зв'язку з цим, актуальним представляється визначення фінансових інтересів машинобудівних підприємств, а також їхнього ближнього та дальнього оточень, тобто стейкхолдерів. Це дозволить виявити важливі фінансові цінності, визначальні фінансові потреби, реалізація яких гарантує забезпечення фінансової безпеки, підвищення ефективності господарської діяльності та опанування фінансового розвитку.

Список використаної літератури

1. Удосконалення фінансового менеджменту підприємства: монографія / авт. кол.; за ред. д-ра екон. наук, проф. Г. М. Азаренкової. Харків: ФОП Здоровий Я.А., 2016. 254 с. С. 194-207.

РОЛЬ ФІНАНСОВИХ ІНСТИТУТІВ ТА ІНСТРУМЕНТІВ У ВІДНОВЛЕННІ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Економічна криза, викликана пандемією COVID-19, уже очевидно залишить глибокі й стратегічні наслідки в світі. Ерозія людського капіталу через тривалий високий рівень безробіття і закриття шкіл, руйнування вартості в результаті банкрутств та обмеження майбутньої податково-бюджетної політики через підвищений рівень державного боргу очолюють перелік викликів. При цьому країни та групи населення, які і без того були бідними й вразливими, зіткнуться з найбільшими проблемами.

Оперативне реагування вищих політичних керівників у 2020-2021 рр., в першу чергу серед країн Групи двадцяти (G20) з розвинутою економікою і країнами, що розвиваються – посприяло заходам, які знизили напругу, а також вплив фінансово-економічної кризи після COVID-19, ніж той, який спостерігався раніше (2009 р.). З початку поширення епідемії країни «Групи двадцяти» надали приблизно 11 трильйонів доларів США на необхідні соціальні виплати окремим особам, сім'ям, а також приватному бізнесу й в цілому системі охорони здоров'я. Відзначимо, що по більшості країн світу, на даний час, очікується поступове зниження бюджетних виплат, низка соціальних і фіскальних пільг скоротиться, особливо це стосується грошових переказів домашнім господарствам, відстрочених податкових платежів, тимчасових позик приватному бізнесу. Наведені стимули, або закінчились, або повинні закінчитися наприкінці III кв. 2021 р.

При умові, якщо торгово-економічна діяльність відновиться і буде розвиватися, як очікувалося, нестачі в економічних проблемах не буде. Більшість секторів економіки працюють значно нижче своїх можливостей, що обмежує перспективи виживання компаній і, як наслідок, зайнятість і кредитні результати під питанням. В результаті короткострокові перспективи залишаються тривожними, особливо для позичальників з нижньою межею кредитної шкали або в уразливих галузях. Проте, ситуація у фінансово-борговому стимулюванні в розвинених країнах світу більш контрольована, тому великомасштабна боргова криза не так імовірна [1].

Відзначимо, що такі фінансові інститути, як банки вступили в пандемію на відносно міцній основі, з достатнім запасом капіталу і ліквідності, а також з низькими обсягами прострочених кредитів. Більшість з них зможе підтримувати необхідний коефіцієнт достатності

капіталу навіть у разі погіршення ситуації. Однак у міру відновлення активності банкам буде потрібно відновити капітал для забезпечення середньострокової фінансової стабільності. Держави в особі урядів і центральних банків мають не втратити контроль за ринковими і більш інституційно слабшими органами влади на випадок, якщо пандемія COVID-19 завдяки довготривалому процесу вакцинування буде значно триваліший період часу впливати на спад і стагнацію в світовій економіці. Існує велика ймовірність слабого економічного відновлення і державним органам влади потрібно вибудувати стратегії з різними сценаріями подій. Політика і економіка в сучасному світі взаємопов'язані, тому економічні проблеми посилюватимуть політичну турбулентність. Тільки структурні реформи, націлені на оптимізацію, саморозвиток, більшу самодостатність й ефективність формуватимуть поступове відновлення, з подальшим стійким та інклюзивним зростанням в майбутньому періоді [2].

Передчасне припинення підтримки завдають додаткової шкоди засобам для існування і підвищить ймовірність широкомасштабних банкрутств, що, в свою чергу, може поставити під загрозу відновлення. При такому сценарії наслідки від кризи, ймовірно, стануть набагато серйознішими і болючішими для людства. Тому, по можливості, економікам країн світу слід протистояти занадто ранньому посиленню податково-бюджетної політики і замість цього забезпечувати безперервну підтримку охорони здоров'я, фізичних осіб і компаній. В країнах, обмежених у можливості витрачати, зміна пріоритетів витрат може бути виправдана захистом найбільш вразливих груп. Фінансування цих сфер стає значною безпековою складовою функціонування сучасного суспільства і бізнесу.

Крім того, є необхідність орієнтувати політику на нову реальність й підвищувати стійкість ринкових і державних інститутів. Наприклад, впроваджувати заходи, що заохочують інвестиції і наймання у сектори, які розширюються і надають безробітним можливості для перепідготовки та навчання, це посилить відновлення і зробить його більш стійким. Інвестиції, спрямовані на декарбонізацію, можуть не тільки підняти зайнятість в найближчому майбутньому, але й підвищити стійкість в майбутньому. У зв'язку з цим шлях до відновлення економічного зростання і докризових соціальних стандартів життя населення під великим питанням [3].

Криза, пов'язана з пандемією COVID-19 у 2020-2021 рр. діє на економіки різних країн світу неоднаково. Так, країни з ринком, що формується і країни, що розвиваються, до яких належить і Україна відчувають більш значні проблеми від цієї кризи. Це пов'язано з інституційною неспроможністю і недосконалістю, а також обмеженістю ефективних інструментів для боротьби з кризовими явищами. Фінансові інститути є набагато слабкіші і нерозвиненіші, їх фінансові можливості є

дуже незначні в порівнянні з країнами G7 або G20. Так, країни з ринком, що формується і країни, що розвиваються стабільно росли за два десятиліття до пандемії COVID-19; це дозволило добитися в більшості з них успіхів у зниженні рівня бідності та тривалості життя. Але криза пандемії в світі станом на 2020-2021 рр. ставить під загрозу більшу частину цього прогресу, одночасно збільшуючи розрив між багатими і бідними країнами світу.

Після значного впливу від пандемії COVID-19 по економічній активності в країнах світу з ринковою економікою, їх економіка має скоротитися приблизно на 3,3% в 2020 році. На відміну від попередньої кризи, в 2020 році більшість центральних банків на ринках, що розвиваються відреагували швидко та більш ефективно, надавши різноманітні заходи підтримки і стимулювання бізнес-активності. Вони зробили це за допомогою різних інструментів політики й в значній мірі допомогли стабілізувати свої ринки, зберігши їх функціонування.

Крім того, майже всі центральні банки країн світу, що розвиваються знизили ставки, більшість з них здійснювало інтервенції на валютних ринках, і близько половини з них знизили резервні вимоги для банків, які забезпечували ліквідність фінансової системи і полегшили умови кредитування. Близько 20 центральних банків країн з ринком, що формується вперше запустили кількісне пом'якшення – формально відоме як програми викупу активів – шляхом покупки державного і приватного боргу, щоб зняти стрес в економіці та допомогти ринкам функціонувати. Аналіз показує, що ці програми викупу активів в цілому довели свою ефективність, в тому числі за рахунок допомоги в стабілізації місцевих фінансових ринків.

Після майже 6-12 місяців застосування кількісного пом'якшення в 2020 р. результати доводять, що ці програми підтримання ліквідності й стимулювання інвестиційно-кредитної діяльності надали позитивний вплив на місцеві фінансові ринки. Необхідно відзначити, що це мало місце навіть з урахуванням зниження облікової ставки, додаткових великомасштабних покупок активів Федеральною резервною системою і значного відновлення глобального апетиту до ризику. Зокрема, викуп активів центральними банками країн з ринком, що формується сприяла зниженню прибутковості державних облігацій, які не впливали при цьому суттєво на знецінення місцевих валют. Вони також поступово допомогли знизити стрес місцевого фінансово-інвестиційного ринку.

Позитивний досвід викупу активів може спонукати центральні банки більшого числа країн з ринками, що формуються розглядати нетрадиційну грошово-кредитну політику як ключову частину свого політичного інструментарію, особливо коли простір для традиційної політики обмежений. Купівля активів може бути придатною політикою для деяких центральних банків в залежності від ринкових умов, з якими вони

стикаються, і їх здатності успішно реалізувати фінансову політику, досягаючи відповідних цілей (соціальних, макроекономічних, інвестиційних, фінансових тощо).

В цілому програми викупу активів на ринках, що розвиваються можуть бути корисними, але необхідна подальша оцінка по мірі появи нових даних про їх ефективність, особливо якщо ці викупи продовжаться. Існуючий кризовий стан у світовій економіці і торгівлі дає можливість засвоїти декілька уроків: купівля активів виявляється більш ефективним кроком, коли використовується спільно з іншими інструментами більш широкого пакету макроекономічної допомоги. Довіра між населенням і державними інститутами формуються завдяки чітким комунікаціям і прозорим умовам фінансової підтримки; особливо в країнах, які розвиваються з несформованими, або не дуже ефективними інституційними структурами. В значній мірі програми викупу активів мають бути обмежені за часом і масштабами та повинні бути пов'язані з чіткими цілями. Крім того, викупи активів доцільно здійснювати переважно на вторинних ринках, тому що викуп на первинному ринку або за цінами, нижчими від ринкових можуть вплинути на процес довіри між населенням та державними інститутами, а також на процес визначення справедливої ціни облігацій. Кількісне пом'якшення на первинному ринку може викликати побоювання з приводу того, що центральні банки пожертвують своєю встановленою метою щодо стабільності цін для фінансування програми уряду (фіскальне домінування). В подальшому це суттєво може вплинути на появу неконтрольованих інфляційних процесів, які мають бути враховані [4].

Україні також необхідно шукати свій оптимальний шлях соціально-економічного розвитку й намагатись під час пандемії знижувати управлінський хаос і неузгодженості в державних органах влади. Надважливим, на наш погляд, є формування й реалізація комплексної стратегії захисту від пандемії COVID-19 медичної сфери, населення і бізнес-структур, особливо тих категорій населення і бізнес-структур, які більше всього на це потребують. Як показує світовий досвід – фінансові інститути та інструменти є одними з ключових антикризових механізмів, що необхідно активно використовувати для подолання існуючих викликів. На думку автора, керівництву держави необхідно в першу чергу забезпечити захищеними статтями фінансування протоколи якісного і швидкого медичного обслуговування для зниження впливу пандемії COVID-19 на українське суспільство. Також потребують фінансування превентивні заходи збереження здоров'я людей і першочергові послуги системи охорони здоров'я під час пандемії. Крім того, з провідних інструментів фінансово-економічної безпеки мають бути використані наступні заходи:

- 1) активізація фіскально-монетарного та фінансово-інвестиційного механізму стимулювання попиту у населення й бізнес-структур, а також підтримка достатньої ліквідності в банках і в компаніях;
- 2) подальше зниження облікової ставки НБУ;
- 3) своєчасні валютні інтервенції;
- 4) перегляд і покращення резервних норм для банків і страхових організацій;
- 5) надання більш широких можливостей проводити репо операції з цінними паперами;
- 6) впровадження програми надання пропозицій і викупу державних облігацій для підтримки і поглиблення вітчизняного фінансового ринку;
- 7) надання боргових відстрочок або компенсаційних механізмів для найбільш постраждалих сфер діяльності (пасажирські перевезення, туризм, ресторанно-готельний бізнес, сфера обслуговування і розваг тощо);
- 8) впровадження цільових програм перепідготовки безробітних під перспективні сфери діяльності (програмування і обслуговування ІТ-сфери, декарбонізоване виробництво, фармацевтика, робототехніка, біотехнологічне виробництво, вирощування екологічно чистої та унікальної продукції тощо);
- 9) надання відстрочки по податковим зобов'язанням для найбільш постраждалих сфер діяльності;
- 10) впровадження державних програм підтримки і супроводження експорту несировинного бізнесу /активізація торгово-економічних представництв при посольствах, допомога в логістиці, страхуванні та ін./[5;6].

Список літератури:

1. Terry Chan, Alexandra Dimitrijevic A Debt Crisis Is Not Imminent / Project Syndicate / 27 October 2020 / URL: <https://www.project-syndicate.org/commentary/covid19-debt-crisis-unlikely-says-s-p-ratings-by-terry-chan-and-alexandra-dimitrijevic-2020-10>
2. International Monetary Fund, 2020, Official site. URL: <https://www.imf.org/en/Topics/imf-and-covid19>
3. Oya Celasun, Lone Christiansen, Margaux MacDonald The Crisis is Not Over, Keep Spending (Wisely) / International Monetary Fund / Global economy / November 2, 2020 / URL: <https://blogs.imf.org/2020/11/02/the-crisis-is-not-over-keep-spending-wisely/>
4. Dimitris Drakopoulos, Rohit Goel, Fabio Natalucci, Evan Papageorgiou Emerging and Frontier Markets: Policy Tools in Times of Financial Stress / / International Monetary Fund / Global economy / October 23, 2020 / URL: <https://blogs.imf.org/2020/10/23/emerging-and-frontier-markets-policy-tools-in-times-of-financial-stress/>

5. Редзюк Е.В. Особенности и последствия кризисных явлений пандемии COVID-19 на мировую экономическую активность / ЭКОНОМИКА XXI ВЕК. Международный журнал. – Тбилисский Государственный Университет им. Иванэ Джавахишвили / Институт Экономики им. Паата Гугушвили: Тбилиси. 3-4.07.2020. – С.102-108

6. Редзюк Є.В. Відновлення у другу хвилю / газета «Дзеркало тижня» / Рубрика: Макрорівень / 14.11.2020 р. / URL: <https://zn.ua/ukr/macrolevel/vidnovlennja-u-druhu-khvilju.html>

РОЛЬ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ ЗА УЧАСТЮ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ В БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

Глобалізаційні процеси у світовій економіці не минули і фінансово-кредитну систему України. Саме банківська система однією з перших переживає процес прискорення інтеграції шляхом розширення присутності в ній іноземного капіталу. Позитивним результатом присутності банків з іноземним капіталом у банківській системі України є сприяння залученню іноземних інвестицій та розширенню ресурсної бази соціально-економічного розвитку. Водночас існують досить серйозні фінансові та економічні ризики швидкого зростання частки іноземного банківського капіталу, пов'язані з можливою втратою суверенітету в сфері грошово-кредитної політики, можливим посиленням нестабільності, несподіваними коливаннями ліквідності банків, спекулятивними змінами попиту та пропозиції на грошово-кредитному ринку, можливим впливом фінансових ресурсів [1].

У процесі інтеграції вітчизняної банківської системи в європейський економічний простір з 2008 по 2011 роки активно збільшується кількість іноземних банків в Україні, тобто зростає частка іноземних інвесторів у капіталі українських банків. Як бачимо з табл. 1, кількість банків, що мають у статутному капіталі іноземного інвестора, була максимальною станом на 01.01.2011 р., коли на ринку функціонувало 55 банків за участю іноземного капіталу, в тому числі 23 із них – із 100% іноземним капіталом, що становить 13% від загальної кількості банків.

Таблиця 1

Кількість комерційних банків в Україні з 2008 по 2021 рр. [2]

Період/дата	Кількість діючих банків	З них з іноземним капіталом	У т.ч. зі 100% іноземним капіталом
на 1.01.2008	175	47	17
на 1.01.2009	184	53	17
на 1.01.2010	182	51	18
на 1.01.2011	176	55	20
на 1.01.2012	176	53	22
на 1.01.2013	176	53	22
на 1.01.2014	180	49	19

на 1.01.2015	163	51	19
на 1.01.2016	117	41	17
на 1.01.2017	96	38	17
на 1.01.2018	82	38	18
на 1.01.2019	77	37	23
на 1.01.2020	75	35	23
на 1.01.2021	74	33	23

Як бачимо, в Україні спостерігається тенденція до скорочення кількості банківських установ вітчизняних власників, причому, банки з іноземним капіталом (в т.ч. з 100% іноземним капіталом) демонструють незначні зміни у кількості (табл. 1).

Банки і з 100 % іноземним капіталом виявилися чутливими до внутрішніх змін в Україні: номінально їх кількість залишилася незмінною у 2018 р. (18 банків) порівняно з 2008 р. (17 банків), проте, важливо, що зміни все таки відбувалися: впродовж 2010-2013 рр. їх кількість поступово зростала аж до 22 одиниць на початок 2012 р. та 2013 р., в той час як, починаючи з 2014 р. – скорочувалася.

Впродовж 2018-2019 рр. їх кількість поступово зростала аж до 23 одиниць на початок 2020 р.

Можна стверджувати, що в Україні майже кожен другий банк з іноземним капіталом, а кожен третій – зі стовідсотковим.

У процесі інтеграції вітчизняної банківської системи в європейський економічний простір активно збільшується не тільки кількість іноземних банків в Україні, а й зростає частка іноземних інвесторів у капіталі українських банків. Традиційним показником, який характеризує участь іноземного капіталу в банківській системі країни, є наявність у статутному капіталі банку частки, яка належить нерезиденту, табл. 2.

Таблиця 2

Частка іноземного капіталу в статутному капіталі банківської системи України у 2005-2019 роках [3]

Показник	Роки / станом на початок року							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %	9,6	19,5	27,6	35,0	36,7	35,8	40,6	41,9
Показник	Роки / станом на початок року							
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %	39,5	34	32,5	43,3	54,7	34,46	30,03	30,62

Динаміка частки іноземного капіталу є досить неоднозначною. Інформація, наведена в табл. 2, дає підстави стверджувати, що позиції іноземних банків у банківському секторі України посилюються – зростання іноземного капіталу в банківській системі України свідчить

про його значний вплив на банківський сектор в цілому та економіку України загалом.

З 2005 р. ми можемо спостерігати активну експансію іноземного капіталу у вітчизняну банківську систему. Основною з форм проникнення іноземного капіталу були угоди з купівлі українських банків міжнародними фінансовими корпораціями. Частка іноземного капіталу мала зростаючий тренд з 2005 по 2012 роки.

За даними таблиці 2 частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків протягом 2011 року перевищила порогове значення у 40 %, створюючи таким чином небезпеку для банківського сектора.

За даними Національного банку України (таблиця 2), частка іноземного капіталу в банківській системі України за останні роки постійно змінювалася і станом 01.01.2017 становила 54,7%, що є найбільшим показником за останні 15 років, що було пов'язано з докапіталізацією материнськими банками українських відділень.

Отже, банкам з іноземним капіталом належить суттєва частка в банківській сфері України. В Україні спостерігається тенденція до скорочення кількості банківських установ вітчизняних власників, причому, банки з іноземним капіталом демонструють незначні зміни у кількості. Частка присутності іноземного капіталу в статутному фонді платоспроможних банків станом на початок 2017 р. складала 54,7 % (максимальний рівень), проте протягом наступних років скоротилась до 30,62% станом на 01.01.2020 року, що менше порогового значення у 40 %, при якому створюється небезпека для банківського сектора.

Список літератури

1. Довгань, Ж. М. Позитивні та негативні наслідки впливу іноземного капіталу на стійкість банківської системи України. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2011. Вип. 1 (10), ч. 2. С. 38-43.
2. Офіційний сайт Мінфіну. Кількість банків в Україні (2008-2021)
URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/banks/stat/count/>
3. Офіційний сайт НБУ. Дані наглядової статистики. Балансові звіти банків. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#2>

МОТИВИ КОНСОЛІДАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ

Розвиток економіки сьогодні знаходить своє вираження в процесах її глобалізації, диверсифікації, технологічному прогресі, лібералізації ринків та ін. Кожен із зазначених факторів зокрема та в поєднанні з іншими зумовлює необхідність перегляду можливостей реального використання банками як внутрішнього, так і зовнішнього потенціалу задля забезпечення необхідного рівня зростання та конкурентоспроможності на фінансовому ринку.

Сучасний період розвитку банківського бізнесу характеризується стрімким збільшення інтеграційних процесів банківських установ. Для повноцінної характеристики процесів консолідації банків доцільно розглянути сформовані в економічній науці теорії, що прямо чи опосередковано спрямовані на дослідження інтеграційних процесів у банківському секторі й пояснюють в певній мірі їх ефективність і результативність.

Враховуючи те, що функціонування банків відбувається в умовах мінливого ринкового середовища, банкам буває досить важко підтримувати високий рівень конкурентоспроможності та фінансової стійкості на основі однієї і тієї ж моделі бізнесу, дотримуватись економічних нормативів діяльності. Відтак, консолідація у формі злиття і поглинання здатна суттєво покращити бізнес-процеси, підвищити рівень менеджменту, конкурентоспроможності, адекватності власного капіталу для новоствореному банку. Консолідація є однією з найбільш популярних стратегій зростання банків. Мотивом консолідаційних процесів найчастіше виступає прагнення банків-учасників до підвищення якості управління, збільшення економічної ефективності функціонування банків, мінімізація ризиків, експансія на нові ринки та інше.

Однією з найбільш повною класифікацією мотиваційних теорій консолідації вважається запропонована Тротвайном Ф., де вчений виділяє сім мотиваційних теорій придбання компаній, які класифіковані за такими ознаками: можливостей визначення раціональних мотивів, а саме:

- придбання як раціональний вибір - теорія ефективності (синергії), теорія монополії, теорія рейдерства, теорія оцінки і теорія створення імперії;
- придбання як результат бюрократичних процедур – процесна теорія;

- придбання компанії як макроекономічний феномен – теорія економічних хвиль [1].

Незважаючи на значну численність мотиваційних теорій злиття і поглинання, ми вважаємо за доцільне виділити три концептуальні підходи щодо пояснення інтеграційних процесів у банківському секторі: VBM-теорії, агентські теорії й теорії зумовленості рішень. В основі такого поділу лежить мотивація менеджменту банку-покупця, який приймає рішення про здійснення злиття чи поглинання. Зауважимо, що пропонується саме типологія, а не класифікація мотиваційних теорій, оскільки такий поділ не є жорстким і деякі теорії можуть бути одночасно віднесені до декількох груп.

Згідно сформованої в зарубіжній і вітчизняній економічній літературі традиції, причини та мотиви консолідаційних процесів ототожнюються, що термінологічно є невірним й суперечить економічній природі інтеграційних процесів. Природа та економічний зміст консолідації банків більш в повній мірі розкривається на основі виявлення причин, які зумовили ці інтеграційні процеси. В основі консолідації банків лежать інтереси власників та рівень їх добробуту. Цілком логічно, що сутністю та першопричиною досліджуваних процесів є забезпечення добробуту власникам і акціонерам банків, що повинно передбачати не лише підвищення його рівня, а й будь-які дії, спрямовані на вибір оптимальної альтернативи в конкретній ситуації (позитивний вплив). Відтак, мова йде не лише про збереження поточного рівня добробуту акціонерів і власників банку, а й про його зниження, якщо в конкретній ситуації існує вибір лише з тих альтернатив, які призведуть до зниження рівня добробуту.

На нашу думку, головною причиною консолідаційних процесів у банківському секторі є конкурентне середовище функціонування банків, більш точніше – зміни, які воно вносить у технології, організацію надання банківських послуг тощо. Консолідація є формою реорганізації банків і концентрації банківського капіталу, які притаманні корпоративному бізнесу. Тому, дійсними причинами консолідації банків слід вважати реорганізацію банківського бізнесу та зміну характеру конкуренції на ринку банківських послуг, які є взаємопов'язаними та взаємозумовленими. Цілком очевидно, що одночасно з реорганізацією банків змінюється й конкурентне середовище їх функціонування. На зміну вільній конкуренції значної кількості дрібних банків приходить недосконала конкуренція обмеженої кількості банків. Недосконалість банківської конкуренції виявляється в складному переплетенні процесів монополізації та інтеграції бізнесу. В такому середовищі найбільш успішними можуть бути тільки великі банки, які володіють, на відміну від інших банківських установ, стратегіями реорганізації на основі консолідації.

Питання мотивації процесів консолідації слід розглядати з позиції стратегії зростання банків, оскільки консолідація не може бути самоціллю

банків, вона є однією з умов ефективного зростання банківського бізнесу, а її мотиви повинні бути одночасно й цілями даного зростання. Виходячи з такої позиції доцільним, на нашу думку, є виокремлення двох груп мотивів консолідації банків: стратегічних і функціональних. Стратегічні мотиви інтеграційних процесів банків зумовлені постійним їхнім пошуком більш сильних стратегічних позицій і включають в себе:

- підвищення рівня конкурентоспроможності та ринкової вартості бізнесу;
- досягнення та зміцнення фінансової стійкості;
- перехід до новітніх форм бізнес-моделей та інноваційних банківських продуктів.

Переважає більшість ініціаторів консолідації керуються логікою укрупнення банківського бізнесу в силу того, що більш потужний банк має значно більше шансів на успіх у конкурентній боротьбі на фінансовому ринку. Досягнення для цього конкурентних переваг банківських послуг вимагає технічного оновлення процесу їх надання клієнтам, нарощення капіталізації банку та високопрофесійного ефективного управління. У великих банків значно більше є можливостей для зниження витрат, залучення необхідних фінансових ресурсів і підвищення своєї здатності до «виживання» в ринкових умовах. Крім того, укрупнення банківського бізнесу збільшує фінансові потоки та підвищує фінансову незалежність, збільшує обсяги власного капіталу та полегшує виконання банком встановлених економічних нормативів.

Узагальнюючи вищевикладене варто відзначити, що для прийняття ефективних управлінських рішень щодо консолідації банку необхідними є чітко сформовані та усвідомлені мотиви, які базуються на врахуванні ступеня проблемності поточної ситуації банку на ринку. Характер прояву таких мотивів повинен бути спрямований на вибір найбільш вигідної форми консолідації, як для банка-ініціатора, так і для банка-цілі такої угоди за наявних цільових альтернатив розвитку.

Список використаних джерел

1. Trautwein F. Merger Motives and Merger Prescriptions. *Strategic Management Journal*, 1990, vol. 11, no.4, pp.283-295.
2. Иванов А.Е. Типология мотивационных теорий слияния и поглощений. *Финансы и кредит*. 2016. №25. С. 43-51.

Томарович Тетяна Віталіївна
PhD здобувач, Університет Банківської справи;
e-mail: tomarovitch@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-9984-0987

Азаренкова Галина Михайлівна
д.е.н., професор, завідувач кафедри Банківського бізнесу
та фінансових технологій Навчально-науковий інститут
«Каразінський банківський інститут»
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна;
e-mail: g.m.azarenkova@karazin.ua; ORCID ID: 0000-0003-0101-2989

АДАПТАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ В ПОСТКОВІДНИХ УМОВАХ: ПОШУК НОВИХ НАПРЯМКІВ

Анотація. У роботі визначено роль адаптації діяльності банків України в постковідних умовах, запропоновані альтернативи пошуків нових напрямків діяльності банків України, указано рекомендації для підтримки банківського сектору України, враховуючи карантинні умови в 2020-2021рр.. Нові хвилі пандемії та штами коронавірусу змусили країни вчергове повертатися до посилення карантинних обмежень у I кварталі 2021 року. Попри часткову адаптацію бізнесу до нових умов, це сповільнює відновлення ділової активності. Низький темп вакцинації в Україні створює додатковий ризик майбутніх економічних втрат за одночасного посилення інфляційного тиску в умовах відновлення глобальної економіки

Ключові слова: банк, фінансові потоки банку, фінансова стійкість банку, стрес-тестування, ризик-менеджмент банку.

Вступ. Дослідження сучасних тенденцій діяльності банків України в постковідних умовах зумовлено необхідністю адаптації банків до нових умов діяльності, враховуючи карантинні заходи та ситуацію в сферах виробництва та надання послуг. Економічна ситуація свідчить про поступове відновлення ділової активності в результаті адаптації економічних суб'єктів до карантинних обмежень. Водночас збереження високого рівня невизначеності у майбутньому продовжує стримувати інвестиційний попит.

Аналіз досліджень та постановка завдання. Різні аспекти процесів адаптації вивчало чимало вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема: Г. Ханалієв [1], С. Кудлаєнко [2], Г. Хемел, К. Прахалад, Г. Томас, Д. О'Нил, І. Адієс, К. Мейєр, Д. Стен, Є. Галушко, О. Дімов, О. Кавтиш, І. Сірік, Н. Янченко та ін.

Г.І. Ханалієв визначає, що адаптація – це є механізмом економічних і соціальних регулювань, що дає змогу системі зберігати (змінювати) напрямок і темп розвитку незалежно від зовнішніх чинників [1].

С.В. Кудлаєнко вважає, що економічний механізм адаптації до

кризових умов – це сукупність економічних засобів (способів, методів, важелів, нормативів, показників), застосування яких сприяє досягненню цілей підприємства в умовах кризи, шляхом адаптації внутрішнього середовища підприємства (фінансової, виробничої, організаційної, управлінської сфер) [2].

Мета даної роботи полягає у розгляді питань пов'язаних з адаптацією банківської діяльності в Україні в сучасних умовах невизначеності.

Об'єктом дослідження є банківська діяльність в Україні.

Предметом дослідження є теоретико-методологічні та прикладні засади адаптації банківської діяльності в Україні в сучасних умовах розвитку вітчизняної економіки.

Результати дослідження. Банківський сектор є основним постачальником ресурсів до реального сектору економіки. Фінансові посередники виконують його основні функції: акумулювання тимчасово вільних грошових ресурсів, їх трансформацію та надання кредитів суб'єктам господарювання.

Банківський ринок України перебуває в стані постійного оновлення, має надзвичайно рухливу структуру, чутливу до впливу внутрішніх та зовнішніх чинників. В період з квітня 2020 року на діяльність банків впливають ще й наслідки карантинних обмежень, зумовлених пандемією COVID-19.

Основні тенденції про роботу банків і фінансових ринків в умовах карантину в 2020-2021рр.:

- зменшення частоти відвідування відділень банків без нагальної потреби, зменшення черг, збільшення відсотку оплат онлайн та через сервіси для обслуговування. Тенденція до зниження тарифів на дистанційні сервіси;

- підтримка плаваючого валютного курсу, нормальної монетарної та бюджетної політики, які дають змогу підтримувати низьку інфляцію;

- банки стабільно працюють і надають послуги клієнтам, запас ліквідності – понад 200 млрд грн.;

- НБУ не вводить жодних обмежень на роботу банків (видача коштів з депозитів, надання кредитів, обмін валюти);

- відтермінування стрес-тестування, впровадження буферів капіталу, скасування виїзних перевірок;

- Верховна Рада підтримала ініціативу Національного банку та заборонила банкам нараховувати штрафи та пені за прострочення споживчого кредиту у період з 1 березня по 30 квітня 2020 року. Але кредити і проценти не скасовуються.

- діалог з позичальниками про реструктуризацію кредитів, якщо ті сьогодні не готові обслуговувати їх в повній мірі [3].

В таких умовах банки змушені переглядати свої кредитні стратегії в більш консервативний бік, з акцентом на утримання прийняттого рівня якості портфелів, щоб після завершення карантину відновити обсяги видачі кредитів на рівні не меншому, ніж до впровадження карантинних

обмежень.

За 2020 рік Національний Банк України чотири рази знижував ключову ставку до історично низького рівня у 6% річних. У березні 2021 року – підвищив до 6.5% [4], з метою простимулювати зростання вітчизняної економіки, а з 16.04 – до 7,5% [5].

Нові хвилі пандемії та штами коронавірусу змусили країни вчергове повертатися до посилення карантинних обмежень у I кварталі 2021 року. Попри часткову адаптацію бізнесу до нових умов, це сповільнює відновлення ділової активності. Наразі існує потреба в зрощенні банківської діяльності з використанням цифрової трансформації фінансової сфери.

Вплив технологій на фінансові сервіси, запропоновано в концептуальній ідеї Фінанси 4.0, яка передбачає глибоку інтеграцію цифрових технологій у фінансову сферу, що призведе до зростання якості і доступності послуг, що надаються, а також формуванню нових правил, що забезпечують здорову конкуренцію між учасниками ринку [6].

Висновки. Отже, вплив COVID-19 на українську економіку після введення карантину дійсно обмежило ділову активність та споживання в Україні. Проте, так як цифрове перетворення відбувається практично у всіх галузях, це призвело до створення та запровадження абсолютно нових бізнес-рішень в банківській сфері в процесі пошуку нових напрямків та адаптації діяльності банків України.

Література

1. Ханалиев Г.И. Развитие системы управления адаптацией автомобильного транспорта в условиях экономической среды : автореф.дисс. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 “Экономика и управление народным хозяйством” / Г.И. Ханалиев. – Ставрополь, 2006. – 21 с.

2. Кудлаєнко С.В. Наукові засади формування економічного механізму адаптації підприємств до кризових умов / С.В. Кудлаєнко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 5. – Т. 2. – С. 33–36.

3. Виступ в.о. Голови НБУ Катерини Рожкової під час прес-брифінгу щодо рішень з монетарної політики [Електронний ресурс]. – Режим досупу: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/vistup-v-o-golovi-natsionalnogo-banku-katerini-rojkovoyi-pid-chas-pres-brifingu-schodo-rishen-z-monetarnoyi-politiki>

4. Поточні тенденції, вплив пандемії COVID-19 на банківський сектор, НБУ [Електронний ресурс]. – Режим досупу: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Potochni_tendencii_vpluv_pandemii_na_bankivskii_sektor_pr_2021-04-15_16.pdf?v=4

5. Облікова ставка Національного банку [Електронний ресурс]. – Режим досупу: <https://bank.gov.ua/ua/monetary/stages/archive-rish>

6. Пелых В. Я. Финансы 4.0 как идея цифровой трансформации финансовой сферы // Мир экономики и управления. 2020. Т. 20, № 2. С. 134–148.

Третьяк А.В.,
здобувач вищої освіти Навчально-наукового інституту
економіки та бізнесу
ДЗ «Луганський національний університет імені Тараса Шевченка»

Рубежанська В.О.,
к.е.н., старший викладач кафедри фінансів,
обліку та банківської справи
ДЗ «Луганський національний університет імені Тараса Шевченка»

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Фіскальна політика є одним із найважливіших макроекономічних регуляторів, що дозволяє здійснювати стабілізацію економічного стану країни шляхом визначення розмірів доходів і видатків державного бюджету. Сучасна фіскальна політика обумовлює визначення основних напрямів використання фінансових ресурсів країни та головних джерел наповнення бюджету країни.

Дослідженню специфіки визначення та проведення фінансової політики присвячено наукові роботи багатьох вчених, таких як О. Бадрак, Т. Грицюк, С. Гриневич, Д. Нікітенко, С. Юрій та інших науковців.

Обрана тема дослідження є актуальною у зв'язку з тим, що економічний розвиток України знаходиться на досить низькому рівні у порівнянні із розвиненими країнами світу. При цьому, проведення обґрунтованої фіскальної політики сприятиме підвищенню добробуту населення України в цілому.

Головною метою проведення органами державної влади фіскальної політики є встановлення високого рівня зайнятості населення при обмеженні темпів інфляції шляхом модернізації системи оподаткування та способів поповнення державного та місцевих бюджетів. З урахуванням головної мети основними завданнями здійснення фіскальної політики є:

- стійкий приріст ВВП та гармонійний економічний розвиток України загалом;
- низькі темпи інфляції та стабільний рівень цін;
- повна зайнятість населення;
- зниження негативного впливу від циклічних коливань економіки шляхом регулювання податкових ставок та покриття державних витрат за рахунок бюджету [1].

Ефективність фіскальної політики знаходиться у прямо пропорційній залежності від оперативності реакції органів державної влади на зміни в економіці країни. У зв'язку з цим, органи державної влади можуть впливати на економіку шляхом регулювання сили податкового

навантаження на суб'єктів господарювання. Саме тому для досягнення позитивних тенденцій у протіканні макроекономічних процесів важливою є модернізація податкової системи України.

Сучасний стан державних фінансів характеризується кризовими явищами через відсутність балансу між доходами та видатками державного бюджету України, що, у свою чергу, обумовлює гостру необхідність у розробці та реалізації відповідних заходів щодо стримування росту та зменшення розміру бюджетного дефіциту шляхом скорочення його видаткової частини. Тому, при визначенні обсягів фінансування загальнодержавних програм необхідно, у першу чергу, отримати об'єктивну інформацію щодо доцільності та раціональності даних програм. У той же час, модернізація та оптимізація податкової системи повинна проявлятися у створенні сприятливих умов для ведення фінансово-господарської діяльності підприємствами, заохоченні участі суб'єктів господарювання у інвестиційних проектах, їх інвестуванні власних грошових коштів у інноваційні проекти, забезпеченні привабливих податкових умов шляхом надання відповідних пільг для суб'єктів господарювання-нерезидентів. При цьому, варто зауважити, що головну увагу варто приділити розвитку системи непрямих податків в Україні. Важливим при цьому може адаптивне використання результатів досвіду окремих аспектів фіскальної політики розвиненими країнами світу, враховуючи сучасні реалії України [2].

Таким чином, фіскальна політика відіграє значну роль у забезпеченні економічного процвітання будь-якої країни, у тому числі й України. Адже від того, як влада буде проводити державне регулювання, залежить добробут населення в цілому [3].

Список використаних джерел:

1. Мікроекономіка і макроекономіка// Під. ред. С. Будаговської – К.: Основи, 2002.URL: <https://ronl.org/referaty/ekonomika/242337/> (дата звернення 12. 04.2021)
2. Базилевич В.Д., Базилевич К.С., Баластрик К.С. Макроекономіка: Підручник / За ред.. В.Д.Базилевича. – К.: Знання, 2007. – 703 с. URL: http://www.library.univ.kiev.ua/ukr/host/10.23.10.100/db/ftp/elib/economics_f/bazylevych_makroekonomika_2015.pdf (дата звернення 12. 04.2021)
3. Львовчкін С., Опарін В., Федосов В. // Реформування фінансової моделі як основа макроекономічної стабілізації в Україні // Економіка України с. 22-26. URL: <https://financial.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/09/f-skalna-pol-tika-yak-nstrument-regulyuvannya-ekonom-ki.pdf> (дата звернення 12. 04.2021)

Третяк Н.М.

к.е.н., доцент,

доцент кафедри фінансів та банківської справи

ЧННІ Університет банківської справи

Шпара Ю.С.

студентка 2 курсу

ЧННІ Університет банківської справи

ІНВЕСТИВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ

Нині аграрна галузь економіки України розглядається як пріоритетний сектор національної економіки та дужий драйвер майбутнього розвитку нашої країни. Саме він має забезпечити зростання української економіки на основі використання конкурентних переваг з урахуванням сучасних інструментів інвестиційної діяльності.

За даними Держкомстату у січні-листопаді 2020 року український експорт продукції АПК та харчової промисловості склав 20 млрд. дол. США, що на 0,3 % або на 62,3 млн. дол. США менше в порівнянні з аналогічним періодом 2019 року, але на таке зменшення вплинула загальносвітова ситуація, спричинена боротьбою з COVID 19.

Топ-5 країн, до яких найбільше експортовано продукції АПК за 11 місяців 2020 року: країни ЄС – \$ 5,8 млрд., Китай – \$3,1 млрд., Індія – \$1,3 млрд., Єгипет – \$1.3 млрд., Туреччина – \$902,9 млн[2].

Україна залишається найбільшим у світі виробником соняшникової олії та експортером № 1 за обсягом постачання олії на світовий ринок. За даними Міністерства сільського господарства США в 2019-2020 рр. в рейтингу найбільших експортерів зернових Україна посіла 2 місце за обсягом поставок ячменя, 4 – по кукурудзі, 5 – по пшениці[3]. За останні 4-5 років Україні вдалося поліпшити позиції на ринку експорту меду, зайнявши за результатами 2018 р. восьме місце у світі[4].

На сьогодні, в агросекторі спостерігається відносна монокультурність: основну товарну масу та грошовий виторг забезпечують лише декілька продуктів – кукурудза, пшениця, соняшник, ріпак, соя[1].

Нині така галузь, як українське тваринництво, перебуває у глибокій кризі: постійно скорочується поголів'я сільськогосподарських тварин. На думку експерта Олександра Рябоконея сьогодні винятком є лише такі високорентабельні за рахунок державної підтримки галузі, як птахівництво та молочне виробництво на агропідприємствах, у яких гарантовано закуповується продукція, що відповідає європейським стандартам[1].

Інвестиції становлять важливу складову економічного зростання аграрної галузі. Основним джерелом фінансування капітальних інвестицій

в аграрному секторі залишаються власні кошти підприємства, зокрема прибуток підприємства, що становить 72% від загального обсягу фінансування. Але, у 2020 році кількість збиткових підприємств аграрної галузі становила 19 %, таким чином підприємства аграрної галузі вимушені перебувати у постійному пошуку новітніх інструментів інвестування розвитку аграрного виробництва.

Проблеми розвитку аграрного сектора України, які спостерігаються на сьогоднішній день можна вирішити за допомогою сучасних інструментів, зокрема: розширення практики спільного державно-комерційного фінансування проектів, посилення контролю з боку держави за цільовим витрачанням ресурсів державного бюджету, спрямованих на інвестиції; розширення практики страхування і гарантування підтримуваних державою інвестиційних проектів; стимулювання іноземних інвестицій.

В якості інноваційного джерела інвестування доцільно використовувати кошти Інвестиційних фондів, наприклад Першого українського аграрного фонду (ПУАФ), що дозволяє користуватися фінансовими ресурсами такого спеціалізованого фонду з метою розвитку виробництва аграрної продукції. Інвестиційний аграрний фонд надає можливість своєчасного та в достатньому обсязі фінансування інвестиційних проектів, а також підтримку в управлінні діяльністю аграрного підприємства та інвестиційним проектом зокрема.

Поєднання різноманітних інструментів інвестування дозволить використання різних джерел фінансування, забезпечить інноваційний розвиток аграрного сектора економіки, що призведе до зростання економіки країни в цілому.

Список використаних джерел

1. Матросова Л.М. Проблеми розвитку агропромислового комплексу України як напрям підвищення конкурентоспроможності економіки / Л.М. Матросова // Економіка та управління національним господарством. – 2020 - № 43 – с.83-90
2. За 11 місяців 2020 року Україна експортувала продукції АПК на \$20 млрд. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/news/za-11-misyaciv-2020-roku-ukrayina-eksportovala-produkciyi-apk-na-20-mlrd>
3. Україна стала другим у світі експортером зерна. – Ресурс доступу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3176429-ukraina-stala-drugim-u-sviti-eksporterom-zerna.html>
4. Україна у 2019 році збільшила експорт меду на 12,7 %. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/news/2020/02/24/657403/>

Черв'як А.О.,
здобувач вищої освіти Навчально-наукового інституту
економіки та бізнесу
ДЗ «Луганський національний університет імені Тараса Шевченка»

Рубежанська В.О.,
к.е.н., старший викладач кафедри фінансів,
обліку та банківської справи
ДЗ «Луганський національний університет імені Тараса Шевченка»

СПЕЦИФІКА ВИЗНАЧЕННЯ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Кожен банк має чітко визначити свою кредитну політику, адже чітко прописана кредитна політика має наступні переваги: вона чітко визначає, як ви збираєтеся залучати нових клієнтів, яка інформація вам потрібна, скільки кредиту ви готові запропонувати в часі та вартістю.

Кредитна політика банку — це стратегія і тактика банку щодо залучення коштів та спрямування їх на кредитування клієнтів банку (позичальників) на основі принципів: строковості, цільового використання, забезпеченості, платності [1]. Підхід банків до кредитування визначається його філософією кредитування та культурою кредитування. Вона визначає пріоритети керівництва банку з точки зору кредитування, а також допустимий рівень ризику. Таким чином, кредитна філософія виражається у офіційній кредитній політиці банку. Кредитна культура представляє поведінку менеджерів та службовців при виконанні загальної діяльності в рамках кредитного процесу. Культура банку є реалізацією кредитної філософії і вона закладена в організаційній структурі кредитного сектору та в кредитних процедурах.

Кредитна культура може мати три форми:

Кредитна культура, орієнтована на вартість, яка має такі характеристики: підтримка високоякісного кредитного портфеля; комплексна система управління кредитним ризиком; дуже жорсткі, консервативні процедури кредитування та жорсткі обмеження концентрації кредитів. Отже, банки з такою кредитною культурою характеризуються невеликою кількістю проблемних позик та невеликими втратами за кредитами, а їх прибутковість нижча, але стабільна.

Кредитна культура, спрямована на прибутковість. Тут основна увага банку робиться на максимізації поточного прибутку, а отже, він надає кредити ризиковим клієнтам. Отже, прибутковість та якість кредитного портфеля нестабільні, тобто у добрі часи банк отримує високий прибуток, а пізніше прибуток зменшується, паралельно з накопиченням безнадійних позик та збільшенням кредитних втрат.

Кредитна культура орієнтована на частку ринку. Банк з такою кредитною культурою застосовує агресивний підхід до кредитування (високі темпи зростання кредиту та нижчі процентні ставки) з метою збільшення частки ринку. Як наслідок, якість кредитного портфеля з часом погіршується, а прибутковість є помірною [2].

Кредитна філософія та культура банку безпосередньо перекладаються на його офіційну кредитну політику, яка повинна відповідати довгостроковим цілям та стратегічному плану банку. У той же час кредитна політика повинна забезпечувати відповідність регуляторним положенням у сфері процесу кредитування. Кредитна політика повинна встановлювати основні цілі, принципи та правила загального процесу кредитування та забезпечувати керівництво керівникам та працівникам, які беруть участь у процесі кредитування.

Таким чином, ми розглянули тему кредитної політики комерційних банків, а саме його сутність та функції. Вивчення цієї теми сприяє розширенню розуміння механізмів роботи і самої сутності комерційних банків. Для об'єктивного оцінювання економіки України необхідно розуміти специфіку функціонування комерційних банків, адже вони, так чи інакше, впливають на економіку.

Список використаних джерел

1. Арбузов С. Г., Колобов Ю. В., Міщенко В. І., Науменкова С. В. Кредитна політика // Банківська енциклопедія. — Київ : Центр наукових досліджень Національного банку України : Знання, 2011. — 504 с.
2. Базилевич В.Д., Базилевич К.С., Баластрик К.С. Макроекономіка: Підручник / За ред.. В.Д.Базилевича. — К.: Знання, 2007. — 703 с. URL: http://www.library.univ.kiev.ua/ukr/host/10.23.10.100/db/ftp/elib/economics_f/bazylevych_makroekonomika_2015.pdf (дата звернення 12. 04.2021)

*Шапран Є.М.,
д.т.н., проф., зав. кафедри,*

*Родіна А.В.,
студентка 4 курсу
кафедра підприємництва, торгівлі та експертизи товарів
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»*

КРЕДИТУВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЯК ДЖЕРЕЛО АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Кредитування аграрного сектору в нашій державі залишається однією з головних проблем, яка стоїть на заваді розвитку сільського господарства. Проблемою фінансового забезпечення аграрного сектору економіки є неврахування специфіки сільськогосподарського виробництва й особливостей аграрного сектору економіки під час кредитування [1]. Це актуалізує визначення основ кредиту та аналіз особливостей кредитування аграрного сектору економіки тощо. Слід також відзначити, що економічні відносини в аграрному секторі є досить специфічними, бо виникають вони з приводу привласнення й використання землі як основного фактору виробництва, що, в свою чергу, відрізняє аграрний сектор від інших галузей економіки. Інституційне середовище банківського кредитування суб'єктів господарювання в аграрному секторі економіки ґрунтується на функціональній ознаці й містить у собі сукупність як правових, економічних і політичних інститутів, так і культурних і соціальних цінностей.

Отже, враховуючи розглянуті складові загального поняття кредитування суб'єктів господарювання [1, 2], в роботі розглядається таке тлумачення кредитування суб'єктів господарювання аграрного сектору економіки: це – сукупність економічних відносин між кредиторами, фінансовими посередниками та позичальниками всіх форм власності (сільськогосподарськими підприємствами, агрохолдингами, фермерськими господарствами та індивідуальними підприємцями), що ґрунтується на взаємопов'язаній дії суб'єктів аграрного сектору економіки в процесі виробництва капіталу підприємств і суб'єктивного оцінювання впливу кредиту на кінцевий результат (рис. 1).

Кредитування аграрного сектору економіки є одним із найважливіших джерел активізації інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств [3, 4]. Серед основних функцій кредитування виокремлено роль інноваційно-інвестиційної функції, реалізація якої сприяє залученню фінансових коштів та акумуляцію

кредитними організаціями додаткових ресурсів для аграрного сектору економіки, що в кінцевому підсумку призведе до зростання економічних показників діяльності сільськогосподарських підприємств. Найбільш поширеними формами кредитування підприємств аграрного сектору є сезонні кредити на вирощування сільськогосподарських культур, інвестиційні кредити на придбання сільськогосподарських активів і кредити для розвитку агробізнесу.



Рис. 1. Поняття кредитування суб'єктів господарювання аграрного сектору

У ролі основних джерел фінансування агропідприємств розглядаються банківські кредити, внутрішнє самофінансування сільськогосподарських підприємств, а також особисті заощадження власників фермерських господарств. Відповідно до даних Фонду Південно-Східної Європи, внутрішнє самофінансування сільгосппідприємств у формі вкладень нерозподіленого прибутку на розвиток бізнесу становить більше половини від усіх коштів, що надходять в аграрний сектор економіки України. Показник фінансування у формі банківських кредитів становить чверть усіх доступних ресурсів. Незначну частку у фінансуванні агробізнесу займають особисті заощадження

власників фермерських господарств, постачальників ресурсної бази, підприємств переробної промисловості та трейдерів [3].

Аналіз розвитку кредитування в аграрному секторі свідчить про існування дефіциту обігових коштів, високі процентні ставки, неефективність сільськогосподарського виробництва, низьку кредитоспроможність і переважання короткострокових кредитів [3, 4]. Розширення використання кооперативних банків, спрощення умов надання кредитів на основі оптимізації процентної політики комерційного банку із сільськогосподарськими підприємствами, використання документарних інструментів, включно з авальованими векселями та банківськими гарантіями, державна підтримка надання кредитів і застосування пільгового кредитування сільськогосподарських виробників сприятимуть поліпшенню фінансування аграрного сектору та підвищенню його ефективності.

Таким чином, враховуючі результати аналізу існуючих досліджень стану кредитування аграрного сектору необхідно впровадження певних механізмів управління в основі яких врахування особливостей, зумовлених різними факторами впливу на діяльність агропромислових підприємств на підставі їх систематизації за класифікаційними факторами, а саме: природно-кліматичні, економічні, соціальні, правові й інституційні фактори. Аналіз можливих наслідків їх впливу на кредитування, надасть можливість більш поглибленого дослідження й урахування цих особливостей під час оцінювання кредитоспроможності позичальника. Подальше удосконалення процесу кредитування в аграрному секторі економіки України передбачає формування відповідної структури власності, яка стимулюватиме розвиток різноманіття форм господарювання та конкуренцію між ними й створення високорентабельних господарств, які використовують сучасну агротехніку, мінімізують витрати й стимулюють підвищення продуктивності праці.

Перелік літературних джерел

1. Галанець В. Сучасний стан кредитування сільськогосподарських підприємств в Україні / Галанець В., Назар М. // Вісник Львівського національного аграрного університету. Серія : Економіка АПК. – 2014. – № 21(1). – С. 37–41.

2. Результати і проблеми реформування сільського господарства України /Ю. О. Лупенко, П. Т. Саблук, В. Я. Месель-Веселяк, М. М.Федоров // Економіка АПК. – 2019. – № 7. – С. 26 – 35.

3. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minagro.gov.ua/>

4. Офіційний сайт Національного Банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bank.gov.ua>.

Шелудько С.А.

к.е.н., доцент,

доцент кафедри банківської справи

Одеський національний економічний університет

Хищенко А.М.

студентка факультету фінансів та банківської справи

Одеський національний економічний університет

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ДОСВІДУ БАНКІВСЬКОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ

Одним із найважливіших чинників розвитку економіки країни є банківська діяльність, за правильної організації роботи якої, можна забезпечити економічне зростання всієї держави. Проте наявність таких факторів як циклічність економіки, глобалізаційні процеси, світова фінансово-економічна нестабільність, неналежна взаємодія з банківською системою може призвести до негативних наслідків – затяжних криз в економіці. За таких умов актуалізується питання проведення банківського регулювання не тільки в Україні, а й у всьому світі.

Забезпечення ефективного функціонування банківських систем та підвищення показників розвитку економіки прямо залежить від дієвої роботи інститутів регулювання та контролю діяльності банків. Банківське регулювання являє собою систему заходів, за допомогою яких забезпечується стабільне становище банківських систем та передбачується виникнення банківських криз. Раціональність та результативність діяльності систем регулювання банків впливає на діяльність не тільки окремих банків, а і банківського сектору в цілому.

Дослідження проблемних аспектів банківського регулювання знайшли своє відображення у наукових здобутках та працях багатьох як зарубіжних так і вітчизняних вчених економістів: К. Рейнхарт, М. Гертлер, А. Бергер, П. Роуз, Б. Едвардс, Дж. Селбі, К. Джеймс, В. Грушко, В. Міщенко, О. Васюренко, К. Івченко, М. Савельєв, І. Сокиринська, Л. Савчук, О. Барановський та ін. Проте питання формування методів регулювання банківської системи, організаційно-економічна структура механізму регулювання розкриті не повністю, що зумовлює актуальність даної теми.

В Україні банківське регулювання є однією з функцій Національного банку, вона полягає у створенні системи норм, які регулюють банківську діяльність, визначають її принципи, порядок проведення банківського нагляду та відповідальність за порушення чинного законодавства. Національний банк створює правове поле банківської діяльності, видаючи

нормативні документи, які регламентують створення та діяльність банків, їхні взаємовідносини з вкладниками та кредиторами та відповідальність перед державою і клієнтами, таким чином забезпечуючи конкурентне середовище в банківському секторі [1].

Аналізуючи зарубіжний досвід банківського регулювання варто звернути увагу на США. Банківське законодавство цієї держави має свої особливості, які дали можливість зберегти децентралізовану роздроблену банківську систему. Відмінною рисою банківського регулювання США є надання чартерів (банківських ліцензій) банкам, тобто дозвіл на здійснення операцій та надання банківських послуг. Національним банкам чартер надає федеральний уряд, а банки штатів відповідно отримують чартер від уряду штатів. Особливістю надання чартерів полягає в тому, що банки можуть проводити більше операцій та надавати більшу кількість банківських послуг. Таким чином забезпечується зростання конкуренції в банківській системі. Дуже важливим аспектом є те, що банки повинні мати чітку гарантію повернення залучених коштів, в іншому випадку банки не отримують чартер, відповідно не зможуть проводити банківську діяльність. Як наслідок, зменшується кількість кредитних установ, шляхом об'єднання [2].

Натомість у Німеччині кредитні установи не ліквідуються, але і не створюються нові. Тут діє жорстка система ліцензування діяльності банків. Федеральний банк Німеччини завжди добре проінформований, та має всі дані про участь в уставному капіталі банку. В цій країні встановлюються нормативи щодо кредитних інститутів та установ. Недодержання встановлених нормативів свідчить про сумніви щодо ліквідності банків і, як наслідок, такі установи припиняють свою діяльність.

Досить цікавим та корисним є досвід Великобританії. Раніше в цій країні банківська діяльність не регулювалася законами, в результаті чого з'явилася «велика четвірка» банків: Midland, Lloyd, National Westminster, Barclays. Проте згодом ситуація змінилася, в 1979 році був прийнятий закон про обов'язкове ліцензування банків. А в 1997 році засноване Відомство фінансових послуг, яке проводить реєстрацію банків та нагляд [2].

У Франції з 1984 року діє Банківський закон, згідно з яким у встановленому порядку та за наявності переліку певних документів можливе отримання банківської ліцензії, яку надає Комітет кредитних закладів.

Таким чином, з проведеного дослідження можна зробити висновок – зарубіжний досвід щодо банківського регулювання є досить корисним для України. Імплементация такого досвіду з використанням інструментів, методів та правил буде сприяти розвитку банківського сектору економіки нашої держави, укріпленню стабільності в сфері фінансів.

Список використаних джерел:

1. Національний банк України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/ua/supervision/about#section-5> (дата звернення 27.04.21).

2. Павлюк О. О. Досвід зарубіжних країн у застосуванні банківського нагляду та регулювання / О. О. Павлюк // Науковий вісник Дипломатичної академії України. – 2015. – Вип. 22(3). – С. 216-222. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvdauc_2015_22\(3\)_26](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvdauc_2015_22(3)_26). (дата звернення 27.04.21).

Шубіна С.В.

к.е.н, доцент,

доцент кафедри обліку та оподаткування

ННІ «Каразінський банківський інститут»

ХНУ імені В.Н. Каразіна

Ткаченко Л.І

студентка 3 курсу, група: АФ-31-Б

ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЗА КОЕФІЦІЄНТНИМ МЕТОДОМ

Актуальність теми. Фінансова стійкість виступає сьогодні головним критерієм конкурентоспроможності підприємства. Поняття «фінансова стійкість» означає, в першу чергу, можливість відповідати за своїми зобов'язаннями, по-друге, - отримувати прибуток та здатність протистояти несподіваним змінам, що можуть виникнути на сучасному ринку. Тому підприємство, яке є більш фінансово стійким, а тому й стабільним за своїх конкурентів, має переваги, зокрема, у отриманні кредитів та залученні інвестицій.

Постановка проблеми. Дослідження показали, що існує багато підходів щодо визначення фінансової стійкості підприємства, головний з яких, на нашу думку, є коефіцієнтний метод, що ґрунтується на використанні системи відносних показників. Необхідно зазначити, що на сьогодні немає єдиного переліку таких показників. Кожне підприємство, враховуючи свою специфіку функціонування та галузеві особливості, розробляє систему коефіцієнтів фінансової стійкості. Ці показники відображають наявність, розміщення і використання ресурсів підприємства, його реальні й потенційні фінансові можливості. Вони безпосередньо впливають на ефективність підприємницької діяльності суб'єкта господарювання [3,4]. Але вважаємо за необхідне визначення головних відносних показників фінансової стійкості, які необхідно аналізувати в системі оцінок фінансового стану підприємства.

Викладення основного матеріалу. В якості економічної категорії фінансова стабільність визначається сукупністю економічних відносин, що забезпечують умови збереження абсолютної або нормальної фінансової стійкості підприємства при контрольованій фінансовій рівновазі та одночасно спроможність до стійкого економічного зростання при врахуванні найбільш вагомих зовнішніх чинників [1]. При чому, запас фінансової стійкості підприємства виражається, в першу чергу, співвідношенням власного та позикового капіталу, оборотних та необоротних активів та, в кінцевому плані, розміром прибутку. Тому прибутковість підприємства залежить від ефективного управління

фінансовими ресурсами і визначається оптимальною структурою активів та джерел їх формування - власних і позикових коштів [2].

На прикладі аналізу фінансової стійкості Приватного акціонерного товариства «Турбогаз» розглянемо головні, на наш погляд, коефіцієнти [5,6] на початок та на кінець 2020 року та зробимо відповідні висновки з проведеного дослідження.

Таблиця 1

Аналіз головних коефіцієнтів фінансової стійкості та їх зв'язок з прибутковістю Приватного акціонерного товариства «Турбогаз» за 2020 р.

Назва показника	Формула розрахунку	Нормативне значення	Розрахунки:	
			на початок року	на кінець року
Коефіцієнт незалежності (автономії)	Власний капітал / Валюта балансу	> 0,5	0,77	0,76
Коефіцієнт маневрування власного капіталу	Власні оборотні кошти / Власний капітал	> 0,5	0,91	0,90
Коефіцієнт співвідношення позикового і власного капіталу	Сума позикових коштів / Власний капітал	<1	0,28	0,29
Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами	Власні оборотні кошти / Оборотні активи	>0,1	0,75	0,74
Коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів	Оборотні активи / Необоротні активи	визначає галузеву особливість	12,82	11,85
Коефіцієнт прибутковості (рентабельність) власного капіталу	Чистий прибуток / Власний капітал	тенденція до збільшення	0,21	0,30

Розраховані вище показники дозволяють зробити висновок, що підприємство є фінансово стійким, адже більшу частину своїх активів воно здатне профінансувати за рахунок власних фінансових ресурсів, отримати прибуток в результаті фінансово-господарської діяльності та забезпечити достатній рівень рентабельності власного капіталу.

Висновки. Коефіцієнтний метод оцінки фінансової стійкості виступає важливим інструментом дослідження оптимальності структури активів та джерел їх формування, а також її впливу на прибутковість

підприємства. Даний метод передбачає обчислення й аналіз відповідної системи відносних показників, які дають змогу оцінити фінансовий стан підприємства з точки зору його спроможності відповідати за своїми зобов'язаннями, оптимізації фінансової структури капіталу, визначення ефективної політики фінансування окремих складових активів підприємства.

Список використаних джерел

1. Олійник Л.В. Стратегічні напрями забезпечення фінансової стабільності підприємства / Л.В. Олійник // Фінанси, облік, банки . – 2017. - №1(22). – С. 118-124.
2. Шубіна С.В., Іщенко Т.І Методика аналізу структури капіталу та її впливу на прибутковість підприємства (на прикладі ПАТ «САН ІНБЕВ УКРАЇНА») // Електронний збірник Молодіжний науковий диспут», ХННІ УБС.- 2018.- № 2. – С. 208-215
3. Козлова О.С. Методика оцінки фінансової стійкості підприємства / О.С. Козлова // Молодий вчений. – 2017. - №10(50). – С. 914-918.
4. Мельник С.І. Основні чинники впливу на фінансову стабільність у контексті управління фінансовою безпекою підприємства / С.І. Мельник // Проблеми системного підходу в економіці. – 2019. - №5(73). – С. 92-97.
5. Тульчинська С.О. Фінансова стійкість як складова економічної ефективності підприємства / С.О. Тульчинська // Ефективна економіка. – 2018. - №4. – С.1-5.
6. Шубіна С.В., Серeda А. С. Фінансовий аналіз у системі аналітичних досліджень підприємств//Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції молодих учених «Наукові дослідження молоді з проблем європейської інтеграції» (9 квітня 2020 р.). – Х. :ХННІ ДВНЗ "УБС", 2020.

РОЗДІЛ 2.

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ РОЗРОБКИ І ВПРОВАДЖЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ, КОНТРОЛЮ І ПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Ambarchian M. S.,
*Ph.D. in Economic Sciences,
 Associate Professor of the Department for
 Tax Management and Financial Monitoring,
 SHEE “Kyiv National Economic University
 Named After Vadym Hetman”*

CORPORATE GROUPS: ANALYSING THE SHAREHOLDING STRUCTURE

Over the past few decades, large corporate groups have been spreading throughout the world, merging new companies and forming more and more hierarchical corporate structures. Subsequently, certain executives and investors have faced an issue concerned with identifying an amount of shares a parent company (beneficial owner) really holds in a subsidiary, associate, or joint venture within the convoluted shareholding structure. Having researched the intra-group shareholding structures of the great number of transnational corporations, scientists ascertained the most widespread types of shareholding structure, namely direct, cascade, cross, and pyramidal ones [1-5].

The direct shareholding structure contemplates a situation when one company directly holds another company [1].

A parent company holds 40% of shares in a company A (Figure 1).

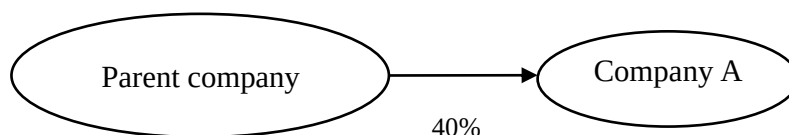


Figure 1. Direct shareholding structure

Under the cascade shareholding structure, a parent company holds shares in a firm directly and, simultaneously, holds shares in the same company through another company [2]. The parent company may use the mediating company when some factors restrict the parent company to buy shares in the firm directly and openly.

A parent company holds 84% of shares in a firm B: $(0.40 \times 0.55 + 0.62) \times 100\% = 84\%$ (Figure 2).

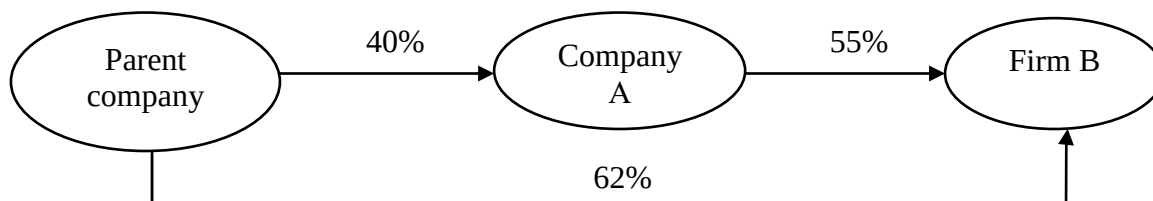


Figure 2. Cascade shareholding structure

The cross shareholding structure implies that two or more companies hold at least 0.5% of shares in each other or via a circular or more complex cross-shareholding arrangement [3, 4].

We may calculate a total percentage of shares in a company A owned by a parent company, applying the following steps (Figure 4):

- the parent company directly holds in the company A: 40%;
- the parent company indirectly holds in the company A through the company A: $(0.40 \times 0.55 \times 0.30 + (0.40 \times 0.55 \times 0.30) \times 0.55 \times 0.30) \times 100\% = 7.69\%$;
- the parent company indirectly holds in the company A through a company B: $(0.62 \times 0.30 + (0.62 \times 0.30) \times 0.55 \times 0.30) \times 100\% = 21.67\%$;
- total: $40\% + 7.69\% + 21.67\% = 69.36\%$.

We may calculate a total percentage of shares in the company B owned by the parent company, applying the following steps (Figure 4):

- the parent company directly holds in the company B: 62%;
- the parent company indirectly holds in the company B through the company A: $(0.40 \times 0.55 + (0.40 \times 0.55) \times 0.30 \times 0.55) \times 100\% = 25.63\%$;
- the parent company indirectly holds in the company B through the company B: $(0.62 \times 0.30 \times 0.55 + (0.62 \times 0.30 \times 0.55) \times 0.30 \times 0.55) \times 100\% = 11.92\%$;
- total: $62\% + 25.63\% + 11.92\% = 99.55\%$.

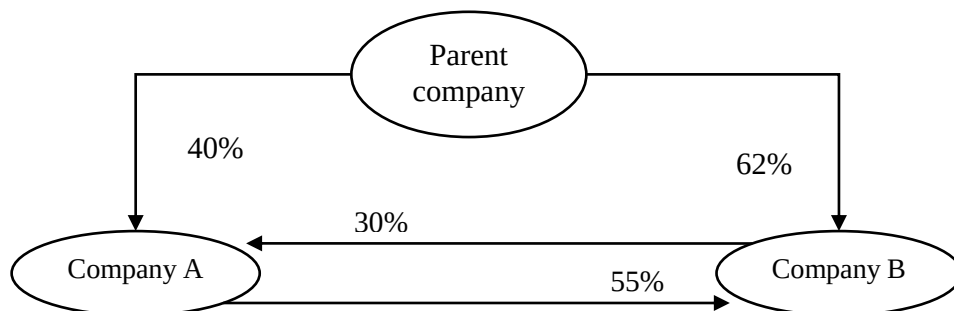


Figure 4. Cross shareholding structure

With the pyramidal shareholding structure, a parent company exercises control through a chain of controlled companies [4, 5] (Figure 5).

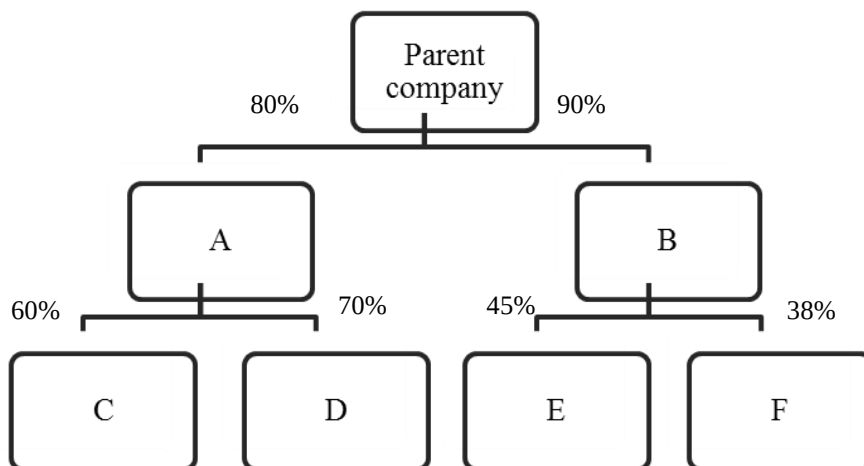


Figure 5. Pyramidal shareholding structure

A parent company holds 40.5% of shares in a company E through a company B: $0.9 \times 0.45 \times 100\% = 40.5\%$.

The parent company holds 56% of shares in a company D through a company A: $0.8 \times 0.7 \times 100\% = 56\%$.

The pyramidal structure results in a situation when a shareholder gains voting power being disproportionate with his or her economic interests [4, 5].

Consequently, the complicated structure of contemporary corporate groups may lead to difficulties in indicating beneficial owners of such corporate groups. This factor stipulates the emergence of opportunities for tax evasion and money laundering.

References

1. Becht M. Strong blockholders, weak owners and the need for European mandatory disclosure: a survey of 7 European countries. Preliminary report to the European Commission. 1997. Vol. 1. URL : https://www.researchgate.net/publication/237648777_Strong_Blockholders_Weak_Owners_and_the_Need_for_European_Mandatory_Disclosure (date of request: 10.05.2021).

2. Becht M., Chapelle A., Renneboog L. Shareholding cascades: the separation of ownership and control in Belgium. *ULB Institutional Repository*. 1999. P. 71-105. URL : <https://www.semanticscholar.org/paper/Shareholding-Cascades%3A-The-Separation-of-Ownership-Becht-Chapelle/424e0ffc23cc5d00726152d01322d90ec0d51d3a> (date of request: 10.05.2021).

3. Levy M., Szafarz A. Cross-ownership: a device for management entrenchment? *Review of Finance*. 2016. №21. P. 1675-1699. URL : <https://academic.oup.com/rof/article/21/4/1675/2670028> (date of request: 10.05.2021).

4. Devriese, J., Dewatripont M., Heremans D., Nguyen G. Corporate governance, regulation and supervision of banks. *Financial Stability Review*. 2004. №2. P. 95-120. URL : https://www.researchgate.net/publication/227458859_Corporate_governance_regulation_and_supervision_of_banks (date of request: 10.05.2021).

5. Claessens S., Djankov S., Lang H. Who controls East Asian corporations – and the implications for legal reform. *World Bank Group: Finance, Private Sector, and Infrastructure Network*. 2011. №195. P. 1-8. URL : https://www.researchgate.net/publication/252376243_Who_Controls_East_Asian_Corporations-_and_the_Implications_for_Legal_Reform (date of request: 10.05.2021).

ЗАВДАННЯ ОБЛІКОВОЇ СИСТЕМИ ДЛЯ ЦІЛЕЙ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

На сьогодні в області економічної безпеки перспективною є боротьба з внутрішніми та зовнішніми загрозами, які підривають економічну безпеку підприємства. Безпеку в залежності від локалізації джерела загрози або суб'єкта системи безпеки підрозділяють на зовнішню і внутрішню. Зовнішніми суб'єктами структури економічної безпеки є різного роду контролюючі органи, які забезпечують регулювання макро– і мікроекономічного аспекту фінансово-господарської діяльності підприємств, задають вектор і пропонують варіанти взаємодій суб'єктів господарювання, усувають суттєву частину передбачуваних загроз. Але в той же час, контролюючі органи можуть бути джерелом потенційних загроз розвитку економіки підприємства, оскільки, як інститути влади, завдяки державній політиці, можуть гальмувати розвиток бізнесу (наприклад, визначені державою умови оподаткування), що перешкоджає процесу інвестування, розвитку інноваційних проектів. До внутрішніх загроз економічної безпеки доцільно віднести персонал, організаційну структуру різних відділів, організацію контролю, а також договірні відносини. Основною метою контрольних служб є переважно контроль над різними видами ризиків, пов'язаних із веденням бізнесу, аналізом цих ризиків і розробка профілактичних заходів, спрямованих на підвищення рівня економічної безпеки.

У цьому зв'язку системна парадигма формування ефективної обліково-аналітичної інформації в умовах економічної нестабільності має бути орієнтована на збір, обробку, систематизацію та інтерпретацію не тільки інформації про стан традиційних об'єктів бухгалтерського обліку, а й про стан зовнішнього середовища, що трансформується в кризових умовах під час переходу до нового рівноважного положення. Тому сучасна теорія бухгалтерського обліку для цілей забезпечення економічної безпеки підприємств потребує розробки концептуально нової, антикризової моделі, яка має іманентні інструментарій, функції та принципи.

Отже, ціллю системи обліку в умовах кризових процесів в економіці є інформаційне забезпечення прийняття стратегічних, тактичних та оперативних рішень під впливом трансформаційних явищ у зовнішньому середовищі. Завданнями такої системи, на нашу думку, є:

1. Надання інформації внутрішнім користувачам для прийняття антикризових управлінських рішень;

2. Створення інформаційного забезпечення процесу моніторингу, планування, контролю та прийняття рішень за рахунок виявлення закономірностей функціонування підприємства на різних стадіях життєвого циклу; пошуку причинно-наслідкових взаємозв'язків зміни ключових індикаторів діяльності під впливом внутрішніх і зовнішніх чинників; діагностики фінансового стану в умовах глобальної економічної кризи; контролінгу динамічних процесів у зовнішньому середовищі тощо. У цьому контексті дана система відіграє роль сигналізатора змін у зовнішній кон'юктурі;

3. Вироблення інформації, здатної забезпечити комплексне вирішення проблем. Тобто, обліку, аналізу та моніторингу повинні піддаватися не тільки макроекономічні параметри, але і стан регіональної економіки за відповідним видом діяльності. Це дозволяє зробити висновки про те, яким чином криза впливає в цілому на сектор економіки, та використовувати превентивні заходи;

4. Формування ефективних інформаційно-комунікаційних взаємозв'язків між персоналом підприємств;

5. Кризові процеси в економіці суттєво впливають на розвиток підприємств. У цьому контексті метою управління економічним суб'єктом в умовах економічної турбулентності є забезпечення його довгострокового функціонування та недопущення банкрутства. У системі економічної безпеки це викликає необхідність отримання відповідної обліково-економічної інформації.

6. Забезпечення прозорості всієї сукупності облікових даних в умовах інфляції.

7. Підвищення ефективності резервної системи економічних суб'єктів тощо.

8. Перманентний моніторинг стану екзогенного середовища з метою розроблення та коригування місії, стратегії, оперативних заходів антиінфляційного і антикризового характеру, бізнес-моделі, ключових показників ефективності тощо; антикризова діагностика результатів бізнесу в цілому, його окремих сегментів, проектів і персоналу з метою об'єктивної оцінки стану поточних і майбутніх використовуваних ресурсів і бізнес-процесів.

9. Збір, обробка та аналіз інформації про ризики в розрізі наступних аналітичних блоків: кон'юнктура, ринок, інфраструктура, соціальна сфера; інвестиції; системні та структурні показники економіки з метою оцінки характеру впливу кризових процесів на стан зовнішнього макросередовища і внутрішнього бізнес-середовища економічного суб'єкту. Підвищена увага в кризових умовах приділяється наступним макроекономічним параметрам: інфляційні процеси, стан фінансової

системи, розмір ставки рефінансування, стан суміжних секторів економіки, рівень безробіття, стан фондового ринку, платоспроможність контрагентів тощо.

10. Формування в системі обліку інформації про бізнес-моделі економічного суб'єкту для забезпечення економічної безпеки в розрізі наступних елементів: контрагенти економічного суб'єкту, види діяльності, ключові ресурси і процеси, споживча цінність продукту, характеристика взаємодії з клієнтами, формула прибутку, ринкові параметри функціонування.

11. Обліково-аналітична інформація щодо інструментів біржової торгівлі (оцінка за справедливою вартістю) (для економічних суб'єктів, які здійснюють велику кількість операцій на фондових, валютних, товарно-сировинних біржах). Інститут біржової торгівлі все більшою мірою стає невід'ємним і необхідним елементом ринкових відносин, з його розвитком до практики функціонування вітчизняних суб'єктів входить використання фінансових інструментів, неефективний облік яких несе в собі певні ризики. У свою чергу, популяризація похідних фінансових інструментів в мікроекономіці призводить до залучення корпоративного сектору до участі в спекулятивних операціях, що також підкреслює потенційно високу кризову складову в управлінні даними операціями тощо. Важливим обліковим завданням також є створення системи резервів і проведення відповідних облікових процедур, що дозволяють збалансувати грошові потоки економічного суб'єкту та не допустити зниження.

Таким чином, у сучасних умовах глобалізації економіки, нестабільності економічних процесів, коли відбувається значний спад інвестиційної та споживчої активності, обмеження горизонту інвестування, виникає необхідність розумного використання доступних засобів і розробок, які б дозволили економічним суб'єктам перейти від спаду до розвитку і запланованого темпу зростання фінансових показників та забезпечили б їх економічну безпеку. Тому, вирішення вищеперерахованих завдань, які ставляться перед системою обліку в умовах кризових процесів в економіці є найважливішим фактором інформаційного забезпечення прийняття стратегічних, тактичних та оперативних рішень в управлінні підприємствами.

Беляєва Л.А.

к.е.н., доцент

доцент кафедри обліку і оподаткування

Карапетян Р.У.

здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня

ННІ «Каразінський банківський інститут»

ХНУ імені В.Н. Каразіна

РОЗРАХУНКИ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ З ДЕБІТОРАМИ ПІД ЧАС ПАНДЕМІЇ

Стратегічне значення для фермерських господарств має організація обліку та розрахунків з дебіторами, адже результати цього процесу впливають на конкурентоспроможність, фінансову стійкість та загальну прибутковість господарської діяльності. Особливого значення набувають розрахунки фермерських господарств з дебіторами під час пандемії, тому доцільно аналізуючи фінансовий стан господарств, приділяти увагу складу, структурі, причинам та строкам існування й давності створення дебіторської заборгованості.

Проблемами розрахунків з дебіторами займається досить велика кількість вітчизняних та зарубіжних науковців. Зокрема, у своїх працях висвітлюють це питання такі вітчизняні вчені як М.Д. Білик, Є.В. Дубровська, О.М. Кияшко, О.Г. Лищенко, Т. Мамонт, М.М. Нашкерська, В.П. Савчук та ін. Серед зарубіжних вчених можемо виділити Д. Стоуна, Дж. Ван.Хорна, Боді Зві, Мертона, К. Роберта та інших [1]. Проте, питання розрахунків фермерських господарств з дебіторами під час пандемії залишається відкритим та актуальним на даний момент, оскільки йому не приділено достатньо уваги у сучасній науковій літературі.

Спочатку зазначимо, що невід'ємним складником фінансово-господарської діяльності фермерського господарства, як і будь-якого іншого суб'єкта господарювання є дебіторська заборгованість. Дебіторська заборгованість визначається як сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату. Дебіторами називають юридичних та фізичних осіб, які внаслідок подій, що відбулися, заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їхніх еквівалентів чи інших активів [1].

Дебіторська заборгованість з'являється внаслідок розрахунків підприємства з покупцями, замовниками, працівниками. Для ефективного функціонування підприємства важливого значення набуває управління дебіторською заборгованістю та аналіз її поточного стану. Адже, значна її частка в загальній структурі оборотних активів призводить до зниження фінансової стійкості, ліквідності підприємства та підвищує ризик фінансових збитків. Як стверджує Ф.Ф. Бутинець, наявність значних

обсягів дебіторської заборгованості стає причиною низької платоспроможності підприємства [2, с. 161].

Крім того, більшість дослідників висловлюють думку про те, що збільшення дебіторської заборгованості призводить до низки негативних наслідків, наприклад, до відволікання коштів з обороту та як наслідок стримування інноваційного розвитку. Також при тривалому неповерненні такої заборгованості відбувається знецінення коштів, при цьому втрачається цінність грошей в часі, особливо в період високої інфляції [3, с. 78].

Як бачимо, діяльність підприємств, зокрема й фермерських господарств, на сучасному етапі потребує урахування великої кількості показників, сучасних підходів до аналізу дебіторської заборгованості та розрахункових механізмів. Сьогодні в умовах пандемії та економічної кризи, для того щоб не втратити своїх коштів та мати змогу ефективно працювати фермерським господарствам необхідно проводити постійний моніторинг дебіторської заборгованості, вчасно висувати претензії щодо боргів та намагатися запобігати безнадійним боргам.

Велике значення в таких умовах має управління дебіторською заборгованістю, що включає планування, організацію та контроль роботи з дебіторами на різних етапах. Також важливим є виконання заходів щодо пришвидшення погашення дебіторської заборгованості, для прикладу, знайомство з фінансовим становищем замовників чи покупців та вивчення шляхів та можливостей покращення їх платоспроможності на перспективу, вчасне та відповідне оформлення розрахункових документів, використання попередньої оплати, використання вексельної форми оплати, пошук шляхів вдосконалення фінансово-розрахункових операцій фермерського господарства [2, с. 161].

В умовах пандемії та сучасних вимог ринку дуже важливо для фермерського господарства правильно обирати форму розрахунків. Вибір форми розрахунків доцільно здійснювати із урахуванням таких критеріїв як надійність, комп'ютеризація документообігу, мінімальна трудомісткість розрахункових операцій, прискорення обігу коштів тощо [3, с. 78].

Найбільшою мірою цим критеріям відповідають безготівкові розрахунки, оскільки на сучасному етапі вони являються прогресивними формами розрахунків. Цей вид розрахунків здійснюється за допомогою записів на рахунках у банках. Під час таких розрахунків кошти списуються з рахунка платника та переказуються на рахунок отримувача. Організація безготівкових розрахунків може сприяти удосконаленню комерційного розрахунку у фермерському господарстві, підвищенню відповідальності господарств за своєчасне та в повному обсязі здійснення платежів з урахуванням всіх зобов'язань, зміцненню договірної дисципліни, а також прискоренню обороту оборотних коштів [2, с. 163].

Відповідно до чинного законодавства України фермерські господарства мають змогу вільно обирати форму безготівкових розрахунків з урахуванням різноманітних факторів, зокрема типу покупця, виду продукції, обсягу продажі, суми оплати товару та ін. Разом з тим безготівкові розрахунки мають досить великий вибір серед видів платіжних інструментів для відносин між господарствами, наприклад платіжні доручення, картки-рахунки, рахунки ескроу та ін.

Проте, варто пам'ятати, що жодна із форм розрахунків не може створити додаткових коштів, тому в ринкових умовах та за умов пандемії, варто використовувати таку форму розрахунків, яка сприятиме своєчасному фермерського та повному надходженню грошових коштів на рахунок фермерського господарства та гарантуватиме відповідний рівень контролю за виконанням договірних зобов'язань [2, с. 165].

Отже, можемо зробити висновок, що потреба проведення розрахунків виникає у будь-якого підприємства, що є суб'єктом ринкової економіки, в тому числі й у фермерського господарства. У процесі діяльності господарство не завжди здійснює розрахунки з фізичними особами чи іншими підприємствами разом із наданням послуг, виконанням робіт чи продажем продукції, тому виникає дебіторська заборгованість. В сучасних умовах пандемії та відповідно до вимог ринку, фермерським господарствам потрібно обирати таку форму розрахунків з дебіторами, щоб мати змогу безперервно здійснювати господарську діяльність та вчасно отримувати прибуток від своєї діяльності.

Список використаної літератури

1. Димар О.В. Пилипенко О.І. Економічна сутність розрахунків підприємства з покупцями та замовниками. URL: <http://194.44.12.92:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/4860/1%20%2811%29.pdf?sequence=1>.
2. Кручак Л.В. Методика аналізу дебіторської заборгованості в системі управління підприємством. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. Серія : Економіка і менеджмент. 2016. № 22. С.161-165.
3. Цегельник Н.І. Розрахунки сільськогосподарських підприємств з покупцями і населенням: оптимальні форми, облікові аспекти. *Облік і аудит*. 2012. № 3. С. 76-80.

Богомолова Н.І.

*д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів і кредиту
Державного університету інфраструктури та технологій*

Савка М.В.

*студентка 4 курсу спеціальності «Фінанси, банківська справа та
страхування» Державного університету інфраструктури та технологій*

ОСОБЛИВОСТІ ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В сучасних умовах трансформації економічних відносин в Україні особливої актуальності набуває зміна ролі та значення податкового менеджменту. Якщо тривалий час ключова увага в організації податкових відносин була зосереджена на податковому контролі та плануванні, то сьогодні більш важливе значення має надаватися податковому регулюванню. Зокрема, більшої уваги потребує стимулююча функція податків, що сприятиме оптимізації фінансово-економічної діяльності суб'єктів підприємництва, зацікавленості всіх сторін в організації податкових відносин на засадах партнерства держави та бізнесу.

Між тим, особливості податкового регулювання містять ряд дискусійних положень, а позитивний досвід корпоративного податкового менеджменту економічно розвинених держав не може повною мірою бути використаний внаслідок чисельних відмінностей нормативно-правового поля, розвитку економічних відносин в умовах складних політичних і соціально-економічних реалій. Все це потребує додаткової уваги та системного осмислення механізму податкового регулювання, а також обґрунтування напрямів його удосконалення.

Податкове регулювання представляє собою механізм, структурні елементи якого (зокрема, форми та засоби) спрямовані на гармонізацію податкових відносин за рахунок забезпечення прозорості та ефективності використання методів і способів адміністрування податків, спрощених технологій оподаткування, зваженої реструктуризації податкової заборгованості, обґрунтованості податкових пільг, тощо. При цьому інструменти податкового регулювання можуть мати як систематичний вплив, так і ситуативний характер.

Ситуативно інструменти податкового регулювання були використані багатьма країнами в умовах пандемії, що дозволило підтримати бізнес і зберегти певні робочі місця. Зокрема, відповідно до Закону України від 17.03.2020 року № 530-IX «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19)» тимчасово не застосовувалися штрафні санкції за порушення певних вимог податкового законодавства,

встановлювався мораторій на проведення перевірок, зменшення податкової заборгованості, ін. заходи [1].

Ефективне податкове регулювання впливає на розвиток всіх видів бізнесу; показники, що його характеризують, серед ряду інших параметрів, формують рейтинг легкості ведення бізнесу в певній країні. Водночас, в рейтингу Світового банку «Doing Business» за критерієм «оподаткування» Україна в 2020 році знаходилася на 65 місті серед 190 країн світу, погіршивши свої позиції з 2019 року (54 місце) на 9 пунктів. При формуванні даного критерію враховуються рівень загальний податкового навантаження, ставки окремих видів податків, рівень оподаткування заробітної плати, ін. показники [2].

Аналіз вітчизняної системи оподаткування свідчить про достатньо високі показники податкового навантаження, нерівномірність в оподаткуванні різних суб'єктів господарювання (за галузевим та регіональним зрізом), недостатню обґрунтованість методик, що застосовуються для податкового планування (як наслідок, маємо значні відхилення між плановими показниками податкових надходжень, зокрема, в частині податку на додану вартість). Також негативним чинником є недостатній рівень обізнаності платників у частині адміністрування податків, інших показників формування податкових та бюджетних відносин. Останнє підтверджується результатами дослідження, представленого в Проекті «Трансформація фінансового сектору» [3].

В світлі зазначеного, важливим завданням є реалізація заходів щодо впровадження системи стимулюючого оподаткування, оскільки фіскальне спрямування податкової системи не призводить до зростання результативності податкових відносин, в тому числі не сприяє розвитку бізнесу та рівня його залучення у формуванні валового внутрішнього продукту.

Розглянемо особливості реалізації заходів податкового регулювання в сучасних умовах. До основних напрямів трансформації податкового регулювання доцільно віднести:

- підвищення рівня обґрунтованості системи надання податкових пільг та знижок, оцінка їх впливу на можливості використання додатково отриманих фінансових ресурсів на інвестиційний розвиток суб'єкту підприємництва, створення нових робочих місць, підвищення якості продукту, тощо;

- забезпечення системності в формуванні механізму податкового регулювання підприємницької діяльності, починаючи від формування його цілей, узгодженості окремих способів податкового регулювання, запровадження розрахунків за сучасними методиками податкового прогнозування, зокрема, використовуючи в цій частині досвід європейських країн;

- збільшення кількості та якості заходів просвітницької діяльності,

що сприятиме зростанню рівня фінансової обізнаності в сфері податкового менеджменту, формуватиме економічну довіру платників податків; зазначене в цілому сприятиме підвищенню рівня податкової культури, а отже і податкової дисципліни учасників економічних відносин;

- подальше посилення ролі та можливостей прозорого електронного адміністрування податків та спрощення системи документообігу (мінімізації впливу людського факторі в оподаткуванні);

- гармонізація міжнародної взаємодії як в частині обміну фінансовою інформацією, так і набуття досвіду в ефективному корпоративному податковому менеджменті та його інструментах стимулюючих розвиток бізнесу, в тому числі в частині персоналізації податків на базі більш повного врахування особливостей ведення господарської діяльності суб'єктів підприємництва.

Таким чином, умови реалізації ефективного податкового регулювання як важливої складової загальної державного регулювання, полягають в необхідності врахування інтересів всіх учасників податкових відносин, врахуванні податкового впливу як в соціально-економічному, так і регіонально-галузевому зрізах. Зокрема, таке регулювання може бути спрямоване на створення сприятливих умов розвитку різних суб'єктів господарювання, підвищення значення стимулюючої функції податків, забезпечення відносин економічної довіри та прозорості взаємодії всіх учасників системи оподаткування, розуміння позитивних наслідків від його системної реалізації.

Список літератури

1. Закон України від 17.03.2020 року № 530-IX «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19)». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/530-20#Text> (дата звернення: 09.05.2021).

2. Аналітичний огляд «Місце України у рейтингу світового банку «Doing Business». URL: <https://www.me.gov.ua/documents/detail?lang=uk-ua&id=9cd60d26-fa44-481c-bb2a-1b28c713081f&title=analitichniyoglyadmistseukrainiureitingusvitovogobankudoingbusiness> (дата звернення: 10.05.2021).

3. Проект USAID «Трансформація фінансового сектору». Фінансова грамотність, фінансова інклюзія та фінансовий добробут в Україні. URL: <https://www.slideshare.net/sadovnychi/ss-148924891> (дата звернення: 29.04.2021).

ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ СТИМУЛЮВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Підвищення інтелектуалізації машинобудівних підприємств необхідно з огляду на те, що майже вся машинобудівна галузь відносяться до середньо-високо і високотехнологічної. Збільшення частки інтелектуального продукту в загальному обсязі продукції машинобудівних підприємств дозволить забезпечити масовість випуску високо- і середньо-високотехнологічної та інноваційної продукції в Україні, що зазначено у Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року [1].

До того ж, окремі види економічної діяльності, що створюють у цілому машинобудівну галузь України, обрано як напрямки смарт-спеціалізації в окремих регіонах України (Запорізька, Івано-Франківська, Львівська, Харківська та інші області) [2] згідно із Державною стратегією регіонального розвитку на 2021-2027 роки [3]. Це надає можливість використання інструментарію фінансової підтримки пріоритетних сфер смарт-спеціалізації для стимулювання інтелектуалізації окремих машинобудівних підприємств не тільки на національному, але і на регіональному рівні.

Збільшення частки інтелектуального продукту в загальному обсязі випуску продукції та збільшення витрат на НДДКР потребує як капітальних інвестицій, так і збільшення оборотного капіталу машинобудівних підприємств. Одним з інструментів стимулювання здійснення капітальних інвестицій в нематеріальні активи (НМА) і збільшення витрат на НДДКР є здешевлення кредитних коштів.

Орієнтуватися при наданні пільг можна на такі показники:

інтенсивність досліджень і розробок («R & D intensity») – прямі витрати у відсотках від виробництва (валової продукції) [4];

економічна ефективність витрат на наукові дослідження і розробки та їх впровадження у виробництво [5];

інші показники визначення рівня інтелектуалізації підприємства.

Як інструмент здешевлення вартості кредитних коштів пропонується використовувати компенсацію відсоткової ставки за кредитом до рівня, який призведе до беззбитковості – порогу рентабельності активів підприємства.

Обчислення розміру компенсації відсоткової ставки здійснюється за на основі розрахунку складових фінансового важеля (фінансового левериджу) (рис. 1).



Умовні позначення: $ROTA$ – рентабельність активів за $EBIT$; id – номінальна ціна позикового капіталу для підприємства, розраховується як відношення суми нарахованих процентів за кредитами та іншими позиками у звітному періоді (I) до тіла кредитів/позик (D); K_c – компенсаційна процентна ставка; C_c – розмір субсидування

Рисунок 1 – Алгоритм розрахунку компенсаційної процентної ставки на основі складових фінансового левериджу*

*Авторська розробка.

Вибір саме цього інструменту стимулювання викликано тим, що розрив між попитом на дешеві кредитні ресурси з боку підприємств реального сектору економіки та їх пропозицією на фінансовому ринку можна подолати через вплив держави. Стимулювання здійснюється шляхом створення пільгових умов кредитування для тих машинобудівних підприємств, які доведуть свої наміри щодо спрямування кредитних коштів на підвищення інтелектуалізації. Посередниками між державою і

машинобудівними підприємствами можуть бути інститути розвитку, які мають в своєму арсеналі достатньо інструментів фінансового стимулювання і втілюватиме в життя механізми державної підтримки більш ефективно, ніж інші шляхи прямого державного фінансування.

Список літератури

1. Про схвалення Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 10 липня 2019 р. № 526-р. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-2019-%D1%80#Text>
2. Регіональні стратегії розвитку на період до 2027 року. *Міністерство розвитку громад та територій України*. URL: <https://www.minregion.gov.ua/napryamki-diyalnosti/derzhavna-rehional-na-polityka/strategichne-planuvannya-regionalnogo-rozvitku/regionalni-strategiyi-rozvytku-na-period-do-2027-roku/>
3. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на 2021-2027 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 5 серпня 2020 р. № 695. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/695-2020-%D0%BF#Text>
4. ISIC Rev. 3 Technology intensity definition. Classification of manufacturing industries into categories based on R&D intensities. 7 July, 2011. URL: <https://www.oecd.org/sti/ind/48350231.pdf>
5. Про затвердження Методики визначення економічної ефективності витрат на наукові дослідження і розробки та їх впровадження у виробництво: Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України та Міністерства фінансів України від 25.09.2001. № 218/446. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0218569-01#Text>

Будник Л.А.

к.е.н, доцент,

доцент кафедри кримінального права та

процесу і правоохоронної діяльності

Західноукраїнського національного університету

Литвин З.Б.

к.е.н, доцент,

доцент кафедри фінансового контролю та аудиту

Західноукраїнського національного університету

ВИКОРИСТАННЯ СПЕЦІАЛЬНИХ ЗНАНЬ ПРИ РОЗСЛІДУВАННІ ЗЛОЧИНІВ В ГАЛУЗІ ОПОДАТКУВАННЯ

Судово-економічна експертиза й оцінка достовірності і надійності облікової інформації займають особливе місце в системі виявлення та попередження економічних злочинів і порушень фінансово-господарської дисципліни. Пильна увага до даної проблеми викликана й тим, що в сучасних умовах вдосконалюється характер злочинів в економічній сфері і відзначається зростання інтелектуального рівня осіб, які вчинили такі види злочинів. Якщо раніше об'єктом експертного дослідження були, в основному, правопорушення, пов'язані з розслідуванням фактів розтрат і розкрадань товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів, то на сучасному етапі найбільш поширеними є злочини, що здійснюються за допомогою спотворення і фальсифікації даних бухгалтерського обліку і звітності з метою приховування податків, незаконного отримання кредиту, обману потенційних інвесторів чи партнерів.

За результатами розслідування лише одна із десяти справ, порушених на підставі ст.212 «Умисне ухилення від сплати податків» Кримінального кодексу України, передається до суду. Із тих, що розглядаються в судах, лише 9% завершується вирокami. Такі дані оприлюднюють Державна податкова служба та Генеральна прокуратура України. Найважче стороні обвинувачення в цій категорії спорів довести умисел (суб'єктивна сторона складової злочину) [1].

Одним з важливих джерел доказів при розслідуванні податкових злочинів є висновок судово-економічної експертизи.

Необхідність в судово-економічній експертизі виникає в зв'язку із застосуванням спеціальних знань в галузі бухгалтерського обліку, контролю і аналізу господарської діяльності, оподаткування з метою всебічного і об'єктивного дослідження фактичних обставин справи.

Основними ознаками судової економічної експертизи є:

- застосування спеціальних знань при дослідженні певного об'єкта експертизи за дорученням працівників правоохоронних органів;

- проведення експертизи особливим суб'єктом - експертом, фахівцем в сфері обліку та оподаткування;
- дотримання при здійсненні експертизи передбаченої законом процесуальної форми;
- оформлення отриманих результатів і висновків щодо них у формі висновку експерта, що є самостійним видом доказу у суді.

У ході розслідування правопорушень у сфері оподаткування в умовах сьогодення в Україні, зростання економічної злочинності та появу витончених нових схем ухилення від оподаткування, невпинно зростає потреба у використанні спеціальних знань у сфері оподаткування. Специфіка питань, що виникають у слідчого в процесі розслідування податкових злочинів, а також особливості проведення експертних досліджень, що дозволяють відповісти на них, спонукають вести мову про самостійний вид економічних експертиз - податкової експертизи [2. с. 39].

Порядок призначення експертизи при розслідуванні податкових злочинів практично нічим не відрізняється від загального порядку проведення цієї слідчої дії [3. с. 427]. У кримінальних справах, порушених за фактами вчинення злочинів у даній сфері, питання зазвичай групуються за видом податків, зборів чи обов'язкових платежів, неправильне нарахування чи несплата яких виявлені перевіркою.

Метою податкової експертизи є встановлення обставин справи, пов'язаних з виконанням платником податків обов'язку зі сплати законно встановлених податків і зборів, а також встановлення правильності обчислення і сплати податків і зборів до бюджету.

Актуальним питанням є визначення предмету судово-економічної експертизи. Предметом судово-економічної експертизи є питання, що виникають у органів дізнання, досудового слідства та суду щодо фінансово-господарських операцій, зафіксованих ревізіями та перевітками, вирішення яких потребує спеціальні економічні пізнання [4. с. 67]. Предмет судово-економічної експертизи при розслідуванні податкових злочинів становлять фактичні дані, які встановлюються в цивільному, адміністративному і кримінальному, господарському судочинстві з використанням спеціальних знань в галузі оподаткування, на основі дослідження об'єктів і діяльності суб'єктів оподаткування, сум фактично сплачених та належних до сплати податків.

Завдання судової експертизи нерозривно пов'язані з питаннями, що виносяться на дослідження судовому експерту. Загальні і типові завдання являють собою наукове узагальнення питань з даного роду або виду експертиз. Конкретні завдання судової податкової експертизи реалізуються шляхом постановки певних питань експерту залежно від наявних об'єктів і матеріалів справи. Завданнями судової податкової експертизи доцільно визначити: визначення сум, що підлягали оподаткуванню; відображення податкових зобов'язань перед бюджетом в бухгалтерській та податковій

звітності; дотримання податкового законодавства при формуванні податкової бази; повноти і своєчасності сплати податків до бюджету.

Алгоритм проведення судової експертизи при розслідуванні податкових злочинів включає наступні етапи експертного дослідження:

- підготовчий етап на якому експерт знайомиться з постановою про призначення експертизи; розробляє попередній експертний огляд об'єктів дослідження. При вивченні питань, експерту необхідно з'ясувати чи має він компетенцію для їх дослідження;
- етап роздільного дослідження: експерт вивчає кожен представлений обліковий документ окремо, звертаючи увагу на наявність в документах всіх обов'язкових реквізитів, документальну обґрунтованість фінансово-господарських операцій, правильність оформлення документа;
- етап порівняльного дослідження: вивчення первинних облікових документів у взаємозв'язку з обліковими регістрами, встановлення відповідності обчислення і сплати податків вимогам податкового законодавства;
- етап узагальнення, оцінки результатів дослідження та формулювання висновків.

Слід зазначити, що проведення даного виду експертних досліджень зумовлює необхідність отримання експертом знань в сфері податків і оподаткування як самостійного напрямку економічної науки.

Отже, встановлення фактичних і юридичних підстав наявності (відсутності) обов'язків платника податків по сплаті податку, механізму реалізації цього обов'язку з урахуванням належних йому конкретних прав повинно бути предметом дослідження експерта при розслідуванні податкових злочинів.

Література

1. Аналіз висновків судів щодо податкових правопорушень від KPMG Law Ukraine. URL: https://biz.ligazakon.net/analytics/197321_podatkov-pravoporushennya-nayvazhlivsh-visnovki-sudv (дата звернення: 19.04.2021).
2. Федчишина В. В. Щодо окремих аспектів податкової експертизи. *Фінансове право*. 2016. № 1 (35). С.38-42
3. Міщенко Т.М. Судово-економічна експертиза у розслідуванні схем ухилення від оподаткування. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2018. Випуск 4 (15). С.423-429.
4. Дікань Л. В., Понікаров В. Д., Кожушко О. В. Судово-економічна експертиза: навчальний посібник. Харків: Вид ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2017. 432 с.

НЕОБХІДНІСТЬ КОРЕКЦІЇ СПРИЙНЯТТЯ СУСПІЛЬСТВОМ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Актуальність. На даному етапі розвитку економіки України надзвичайно важливо оцінити сприйняття суспільством як податкової системи загалом так і окремої її складової у вигляді того чи іншого податку зокрема. Оскільки саме від стану такого сприйняття залежить лояльність громадян як до держави в цілому, так і до необхідності сплати тих чи інших податкових платежів. Саме формування позитивної податкової культури в результаті повинно бути у фокусі уваги.

Результати досліджень. Детально проаналізувавши наукові дослідження щодо даної проблематики необхідно відзначити недостатню акцентованість наукової спільноти України на даному питанні. В основному дослідження стосуються ефективності тих чи інших ставок податків, загального податкового навантаження, а не дослідження сприйняття суспільством податкової системи України. Також науковці звертають увагу на недосконалість та складність нормативно-правової бази, що регулює податкову систему [1].

Так згідно результатів опитування, яке провів Київський міжнародний інститут соціології на замовлення просвітницького проєкту “Ціна держави” маємо досить цікаву ситуацію [2]. На питання “З яким визначенням слова “податки” ви погоджуєтесь найбільше?” маємо такі дані див. Табл.1 з доповненням колонки авторською оцінкою сприйняття.

Таблиця 1

Статистика сприйняття поняття “Податки”

Поняття	% від загальної сукупності	Оцінка сприйняття
Податки – це внесок громадян у спільне фінансування програм необхідних для всього суспільства.	29,9	позитивна
Податки – це обов’язкова плата, яку слід віддати державі, щоб законно розпоряджатися рештою своїх доходів	29,2	нейтральна
Податки – це грабунок	20,2	негативна
Податки – це плата за послуги, які громадяни отримують від держави	12,9	нейтральна
Важко сказати/Не знаю	7,8	нейтральна

Джерело: складено та розроблено автором за даними [2] та авторської оцінки

Відповідно до вищенаведеної інформації лише 29,9% громадян сприймають податки позитивно, фактично ця величина є відображенням

ефективності прояву наявної інформаційної компанії податкових органів серед громадян України. Однозначно негативним фактом є сприйняття 20,2% громадян податків, як грабунку, що переконливо свідчить про зависоке податкове навантаження в поєднанні зі складністю адміністрування податків та загальною неефективністю податкової системи. 49,9% громадян сприймають податки нейтрально, що теж є високим показником і свідчить про недостатньо високу податкову культуру і про примусовий характер сплати податків, що забезпечується адміністративним та кримінально-правовим тиском на платників податків.

На нашу думку така ситуація склалася, в тому числі внаслідок недостатньої поінформованості громадян України про напрями використання зібраних податкових платежів та недостатню прозорість в даному питанні.

Частково дане питання почало вирішуватися, а саме прийняттям Розпорядження КМУ від 11 лютого 2016 р. № 92-р, яким було затверджено Концепцію створення інтегрованої інформаційно-аналітичної системи «Прозорий бюджет» [3]. Інформаційно-аналітична система «Прозорий бюджет» забезпечує прозорість бюджетних процесів та процедур на державному та місцевому рівнях, а також дозволяє громадянам контролювати використання коштів розпорядниками, одержувачами бюджетних коштів, державними підприємствами, Пенсійним фондом та Фондом соціального страхування. На даний момент реалізовані наступні модулі ІАС «Прозорий бюджет»: державний веб-портал бюджету для громадян «Open budget», єдиний веб-портал використання публічних коштів «Spending» та державний веб-портал реєстру проектів соціального і економічного розвитку України «IFIs projects».

Однак на нашу думку даних заходів недостатньо і для докорінної зміни сприйняття суспільством податкової системи України необхідно:

- проведення масової та довготривалої роз'яснювальної роботи;
- встановлення та обґрунтування справедливих ставок податків;
- повноцінне перетворення Державної податкової служби з карального органу на сервісний;
- максимальне спрощення та діджиталізація процесу подання податкової звітності;
- підтримка та лояльні умови оподаткування малого підприємництва, як найбільш соціально важливої складової податкової системи.

Висновки. Підсумовуючи вищенаведене, однозначно можна стверджувати, що питання необхідності корекції сприйняття податкової системи суспільством є надзвичайно актуальним та потребує суттєвого наукового опрацювання.

Враховуючи аналіз інформаційного поля мусимо констатувати, що інформаційно-просвітницька робота для підвищення загальної фінансової

грамотності населення та покращення податкової культури частково ведеться, однак потребує докорінної та глибокої трансформації.

Необхідно консолідувати зусилля всіх зацікавлених сторін для зміни самої ідеології сприйняття податків в напрямку формування усталеної концепції про солідарний внесок громадянина у розбудову соціальної, правової та демократичної держави та захист його прав та свобод.

Література

1. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] / Доступ до ресурсу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

2. 20% українців вважають податки грабунком – опитування (Інтернет ресурс “Українська правда”) [Електронний ресурс] / Доступ до ресурсу: <https://www.epravda.com.ua/news/2020/04/14/659347>

3. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції створення інтегрованої інформаційно-аналітичної системи “Прозорий бюджет”» від 11 лютого 2016 р. № 92-р [Електронний ресурс] / Доступ до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/92-2016-p#Text>

Городецька А.Є.
студентка 4 курсу, кафедри менеджменту,
фінансів, банківської справи та страхування
Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова

Синчак В. П.
д.е.н., завідувач кафедри

ОПТИМІЗАЦІЯ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ ПОДАТКОВОЮ ЗНИЖКОЮ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

Нерівномірність податкового навантаження на доходи фізичних осіб призводить до соціального напруження і загострення відносин в суспільстві, оскільки у заможних громадян після сплати податків залишаються значні кошти, а у малозабезпечених сума, менша за прожитковий мінімум. Саме тому, процес оподаткування дозволяє застосовувати щодо окремих операцій відповідні податкові важелі у вигляді податкових знижок.

Всі фізичні особи-платники податку згідно із Податковим Кодексом України (далі – ПКУ) (ст. 166) мають право на податкову знижку – документально підтверджену суму (вартість) витрат платника податку – резидента у зв'язку з придбанням товарів (робіт, послуг) у резидентів – фізичних або юридичних осіб протягом звітного року, на яку дозволяється зменшення його загального річного оподатковуваного доходу, одержаного за наслідками такого звітного року у вигляді заробітної плати [2].

На нашу думку, основними актуальними статтями витрат відповідно до ПКУ, на які можна отримати податкову знижку фізичній особі у випадках декларування є:

Згідно з ст. 166 Податкового кодексу України платник податку на доходи фізичних осіб має право включити до податкової знижки фактично здійснені ним протягом звітного податкового року витрати у вигляді суми коштів, сплачених на користь закладів освіти для компенсації вартості здобуття середньої професійної або вищої освіти такого платника та/або члена його сім'ї першого ступеня споріднення, який не одержує заробітної плати. Відповідно, така сума не може перевищувати розміру місячного прожиткового мінімуму, діючого для працездатної особи на 1 січня звітного податкового року, помноженого на 1,4 та округленого до найближчих 10 гривень, в розрахунку на кожну особу, яка навчається, за кожний повний або неповний місяць навчання протягом звітного податкового року (у 2021 році – 3180 грн.).

Також, актуальною сьогодні є тема благодійності як діяльності, завдяки якій приватні ресурси добровільно та безоплатно розподіляються

їх власниками з метою сприяння тим, хто цього потребує, вирішення суспільних проблем, а також вдосконалення умов суспільного життя» [1]. Сьогодні стимулювання приватних благодійних ініціатив у суспільних інтересах, відбувається також через податкову систему, що дозволить оцінити перспективи якісної розбудови благодійництва у вітчизняних реаліях.

Відповідно до п.п. 166.3.2 п. 166.3 ст. 166 Кодексу, платник податку має право включити до податкової знижки суму коштів або вартість майна, переданих платником податку у вигляді пожертвувань або благодійних внесків неприбутковим організаціям на дату передачі таких коштів та майна, у розмірі, що не перевищує 4 відс. суми його загального оподаткованого доходу такого звітного року.

З метою запобігання поширенню на території України коронавірусної хвороби (COVID-19) було внесено зміни до ПК ст. 166 і відтепер платники податку на доходи фізичних осіб зможуть включити до такої знижки суму грошових коштів, або вартість: лікарських засобів для надання медичної допомоги хворим; дезінфекційних засобів, антисептиків; медичного обладнання; засобів індивідуального захисту; медичних виробів для скринінгу хворих; розхідних матеріалів для надання медичної допомоги тощо [3].

На додаток, до витрат, які декларуються громадянами з метою отримання податкової знижки (передбачені у п.3 ст. 166 Податкового кодексу України), належать: частина суми процентів, сплачених за користування іпотечним кредитом; сума страхових платежів за договорами довгострокового страхування життя та пенсійні внески в рамках недержавного пенсійного забезпечення; сума витрат на оплату допоміжних репродуктивних технологій; оплата державних послуг, пов'язаних з усиновленням дитини; сума коштів, сплачених у зв'язку з переобладнанням транспортного засобу; сплата видатків на будівництво (придбання) доступного житла, визначеного законом (у тому числі на погашення пільгового іпотечного житлового кредиту, наданого на такі цілі, та процентів за ним); сума коштів у вигляді орендної плати, фактично сплаченої платником податку, який має статус внутрішньо переміщеної особи [2].

Отже, податкова знижка для фізичних осіб у чинному форматі є скоріше декларативною нормою і, а не оптимізаційним заходом податкового навантаження. По-перше, платник податку повинен подавати річну податкову декларацію із зазначенням конкретних сум витрат, які обов'язково повинні бути підтверджені документально. По-друге, загальна сума нарахованого податкового вирахування не може перевищувати суми загального оподаткованого доходу платника податку, одержаного протягом звітного року як заробітна плата. По-третє, платник податку повинен обов'язково мати ідентифікаційний номер. А отже, особи, що не

мають цього номеру, наприклад, з релігійних переконань, не можуть користуватися такою пільгою.

Список використаних джерел

1. Бобрівець В. В. Податкова знижка з податку на доходи фізичних осіб – напрями удосконалення пільги для активізації благодійності в Україні. 2018. № 130. С. 98 – 110.
2. Податковий кодекс: за станом на 28.03.2021 року. Відомості Верховної Ради України. 2011. № 13-14, № 15-16, № 17, ст.112.
3. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України, спрямованих на забезпечення додаткових соціальних та економічних гарантій у зв'язку з поширенням коронавірусної хвороби (COVID-19) Закон України від 30 березня 2020 року № 540-IX.

Городянська Л.В.
член-кореспондент АЕН України
к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансового забезпечення військ
Військовий інститут Київського
національного університету імені Тараса Шевченка

ЕТАПИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Проблема кризового стану економіки в Україні зумовлена негативними тенденціями в її розвитку та згубними наслідками пандемії і війни на сході. До негативних тенденцій належать, в першу чергу, технологічна деградація засобів виробництва й незадовільний стан інноваційного розвитку підприємництва. Це різко загострює не лише внутрішні соціально-економічні проблеми в країні, але й призводить до практичної неспроможності вітчизняних підприємств забезпечити власну конкурентоспроможність на ринку. Зрозуміло, що швидкість відновлення економіки в таких умовах буде залежати від тривалості і суворості карантинних заходів, відновлення торговельних відносин з іншими країнами, рівня підтримки бізнесу державою, а також від практичної реалізації стратегії інноваційного розвитку підприємств України. До того ж, правильний вибір інноваційної технології залежить від здатності персоналу підприємства швидко й якісно опанувати нововведення, розуміти та прийняти загальну стратегію розвитку підприємства.

Метою дослідження є визначення етапів формування стратегії інноваційного розвитку підприємств України.

Досягнення мети передбачає розв'язання таких завдань:

- дослідження можливих перешкод раціональному використанню потенційних можливостей підприємництва;
- формування напрямів практичної реалізації стратегії інноваційного розвитку підприємств України.

У сучасному інформаційному й цифровізованому суспільстві додаткова вартість створюється переважно завдяки використанню інноваційних технологій. У даному дослідженні інноваційна технологія розглядається як специфічний вид знань, який виокремлюється від інших. На їх базі формуються радикально нові чи вдосконалені технології, які істотно поліпшують умови виробництва або самі виступають товаром.

Зазвичай держава концентрує ресурси на одних технологічних напрямках, а приватний бізнес – на інших. Саме тому важливим є розроблення національної стратегії технологічної модернізації та зосередження економічних ресурсів підприємств на обраних напрямках інноваційного розвитку. Розробка та реалізація стратегії інноваційного

розвитку підприємства залежить від якості об'єктів необоротних матеріальних і нематеріальних ресурсів та рівня інтелектуального потенціалу персоналу. Дослідження показало [1, с. 26, с. 59-61], що симбіоз цих видів економічних ресурсів формує синергетичний ефект.

Багато поколінь керівників додавали свій вклад у формування успішної стратегії, тому що вона була ключовим елементом прогресу підприємства. Топменеджмент та всі, хто займався пошуками успішної стратегії, вносили особистий вклад в її обговорення та втілення. Їх робота протягом багатьох років була продуктивною та призвела до виникнення великої кількості шкіл стратегічної думки. Так, зарубіжні науковці Мінцберг, Ахльстренд та Лампель у праці «Сафарі на стратегію» [2] виокремлюють 10 таких шкіл. Вони описують різні процеси встановлення стратегії, такі як офіційні, ментальні, виробничі, переговорні та інші. Нещодавно критиці було піддано стратегію з боку тих, хто вважає, що в сучасному динамічному світі довгострокова стратегія є неефективною, тому що вона може застаріти майже миттєво. Прихильники такої школи вважали, що підприємство не має можливості робити зупинку для формування стратегії. Якщо це відбувається, тоді підприємство втрачає гнучкість. Хибною цю думку вважав Майкл Портер [3]. Як відомий у світі теоретик з питань стратегії він дотримувався протилежного погляду та припускав, що стратегія ще ніколи не мала такого важливого значення. Дійсно, формування стратегії та успішна її реалізація завжди вважалась складною справою. Дослідження, проведені Р. С. Капланом та Д. П. Нортонем [4] у цій галузі, дозволили виявити перешкоди, які гальмують реалізацію стратегії, та структурувати їх за видами:

- Бар'єр бачення, за яким лише 5 % працівників розуміють стратегію.
- Бар'єр людського фактора, за яким лише 25 % менеджерів мають стимули, пов'язані зі стратегією.
- Бар'єр керівництва, згідно з яким у 85 % організацій на обговорення стратегії витрачається менше години на місяць.
- Бар'єр ресурсів свідчить, що у 60 % організацій відсутній зв'язок між бюджетами та стратегією.
- Бар'єр здатності реалізувати власну стратегію, за якою лише 10 % організацій здатні на це.

Погоджуючись зі слушними думками зарубіжних науковців [3-4] та продовжуючи дослідження [1, с. 59-61, с. 197-229], вважаємо, що формування стратегії інноваційного розвитку підприємства являє собою системний процес прогнозування рівня відтворення об'єктів матеріальних і нематеріальних ресурсів разом із відтворенням інтелектуального потенціалу персоналу. Пропонуємо формування стратегії інноваційного розвитку підприємств України в сучасному інформаційному й цифровізованому суспільстві здійснювати за такими етапами:

1. Визначення загальної стратегічної мети. Стратегія інноваційного

розвитку підприємства пов'язана з прогнозуванням бажаного рівня відтворення об'єктів матеріальних і нематеріальних ресурсів разом із рівнем відтворення інтелектуального потенціалу персоналу.

2. Аналіз зовнішнього середовища. Метою стратегічного аналізу є комплексна діагностика впливу чинників прямої та опосередкованої дії на інноваційний розвиток підприємства.
3. Аналіз фактичного стану об'єктів необоротних матеріальних та нематеріальних ресурсів разом із оцінюванням рівня інтелектуального потенціалу персоналу.
4. Обґрунтування шляхів інноваційного розвитку та коригування загальної стратегії.
5. Реалізація стратегії інноваційного розвитку з урахуванням проблем кризового стану економіки та інших негативних явищ.

На жаль, багато підприємств все ще використовують застарілу організацію минулої, промислової епохи з командно-контрольною орієнтацією, яка вже не відповідає сучасним умовам господарювання. Якщо організація підприємства гальмує власне інноваційний розвиток, а працівники – запровадження стратегії інноваційного розвитку, як можна чекати досягнення бажаних цілей? Орієнтація на стратегію інноваційного розвитку потребує від керівництва підприємства більш глибокого розуміння базових механізмів, які забезпечують зростання або зниження розміру внутрішньо створеного гудвілу підприємства, й відповідно його ринкову вартість.

Отже, формування стратегії діяльності підприємства за вказаними етапами є ключовим напрямом його інноваційного розвитку. Реалізація такої стратегії передбачає розуміння та подолання внутрішніх перешкод на підприємстві й планування бажаного рівня відтворення основних видів економічних ресурсів.

Список літератури

1. Городянська Л.В. Відтворювані економічні ресурси: теорія та методологія обліку і аналізу : монографія. Київ: КНЕУ, 2013. 259 с.
2. Henry Mintzberg, Bruce Ahlstrand, and Joseph Lampel, «Strategy Safari» (New York: The Free Press, 1998).
3. Michael E. Porter, «Strategy and the Internet», Harvard Business Review, March 2001:62-78.
4. Robert S. Kaplan and David P. Norton, «On Balance», CFO, February 2001, p. 73-77.

Данилюк І.В.

к.е.н., доцент

*доцент кафедри економічної кібернетики та інформатики
Західноукраїнський національний університет*

Шухманн В.А.

студент ФКЕПІТ

ЗНАЧЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ПРОФЕСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ І ЗРОСТАННЯ СКЛАДНОСТІ БІЗНЕСУ

Розвиток економіки передбачає оптимальне сполучення факторів економічного відтворення, до яких відносять працю, землю, капітал і підприємницькі здібності людей. Останній фактор, хоча і знаходить своє трактування у складових ринкової економіки, проте не враховується при аналізі подій на ринку та в розвитку бухгалтерського обліку. Особиста, креативна роль працівників не обговорюється, незважаючи на те, що у ринковій економіці за кожним процесом обміну стоять учасники ринкових відносин, які узгоджують свої інтереси як споживач і виробник.

Міжнародний освітній стандарт 8 “Вимоги щодо компетентності для професіоналів з аудиту” [3] констатує, що бухгалтер не може знати весь бухгалтерський облік. У п. 18 йдеться про те, що жоден професійний бухгалтер не може володіти всіма галузями бухгалтерської справи. Спеціалізація потрібна для того, щоб при наданні комплексу послуг забезпечити достатню глибину знань і компетентності.

Особливо відчутним є вплив глобалізаційних процесів на регулювання та розвиток бухгалтерської професійної діяльності.

На початку ХХІ-го ст. глобалізація економіки не була чимось несподіваним. Засновники політичної економії Адам Сміт і Давід Рікардо заклали теоретичні основи вільної торгівлі та передбачили об’єктивний процес створення єдиного глобального економічного простору в межах цивілізованого світу.

У ХVІ-ХVІІ ст. розвиток мануфактурного виробництва вимагав суттєвого розширення ринків збуту та забезпечення надходження імпоротної сировини, що в свою чергу призвело до інтенсифікації міжнародної торгівлі.

У кінці ХІХ-го – на початку ХХ-го ст. до системи міжнародного обміну підключилися практично всі країни. Цей період характеризується зростанням експортних потоків товарів, робочої сили та капіталів, розвитком міжнародного виробництва на основі прямих іноземних інвестицій.

ТНК є основними елементами сучасного глобального ринку та провідниками політики суб'єктів світової економіки.

Суттєвий вплив ТНК здійснює і на бухгалтерську професію, котра, на сьогодні є «обслуговуючим» апаратом. Явно процес впливу можна спостерігати при конвергенції національних стандартів бухгалтерського обліку з міжнародними, оскільки наслідками цього процесу є знищення територіальної межі під час вливання інвестицій.

Користування благами глобалізації нерівномірне. ТНК спричинили новий міжнародний поділ праці, внаслідок чого промислове виробництво переноситься до країн третього світу з дешевою робочою силою. Це, в свою чергу, блокує зменшення масштабного розриву за ключовими макроекономічними показниками між розвинутими країнами та країнами, що розвиваються.

Існуючи глобалізаційні процеси та міжнародний поділ праці вимагає орієнтації та зосередженні різних країн на виробництві, притаманних останнім, товарів (наданні послуг). Відповідно, кожна країна, використовуючи міжнародні економічні зв'язки, намагається вести фінансово - господарську діяльність з максимальною вигодою для себе. У світовому масштабі розрив між рівнем добробуту 20 % вищих верств і 20 % нижчих верств від 1960-го до 1990 р. збільшився вдвічі й становив пропорцію 60:1. Але вже у 1994-му цей показник вимірювали відношенням 78:1 [1, с. 59]. Глобальний світ – це єдність нерівних, яка має тенденцію до зростання нерівності.

Сьогодні ТНК контролюють 90 % прямих іноземних інвестицій, 80 % світового ринку патентів та ліцензій на винаходи і нову техніку, 50 % світового промислового виробництва, близько 50 % міжнародної торгівлі [2, с. 11-12]. ТНК володіють вирішальним контролем за світовим фінансовим ринком. У вигравші опинилися постіндустріальні країни, володіючи новітніми технологіями, інші стали дешевою робочою силою або ж сировинними придатками.

Лауреат Нобелівської премії Дж. Стігліц у праці “Глобалізація: тривожні тенденції” [8] гостро критикує діяльність глобальних інститутів, звинувачуючи їх в експлуататорському характері використання найманої праці, недотриманні принципів соціальної справедливості та спрямованості на захист інтересів ТНК. Вихід він вбачає в трансформації суспільства, покращанні життєвих умов бідних, створенні для кожного можливостей доступу до охорони здоров'я та освіти [7, с. 234]. Джордж Сорос у книзі “Криза глобального капіталізму” розвиває ідеї, згідно з якими процеси глобалізації та економічна відкритість не дають можливості владі окремих країн управляти господарством, роблять поняття “політичний суверенітет держав” застарілим. Вихід Дж. Сорос вбачає в реформуванні системи глобального капіталізму та регулюванні його

глобального функціонування, виходячи з етичних принципів “відкритого суспільства” [6, с. 123].

Управління діяльністю корпорації пов’язане з певними ризиками: 1) вплив на курс акцій зовнішніх непідконтрольних чинників; 2) зниження інвестиційної привабливості; 3) знецінення або втрата активів; 4) ослаблення або втрата управлінського контролю через розпорошення часток акціонерів; 5) зниження ліквідності цінних паперів; 6) ворожі поглинання та корпоративні конфлікти; 7) зростання витрат на корпоративне управління; 8) асиметрія інформації.

При цьому ризики можуть мати фінансово-економічний характер або приводити до негативних юридичних наслідків. Плюси й мінуси одних і тих же корпоративних дій та подій можуть принципово змінюватися залежно від точки зору різних учасників корпоративних відносин.

Підсумовуючи можна стверджувати, що сучасне корпоративне управління повинно допомогти об’єднати цілі заінтересованих сторін, використовуючи наступні дієві механізми:

- 1) достовірне розкриття інформації щодо фінансово-господарської діяльності підприємств суспільству;
- 2) визначення надійного реєстратора;
- 3) розробка та впровадження певних правил (здійснення контролю) щодо операцій з активами підприємства;
- 4) ведення зваженої інвестиційної та дивідендної політики;
- 5) здійснення зовнішнього та внутрішнього контролю на підприємстві;
- 6) оптимізація менеджменту корпорації;
- 7) ефективний нагляд з боку регулюючих і контролюючих органів;
- 8) укладення угод між акціонерами для попередження корпоративних конфліктів;
- 9) виважений розподіл прав і повноважень між органами управління.

Аналізуючи перших п’ять пунктів, можна зробити висновок, що вони на пряму залежать від компетенції бухгалтера та відображають облікову політику підприємства.

Отже, професія «бухгалтер» має вагомe значення для суспільства, оскільки від рівня його знань та вмінь, у певній мірі залежить успіх підприємства, економічна стабільність та впевненість у майбутньому останнього, з рештою, вплив на розвиток світової економіки.

Список використаної літератури

1. Бухгалтерський учет в Украине: теория и практика / Под. ред. А.Н. Коваленко. – Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003. – 528 с.
2. Голов С.Ф. Парадигма конкурентоспроможного обліку // Школа професійного бухгалтера. – 2006. – № 11 (71). – С. 9-11.

3. Жук В.М. “Облік і фінанси АПК” – журнал Всеукраїнського професійного об’єднання фінансистів, бухгалтерів і аудиторів АПК // Облік і фінанси АПК. – 2014. – № 1. – С. 111-114.
4. Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність” – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
5. Зорій Н.М. Заходи та механізми гармонізації законодавства України з питань бухгалтерського обліку в умовах євроінтеграційних процесів/ Н.М. Зорій, І.В. Данилюк, Г.І. Спак// Східна Європа: економіка, бізнес та управління № 6 (2017). Електронне наукове фахове видання. ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури». С. 130 - 137
- 6.Ивашкевич В.Б., Куликова Л.И. Бухгалтерское дело: Учеб. пособие. – М.: Экономистъ, 2015. – 523 с.
- 7.История развития бухгалтерского учета, анализа и аудита; конспект лекций / Сост. А.Н. Соболевская. – М.: Информптесс, 2006. – 104 с.
- 8.Ільюшина Є. Глобалізація і постмодерне суспільство // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – Жовтень-грудень 2014. – № 4. – С. 57-78.
- 9.Канцуров О.О. Застосування термінології міжнародних стандартів бухгалтерського обліку у нормативно-правовій базі України // Фінанси України. – 2016. – № 8. – С. 51-58.
- 10.Панасюк В. М., Ковальчук Є. К., Мельничук І. В., Мужевич Н. В. Бухгалтерський облік: від знань до компетентностей [е-видання]: навчальний посібник для дистанційного навчання. – Тернопіль : [б. в.], 2020. – 363 с.

*Іванов Ю.Б.
д.е.н., професор,
в.о. директора Науково-дослідного
центру індустріальних проблем
розвитку НАН України*

ПОДАТКОВІ РИЗИКИ ТА МАЛИЙ БІЗНЕС

Специфіка малого бізнесу та його достатня поширеність (перш за все, за кількістю платників) висувають спеціальні вимоги до оподаткування цього сегменту економіки, а відтак, пов'язані з особливими податковими ризиками або зі специфічним проявом податкових ризиків загального характеру.

Прикладом традиційних ризиків для суб'єктів господарювання є, наприклад, ризик податкової перевірки. Порівняно з крупними та середніми платниками, суб'єкти малого бізнесу значно більш вразливі для таких ризиків, оскільки сам факт перевірки у більшості випадків призупиняє їх виробничо-господарську діяльність, що призводить до прямих збитків. Тобто ціна перевірки як кінцевого результату реалізації цього виду податкових ризиків для суб'єктів малого бізнесу є порівняно вищою. Проте з іншого боку мораторії на проведення перевірок, що інтенсивно вводилися протягом останніх років як в Україні, так і в більшості зарубіжних країн як засіб зменшення негативних наслідків кризи, спричиненої пандемією коронавірусу Covid-19, об'єктивно обмежували можливості контролюючих органів щодо податкового контролю.

В Україні основним варіантом оподаткування малого бізнесу є спрощена система оподаткування, яка несе в собі специфічні податкові ризики, відсутні для звичайної податкової системи. Як і податкові ризики взагалі, ці ризики можуть бути підрозділені на дві групи залежно від суб'єкта ризику: податкові ризики спрощеної системи для держави та податкові ризики спрощеної системи для суб'єктів малого бізнесу.

Першим специфічним для українського малого бізнесу ризиком, з позицій держави, є ризик недоотримання податкових надходжень порівняно зі звичайною системою оподаткування. Є цілком зрозумілим, що платник може прийняти рішення щодо застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності тільки у випадку зменшення податкових платежів, порівняно з іншими умовами. Тобто втрата податкових надходжень державою є очікуваним та гарантованим результатом. Проте, втрата податкових надходжень має бути повністю компенсованою додатковими економічними ефектами у вигляді: зменшення витрат на здійснення податкового контролю; економії інвестицій на створення нових робочих місць та коштів на виплату соціальних допомог, збільшення надходжень інших податків та обов'язкових платежів внаслідок розширення масштабів підприємницької діяльності тощо.

Іншим видом ризиків цієї групи (з позицій держави) є ризик

використання купними та середніми підприємствами спрощеної системи оподаткування для мінімізації власних податкових зобов'язань. Прикладом реалізації ризиків цього виду є штучне розукрупнення підприємства зі створенням на його основі конгломерату суб'єктів малого бізнесу із використанням ними спрощеної системи оподаткування, обліку і звітності. Особливо інтенсивно ці схеми використовуються в сфері торгівлі та послуг, а в промисловості поширеним є використання підприємств-сателітів, що використовують низькоподаткові режими господарської діяльності. Певною мірою ці ризики є проявом відомого теоретичного підходу появи податкових ризиків як наслідку високого податкового навантаження, коли платники намагаються уклонитися від своїх податкових зобов'язань, провокуючи цим розширення сектору тіньової економіки [1, 2, 3].

З точки зору суб'єктів малого підприємництва до притаманних спрощеній системі оподаткування податкових ризиків може бути віднесений ризик неоднозначного законодавчого врегулювання, який обумовлений численними внутрішніми суперечностями Розділу XIV «Спеціальні податкові режими» Податкового кодексу України [1]. Так, використання різних методологічних підходів до встановлення кратних ставок єдиного податку для платників 1 та 2 груп (у першому випадку – у відсотках до розміру прожиткового мінімуму для працюючих осіб, встановленого законом на 1 січня податкового (звітного) року; а в другому – до мінімальної заробітної плати на цю ж дату. Оскільки зміни цих соціальних стандартів здійснюються в Україні не синхронно, платники однієї з цих груп можуть отримати нічим не обґрунтовані преференції у вигляді порівняно менших інфляційних втрат податкових надходжень. Дзеркальним відображенням цього ризику є ризик підвищених втрат податкових надходжень за рахунок незбалансованої компенсації впливу інфляційних процесів.

З якістю законодавчого врегулювання безпосередньо зв'язаний ризик необґрунтовано частих змін податкового законодавства, що унеможлиблює ефективну реалізацію довгострокових проєктів та можливість стабільного розвитку суб'єктів малого підприємництва.

Як свідчить порівняльний аналіз, спрощена система оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва, порушуючи цілісність системи оподаткування, спричиняє найбільш непрогнозовані та небезпечні податкові ризики, тому одним з перспективних заходів щодо запобігання та мінімізації податкових ризиків на всіх рівнях є поступових перехід від спрощеної системи оподаткування до податкової підтримки та податкового стимулювання розвитку малого бізнесу за допомогою інструментарію загальної системи оподаткування.

Зважаючи на всі недоліки та аргументи проти спрощеної системи оподаткування, пропонується двоетапний сценарій розвитку податкового

регулювання малого бізнесу.

Під час першого етапу проводиться трансформація спрощеної системи оподаткування, яка включає наступні дії:

- усунення суперечностей та вад законодавчого врегулювання спрощеної системи;
- впровадження повного контролю за рухом товарів та коштів.
- обґрунтування пріоритетних видів діяльності суб'єктів малого бізнесу;
- обмеження сфери застосування спрощеної системи виключно пріоритетними видами діяльності;
- розбудова системи податкової підтримки суб'єктів малого бізнесу в рамках звичайної системи оподаткування (податок на прибуток підприємств, ПДФО, ПДВ та ін.);
- розширення повноважень органів місцевого самоврядування щодо податкового регулювання в сфері малого бізнесу;
- формування дієвої системи оподаткування самозайнятих осіб.

На другому етапі пропонується скасування спрощеної системи оподаткування та побудова системи стимулювання в межах звичайної системи оподаткування. Під час цього етапу виконуються наступні дії:

- перехід на інструментарій податкового регулювання загальної системи оподаткування для пріоритетних видів діяльності малих підприємств;
- формування напрямів податкового стимулювання малих підприємств та розробка відповідного інструментарію :
- стимулювання зайнятості та створення нових робочих місць;
- стимулювання нарощування масштабів діяльності та обсягів реалізації продукції;
- стимулювання оновлення основних засобів, зростання та підвищення якості матеріально-технічної бази виробництва;
- стимулювання впровадження нових технологій та інноваційної активності малих підприємств в пріоритетних видах діяльності.

Список літератури

1. Macijauskas L., Maditinos I.D. (2014). Looking for Synergy with Momentum in Main Asset Classes. *European Research Studies Journal*, No. 17(3), p. 3–16.
2. Polemis M. (2014). Panel Data Estimation Techniques and Mark Up Ratios. *European Research Studies Journal*, No. 17(1). P. 69–84.
3. Податковий кодекс України. Затверджений Законом України від 02 грудня 2010 р. №2755-VI. – Електронний ресурс. – [Режим доступу] <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>

Матвієнко-Біляєва Г.Л.

к.е.н., доцент,

*доцент кафедри економіки підприємства та організації бізнесу
Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця*

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В СУЧАСНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Формування сприятливого підприємницького середовища є одним із пріоритетних завдань діяльності будь-якої країни. Підприємницькі структури створюють матеріальні й нематеріальні блага, які є основою благополуччя країни, формують значну частину податкових надходжень державного та місцевого бюджетів.

На ринку можна зустріти безліч найрізноманітніших форм підприємництва. Поняття підприємництво – це стиль життя окремої країни та його населення. Це поняття з'являється в багатьох сферах діяльності для підвищення своєї якості. Він має безліч економічних, психологічних, соціологічних, культурних і технічних аспектів.

Результати досліджень, проведених роками, показують, що зараз підприємництво це виглядає як професія. Підприємництво через створення інновацій в швидко мінливих економічних умовах це рушійна сила проти негативу у суспільстві. Підприємці можуть ефективно використовувати природні ресурси, інноваційні ідеї. Вони вносять великий внесок в зміцнення економіки країни, створюючи ринки праці. Тому саме проблема розвитку підприємницької діяльності в малому та середньому бізнесі набуває актуальності.

Підприємництво як тема для економічних досліджень набуває все більшу популярність серед українських і зарубіжних наукових колективів. Основи закладені Р. Кантільйоном, Ж-Б. Сейом, І. Кірцнером, А. Смітом, Й. Шумпетером, А. Маршаллом і ін. Всі вони сформуливали підходи до розуміння сутності та ролі підприємництва в економіці, його функції та відмінності від інших економічних агентів. Багато з них бачили в підприємця своєрідний «двигун» економічного розвитку і приписували йому виключно позитивну роль.

Отже, слово «підприємець» походить від французького слова і перекладається як «посередник».

Вагомий вклад щодо розуміння сутності поняття «підприємець» вніс англійський економіст, засновник Кембриджської школи Альфред Маршалл (1842 – 1924). Отже, вчений називає підприємцем того, хто бере на себе ризик займатись виробництвом. А. Маршалл розглядає підприємницьку здатність як особливий фактор виробництва, що дозволяє ефективніше використовувати такі класичні фактори виробництва, як

землю, працю та капітал. Свобода підприємництва є основним інститутом у А. Маршалла. Найбільш вмілим підприємцем, на думку вченого, є той, хто організовує власну справу таким чином, щоб отримати найвищі прибутки при найменших витратах. А. Маршалл вважає, що здібності, якими має володіти «ідеальний» підприємець, настільки великі та численні, що дуже мало людей можуть володіти усіма ними у найвищій мірі.

Вчений вказує, що на підприємця безпосередньо покладається завдання управління виробництвом і в результаті цього досягається більший ефект в задоволенні потреб людей. Підприємець стає універсалом в процесі реалізації своєї функції, він є не тільки робочим, але й торговцем, організатором, керівником, контролером, іноді бухгалтером та економістом.

Підприємницька діяльність реалізується через систематичну самостійну комерційну діяльність, яка повинна бути зареєстрована в законодавчому порядку. Тобто, підприємницька діяльність реалізується через отримання прибутку за свої блага (продаж товарів, надання послуг і т.д.). Отже, підприємницька діяльність – це найважливіший напрям інтелектуальної праці суспільства.

Підприємництво побудовано на принципі кооперування великих та малих форм підприємництва, причому великі підприємства орієнтуються не на знищення малого бізнесу, а, навпаки, на взаємовигідну співпрацю з ним. Тому великі і малі форми підприємництва взаємодоповнюють один одного, особливо в сфері спеціалізації окремих виробництв і в інноваційних розробках. Одні підприємці відрізняються великим обсягом споживачів (великий бізнес), інші – обслуговують невелику кількість клієнтів (малий та середній бізнес). А головне, деякі види комерції самі по собі припускають розвиток до певних розмірів.

Малий, середній та великий бізнес – що це, як його можна відрізнити один від одного, особливості його розвитку та як можна оцінити ефективність діяльності цього бізнесу. Ці питання є на сьогоднішній день дуже актуальними та потребують певної уваги.

Якщо розглянути структуру вітчизняного підприємництва за розміром, то вона має наступні показники (табл. 1).

Таблиця 1

Структура вітчизняного бізнесу

Назва	Кількість суб'єктів господарювання, одиниць			
	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.
Малий бізнес	1850034	1789406	1822671	1922978
Середній бізнес	15113	15254	16476	18129
Великий бізнес	383	399	446	518

Останнім часом в світі відбувається багато змін і особливо в економічній сфері. Вплив глобалізації на малий та середній бізнес, як

посилення конкуренції дає про себе знати. В багатьох країнах світу, які не приділяють достатньої уваги розвитку сучасного бізнесу почали виникати труднощі.

На сьогоднішній день дуже актуальні питання ролі малого бізнесу у нівелюванні коливань економічної кон'юнктури між великим та середнім бізнесом, за рахунок балансу попиту та пропозицій на ринку. Також слід відмітити, що більша кількість інновацій впроваджується саме в малий бізнес, де за рахунок невеликих коштів можна апробувати новітні ідеї в тій чи іншій галузі і після отримання позитивних результатів, у вигляді надприбутку, можна впроваджувати ці ідеї в середній чи великий бізнес.

Розміри підприємства визначають безліч унікальних критеріїв його роботи. Малий бізнес держава традиційно підтримує, знижуючи податки та інші обов'язкові платежі, до великих – пред'являє багато вимог, оскільки вони приносять великий прибуток. Природно, що молодим підприємцям важливо розуміти різницю між усіма формами, щоб правильно вести свою діяльність.

Світовий досвід свідчить, що при становленні ринкових відносин особливо потребує державної підтримки малий бізнес. Про це говорить і практика Японії, в господарстві якої малий бізнес відіграють найважливішу роль, на їх частку припадає 90% загального числа компаній, близько 55% реалізованої продукції і 80% чисельності зайнятих в промисловості.

Малі підприємства в Індії трудомісткі і вони займають важливе місце в економіці завдяки створюваній ними зайнятості. Частка малого і середнього бізнесу складає близько 6% ВВП, 45% експорту, 90% всіх підприємств Індії і 33% випуску продукції. В даний час на індійському ринку зареєстровано понад 40 млн. малих і середніх підприємств, і їх число неухильно зростає.

В свою чергу, Україна дуже приваблива країна як зростаюча економіка Східної Європи. Показники зростання в країні, яка має багато можливостей для іноземних інвесторів, також дуже багатообіцяючі. В Україні, де створення бізнесу або відкриття компанії не дуже витратно, можна легко передбачити, що «розумні» вкладення принесуть хороший прибуток.

Список використаної літератури

1. Матвієнко-Біляєва Г.Л. Сучасний бізнес в Україні: проблеми та перспективи розвитку // Ляліна Н.С., Матвієнко-Біляєва Г.Л., Панчук А.С. // Інфраструктура ринку. Електронне наукове фахове видання, 2021. –№53. URL: <http://www.market-infr.od.ua/uk/53-2021>

Ментей О.С.

к.е.н., доцент

*доцент кафедри статистики та економічного аналізу
ХНАУ ім. В.В. Докучаєва*

Пеняк Ю.С.

к.е.н., доцент

*доцент кафедри обліку та оподаткування
ННІ «Каразінський банківський інститут»
ХНУ ім. В.Н. Каразіна*

УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

Управління фінансовими ресурсами – головна сфера діяльності будь-якого господарюючого суб'єкта. Насамперед це зумовлено змінами виробничих процесів та цінової кон'юнктури, пошуком і виходом на нові ринки, розширенням або зменшенням обсягів виробництва. Ускладнюють рішення цих питань тенденції розвитку регіональної та загальнонаціональної ринкової ситуації: малопередбачувані зміни попиту, жорсткість цінової конкуренції на традиційних ринках, диверсифікованість і завоювання нових ринкових ніш, зростання ризиків при проведенні банківських операцій, карантинні обмеження тощо.

Наслідком незадовільного фінансового стану більшості українських підприємств стало збільшення їх кредиторської та дебіторської заборгованості через вилучення з обігу грошових коштів разом із високим рівнем невідшкодованих витрат виробництва.

Несвоєчасне погашення дебіторської заборгованості призводить до платіжної кризи: зростання заборгованості по комерційному кредиту зумовлює збільшення попиту на короткострокові позики, скорочення їх пропозиції і зростання їх вартості. Для сплати боргів суб'єкти підприємницької діяльності повинні перетворювати високоліквідні активи в гроші, у протилежному випадку їм загрожує банкрутство.

Даний процес супроводжується непрямыми втратами доходу підприємства, економічний зміст яких виражається у таких трьох позиціях:

- збільшення тривалості погашення дебіторської заборгованості – зменшує оборотність обігових коштів;
- в умовах інфляції повернуті боржниками кошти втрачають свою початкову цінність, оскільки в Україні відсутній механізм індексування дебіторської заборгованості відповідно до інфляційних процесів;

- дебіторська заборгованість являє собою один із активів підприємства, для формування якого потрібно відповідне джерело, тому підтримання певного рівня дебіторської заборгованості пов'язане з витратами.

Величина дебіторської заборгованості визначається умовами підприємства щодо розрахунків зі своїми клієнтами. Якщо ці умови сурові, то менше клієнтів купують його продукцію в кредит і як наслідок зменшується обсяг реалізації. Якщо розрахункові умови послаблюються, з'являється більше замовників – зростають обсяг реалізації і сума дебіторської заборгованості за розрахунками. Отже, послаблення умов розрахунків має як переваги, так і недоліки.

Саме тому фінансовий стан підприємства, якість оборотного капіталу значною мірою залежать від стану розрахункової дисципліни і від розміру та строків погашення дебіторської заборгованості, управління якою передбачає передусім знання факторів, що обумовлюють її виникнення.

Надання відстрочки покупцям є одним з дієвих інструментів маркетингової політики підприємства, орієнтованої на зростання обсягу реалізації.

Зазвичай оплата за відвантажену продукцію та надані послуги постійним клієнтам проводиться в кредит, причому умови кредиту залежать від безлічі факторів. В економічно розвинутих державах широко застосовується схема «2/10 повна 30», яка означає, що: покупцю надається знижка у 2 %, якщо оплата здійснюється протягом 10 днів з початку періоду кредитування; покупець оплачує повну вартість товару, якщо оплата відбувається в період з одинадцятого по тридцятий день кредитного періоду; у випадку несплати протягом місяця покупець буде змушений додатково оплатити штраф, величина якого може варіюватися залежно від моменту оплати.

При використанні вищенаведеної схеми підприємство-покупець має вибір при здійсненні розрахунку: при скороченні періоду оплати знизити свої витрати на придбання продукції, або не мати ніяких вигід, коли договірні умови будуть виконані; а третій пункт передбачається насамперед розрахунковою дисципліною будь-якої держави.

У випадках масових неплатежів та їх протермінуванні особливої актуальності набуває питання деталізації аналітичної облікової інформації, яка допомагає своєчасно виявити фінансову нестабільність покупця. Таким чином, контроль за дебіторською заборгованістю містить у собі ранжирування дебіторської заборгованості по термінах її виникнення. Найбільш розповсюджена вітчизняна класифікація передбачає наступне групування у днях: 0-30, 31-60, 61-90, 91-120, понад 120. Крім того, потрібний контроль безнадійних боргів з метою утворення необхідного резерву.

У цілому ідеальним вважається індивідуальний підхід до виставлення рахунків покупцям і замовникам залежно від умов кожного конкретного договору. Однак це потребує наявності в підприємства працівників, які б відповідали за виставлення рахунків, яким доступна інформація у внутрішній базі даних про умови договорів.

Отже, забезпечення повсякденного оперативного аналізу оплати виставлених рахунків і формування звітності суттєво полегшує одержання повної і достовірної інформації для аналізу дебіторської заборгованості, дозволяє своєчасно виявляти прострочену дебіторську заборгованість і вживати заходів щодо її оплати, а також якісно планувати рух грошових потоків підприємства.

Література

1. Пеняк Ю.С. Антикризове управління як засіб оптимізації дебіторської заборгованості / Ю.С.Пеняк, О.Д. Мосьпан // Інфраструктура ринку. 2019. №29. С.264-270.

2. Дроздова О.Г. Проблеми обліку дебіторської заборгованості в Україні та шляхи їх вирішення / О.Г. Дроздова, І.В. Пащенко // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2018. №5. С. 94-98.

3. Собчишин В.М. Управління дебіторською заборгованістю підприємства з метою уникнення кризи неплатежів / В.М. Собчишин, С.О. Драчук, О.Г. Джангіров, А.Ю. Домбровський // Ефективна економіка. 2020. № 11. Електронний журнал. URI: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8320>

Мірошник О.Ю.

к.е.н, доцент

*доцент кафедри обліку і оподаткування
ННІ «Каразінський банківський інститут»
ХНУ імені В.Н. Каразіна*

Карапетян Р.У.

студентка

*ННІ «Каразінський банківський інститут»
ХНУ імені В.Н. Каразіна*

РОЛЬ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В даний час система бухгалтерського обліку не повністю відповідає зростаючим потребам управління. Інформація у фінансовій звітності представляє лише загальну оцінку фінансового стану компанії і не може використовуватися для підтримки управлінських рішень. У сучасній ситуації, докорінних реформах відносин власності, організаційних та економічних змін, що відбулися до управління компанією, необхідно передбачити, оцінити ризики та створити ефективну систему управління.

Основна мета внутрішнього аудиту: забезпечити відповідність принципам корпоративного управління; вдосконалити організацію та управління виробництвом, виявлення та мобілізацію резервів для їх зростання; впорядкувати організацію компанії; запобігання втраті ресурсів та внесення необхідних змін на підприємстві; допомогти керівництву підвищити ефективність своїх функцій; забезпечити задоволення потреб керівництва шляхом надання аудиторської інформації з різних тем, оцінка системи управління ризиками; оцінка ефективності та економічної ефективності управління бізнес-процесами [1].

Тому, на наш погляд, внутрішній аудит є важливим елементом оцінки надійності та ефективності існуючої системи внутрішнього контролю, а внутрішні аудитори - це люди, яких така оцінка заохочує неупереджено та професійно. Іншими словами, внутрішній аудит є функцією незалежної оцінки всіх аспектів діяльності компанії та має на меті переконати власників у надійності та ефективності існуючої системи контролю.

Дане дослідження надає розуміння, що керівництво компанії, а не внутрішній аудитор відповідає за розробку та підтримку надійної та ефективної системи внутрішнього контролю.

З вищевикладеного можна сказати, що внутрішні аудитори переслідують головну мету: допомогти керівництву досягти певних цілей, розширити діловий потенціал, поліпшити бізнес-процеси та зменшити ризики впровадження, аудиторські завдання, а також забезпечити довіру та

консультаційні послуги. Але внутрішній аудит - це не вирішення всіх бізнес-проблем. Наприклад, внутрішній аудит може не виявити всіх випадків помилок та шахрайства, але це може зменшити ймовірність їх виникнення та збільшити ймовірність їх виявлення системами та процедурами аудиту.

Досвід іноземних компаній показує, що внутрішній аудит не може розробляти різні процедури для філій компанії, оскільки це негативно впливає на незалежність внутрішнього аудитора, але він може аналізувати процедури, розроблені департаментами та давати рекомендації щодо їх вдосконалення внутрішньої ревізії та система управління [2].

Після вивчення українських компаній ми вважаємо, що українські підприємства співпрацюють через інші наглядові структури (ревізійні комітети), а організація внутрішнього аудиту є одним із найнадійніших способів контролю бухгалтерського обліку та ефективності системи внутрішнього контролю компанії і може впливати на рішення щодо майбутньої діяльності установи та її розвитку, виправлення помилок та вирішення питань бухгалтерського обліку чи виробництва.

Слід зазначити, що процес внутрішнього контролю, який у минулому служив механізмом зменшення шахрайства, крадіжок та помилок розширився та охопив всі різні ризики, пов'язані з підприємницькою діяльністю. На сьогодні визнано, що ефективний процес внутрішнього контролю є надзвичайно важливим для здатності компанії досягати своїх цілей та підтримувати свою фінансову життєздатність. Таким чином, внутрішній аудит переходить від функції, яка спочатку була зосереджена на аудиті фінансової звітності та зниження податків, до функції, яка охоплює всі аспекти операцій бухгалтерського обліку [3].

Після дослідження можна зробити висновок, що проблемні аспекти розвитку внутрішнього аудиту в Україні призводять до менш ефективного впровадження внутрішнього аудиту в компанії та недовіри до такої системи. Ефективна система внутрішнього контролю в компанії значно збільшить інтерес інвесторів до цих компаній.

Список використаних джерел

1. Булат Г. В. Система внутрішнього аудиту в умовах глобалізації економіки / Г. В. Булат // Наука й економіка. – 2012. – № 4 (28). – Т.1. – С. 107-110.
2. Макеєва О. Перспективи розвитку внутрішнього аудиту в Україні /О. Макеєва // Економіст. – 2010. – № 6. – С. 54–57.
3. Каліцінська К. О. Роль внутрішнього аудиту в системі економічної безпеки підприємства// Серія: Економіка та підприємництво, 2011. – №3–с.136.

Мірошник О.Ю.*к.е.н, доцент,**доцент кафедри обліку та оподаткування**ННІ «Каразінський банківський інститут»**ХНУ імені В.Н. Каразіна***Панишин В.С***студент3 курсу, група: АФ-31-Б**ННІ «Каразінський банківський інститут»**ХНУ імені В.Н. Каразіна***АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ «БІСКВІТ - ШОКОЛАД»**

Вивчаючи фінансовий стан будь-якого підприємства виникає необхідність отримання достовірної інформації про усі економічні ресурси, якими користується підприємство, повної інформації про фінансову структуру підприємства, а саме: ліквідність та платоспроможність. Пропоную розглянути це, на прикладі корпорації «Бісквіт - Шоколад».

Дуже важливим є те, що фінансова стійкість для Корпорації «Бісквіт - Шоколад» – це її спроможність забезпечувати пропорційний розвиток господарської діяльності при збереженні достатнього рівня платоспроможності та кредитоспроможності. У зв'язку з цим, доцільно провести дослідження фінансового стану Корпорації «Бісквіт - Шоколад», за інтегрованим поєднанням двох підходів: за умови використання узагальнюючого показника зміни фінансової стійкості (для оцінки загальної динаміки фінансового стану) та зміни фінансової стійкості протягом певного періоду часу [1].

Також в основі аналізу в основі аналізу фінансового стану Корпорації «Бісквіт - Шоколад» покладено визначення типів поточного фінансового стану, а саме – абсолютний, нормальний, нестійкий чи критичний (табл.1).

Таблиця 1

Типи фінансового стану для Корпорації «Бісквіт - Шоколад»

Абсолютна фінансова стійкість	Нормальна фінансова стійкість	Нестійкий фінансовий стан	Кризовий фінансовий стан
$ВOK - 3 \geq 0$	$ВOK - 3 < 0$	$ВOK - 3 < 0$	$ВOK - 3 < 0$
$ВOK + ДЗ - 3 \geq 0$	$ВOK + ДЗ - 3 \geq 0$	$ВOK + ДЗ - 3 < 0$	$ВOK + ДЗ - 3 < 0$
$ВOK + ДЗ +$ $+ КК - 3 \geq 0$	$ВOK + ДЗ +$ $+ КК - 3 \geq 0$	$ВOK + ДЗ +$ $+ КК - 3 \geq 0$	$ВOK + ДЗ +$ $+ КК - 3 < 0$
{1, 1, 1}	{0, 1, 1}	{0, 0, 1}	{0, 0, 0}

*Джерело: складено автором на основі [2]

Абсолютний фінансовий стан означає, що у Корпорації «Бісквіт - Шоколад» є достатньо власних обігових коштів для того, аби фінансувати свої поточні запаси. При цьому організація своєчасно виконує всі розрахунки і водночас у неї залишаються грошові кошти для закупівлі додаткового обладнання, сировини, матеріалів тощо. Забезпечити наступний виробничий процес матеріальними ресурсами за таких умов можливо.

Нормальний фінансовий стан демонструє можливість Корпорації «Бісквіт - Шоколад» своєчасно та в повному обсязі розраховуватися із кредиторами та інвесторами. Однак при цьому організації може не вистачити грошових коштів для того, щоб придбати виробничі запаси. [3]

Нестійкий фінансовий стан для Корпорації «Бісквіт - Шоколад» веде до зниження її платоспроможності. У даному випадку організація може фінансувати свої запаси за лише рахунок короткострокових зобов'язань, власний оборотний капітал та інші постійні пасиви не можуть забезпечити ефективну поточну діяльність. Щоб відновити рівень платоспроможності, організації допоможе додаткова емісія акцій, залучення довгострокових кредитів банків тощо.

Кризовий фінансовий стан у Корпорації «Бісквіт - Шоколад» означає те, що фінансова стійкість її порушена, оскільки основним джерелом фінансування поточної діяльності є кредиторська заборгованість.

В такому випадку Корпорації «Бісквіт - Шоколад» надто залежить від використання зовнішніх короткострокових джерел фінансування.

Визначимо тип фінансової стійкості Корпорації «Бісквіт - Шоколад». Це дасть змогу охарактеризувати її фінансовий стан на 2019 рік (табл. 2)

Таблиця 2

Поточний тип фінансової стійкості Корпорації «Бісквіт - Шоколад»

Формула для розрахунку	2018 р.	2019р.
ВОК-3, тис. грн	-124421	-2299331
ВОК+ДЗ-3, тис. грн	3083	-88625

За результатами аналізу табл. 2. можна сказати, що Корпорація «Бісквіт - Шоколад» у 2019 р. мала нестійкий фінансовий стан. Це свідчить про те, що дана організація фінансує свої запаси лише за рахунок короткострокових зобов'язань, в неї недостатньо власного оборотного капіталу та інших постійних пасивів для того, щоб забезпечити ефективність та продуктивність своєї поточної діяльності. Щоб поліпшити свою платоспроможність Корпорації «Бісквіт - Шоколад» рекомендовано застосувати додаткову емісію акцій, залучити довгострокові кредити банків.

За допомогою оцінки фінансового стану Корпорації «Бісквіт - Шоколад» можна визначити рівновагу між власними та залученими засобами, надійність та гарантію її платоспроможності, ступінь незалежності від змін у ринковій кон'юктурі, забезпеченість такою

величиною прибутку, що обумовило би наявність системи само фіксування, збільшення довіри кредиторів та інвесторів, а також зменшення рівня залежності від них[4]

Отже, негативні показники, які отримали при розрахунку свідчать про негативний фінансовий стан Корпорації «Бісквіт - Шоколад» протягом досліджуваного періоду. Організація для того, щоб мати здатність покрити наявними оборотними активами свої поточні зобов'язання, повинна розширювати свою діяльність, знайти оптимальні шляхи удосконалення своєї системи управління.

Список використаної літератури

1. Лапа А. Є. Фінансові ресурси підприємства та їх оптимізація / А. Є. Лапа // Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ, Серія: Економічні науки, 2017. -№ 4. – С. 289 – 297.
2. Загорулько Ю. І. Фінансова стійкість підприємств як економічна категорія / Ю. І. Загорулько // Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ, Серія: Економічні науки, 2016 - № 4. – С.236 – 247.
3. Козачок І. А. Формування та управління ефективним використанням фінансових ресурсів підприємства / І. А. Козачок // Гуманітарний вісник ЗДІА. – 2011. – № 47. С. 227 – 283.
4. Фінансовий словник / [уклад. А. Г. Завгородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко]. – К.: Знання, 2000. – с. 404.

Мірошник О.Ю.

*к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування,
ННІ «Каразінський банківський інститут»
ХНУ імені В.Н. Каразіна*

Руденко А.О.

*студентка кафедри обліку та оподаткування,
ННІ «Каразінський банківський інститут»
ХНУ імені В.Н. Каразіна*

ОСНОВНІ АСПЕКТИ АУДИТУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Аудит фінансової звітності промислового підприємства є чи не найбільш відповідальним та складним елементом проведення аудиторської перевірки. Користувачами інформації щодо правильності та об'єктивності ведення обліку фінансових результатів суб'єкта господарювання, наданої в аудиторському звіті є власники, потенційні інвестори, кредитори та держава, в особі контролюючих органів. Такий вид аудиторської перевірки ускладнюється високим ступенем аудиторського ризику.

Актуальність теми зумовлена стрімким розширенням взаємозв'язків між суб'єктами господарювання та постійними змінами нормативно-правової бази, що призводить до гострої необхідності підвищення рівня достовірності фінансової звітності підприємств.

Наслідком неналежного стану ведення аудиторської діяльності є надання неточної інформації, помилкових даних стейкхолдерам, прийняття неякісних управлінських рішень, неефективність стратегічного менеджменту організації.

На законодавчому рівні аудиторську діяльність в Україні регулює ЗУ «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» [1].

При проведенні аудиторської перевірки фінансових результатів слід чітко виділяти основні складові її організаційно-інформаційної моделі, що наведені в таблиці 1.3.

У ході проведення аудиту використовують загальнонаукові та специфічні методи. Універсальної методики для всіх підприємств, звичайно, не існує. Враховуючи особливості ринку, спеціалізацію підприємства, рівень освіти та досвіду аудиторів, кожна фірма самостійно визначає та затверджує методику аудиту фінансової звітності.

Основними причинами виявлення недостовірних даних на підприємстві є свідомі та несвідомі дії посадових осіб. Усі порушення, знайдені аудитором, повинні бути зазначені у робочих документах,

зокрема: суть помилки, мета, дата, час, місце, посилання на недотримані нормативно-правові акти, особа, що здійснила порушення та її пояснення, розмір збитку, відповідальність.

Таблиця 1.3

Організаційно-інформаційна модель аудиту фінансових результатів діяльності підприємства

Аудит фінансових результатів	
Мета	перевірка і підтвердження достовірності показників Звіту про фінансові результати та їх використання, встановлення вірогідності даних первинних документів щодо визначення доходів та формування фінансових результатів, повноти та своєчасності відображення первинних даних в облікових регістрах, відповідності методики обліку доходів чинним нормативним документам.
Завдання	- оцінка динаміки показників формування прибутку; - виявлення і визначення впливу різних факторів на величину прибутку; - виявлення внутрішньогосподарських резервів збільшення прибутку і підвищення рентабельності; - визначення шляхів і напрямків раціонального використання резервів.
Об'єкти	- елементи облікової політики з питань доходів, витрат і фінансових результатів; - господарські операції з обліку доходів, витрат і фінансових результатів; - облікові записи в первинних документах, регістрах обліку і звітності за доходами, витратами, фінансовими результатами; - інформація про доходи, витрати і фінансові результати в матеріалах попередніх перевірок.
Суб'єкти	- замовники аудиту - власники об'єкта аудиту, юридичні та фізичні особи, які здійснюють підприємницьку діяльність. - виконавці аудиту – аудитор-фізична особа, аудиторська фірма, відповідні контролюючі державні органи.
Інформаційне забезпечення	- вимоги нормативних документів, що регулюють облік фінансових результатів; - наказ про облікову політику та установчі документи; - первинні документи з обліку виробничих витрат, витрат і, доходів та фінансових результатів; - регістри синтетичного й аналітичного обліку за рахунками сьомого і дев'ятого класів; - форма 1 Баланс (Звіт про фінансовий стан) та форма 2 Звіт про фінансові результати; - матеріали попередніх аудиторських перевірок та інших форм контролю.

Джерело: систематизовано автором при опрацюванні літературних джерел [2-3].

Як показує практика, на більшості підприємств України, в яких може бути сформована система внутрішнього аудиту, така форма контролю не передбачена внутрішніми нормативними документами або працює

неефективно. Головними проблемами ведення аудиторської діяльності в Україні залишаються: нестабільність нормативно-законодавчої бази, відсутність уніфікованих та стандартизованих форм робочих документів аудитора, недостатній рівень автоматизації аудиту фінансової звітності, формальний підхід до здійснення аудиту фінансової звітності, незрозумілість для керівництва підприємства необхідності проведення аудиторської перевірки, недостатній рівень обізнаності аудитора про діяльність підприємства яке він перевіряє, використання стандартних шаблонних методів при здійсненні аудиту об'єкта перевірки [2].

З метою удосконалення аудиту фінансових результатів на українських підприємствах потрібно: розробити ефективну систему контролю якості, забезпечити нормативно-правове забезпечення фінансової звітності та аудиторської діяльності в Україні відповідно до міжнародних стандартів, чітко визначити методику складання аудиторських робочих документів та порядок реалізації результатів аудиту, підвищувати рівень освіти аудиторів, вміння читати звітність, сприяти обізнаності керівних органів підприємств щодо важливості аудиторської діяльності.

Таким чином, впровадження аудиту потребує певних змін у роботі керівників структурних підрозділів і спеціалістів підприємства по забезпеченню майнових інтересів, вимагаючи внесення змін в посадові інструкції.

Отже, в Україні існують невирішені проблеми аудиту фінансової звітності, що потребують негайного розв'язання, адже організація і ефективне функціонування внутрішнього аудиту на підприємствах дозволить створити раціональну діагностичну систему, яка суттєво посилить роль і значення економічної інформації, її використання у виробництві та управлінні.

Список використаних джерел

1. Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність: Закон України №2258-VIII зі змінами від 01.07.2020 р. - [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258>.
2. Гончар Л. А. Аудит фінансових результатів діяльності підприємства: проблеми та шляхи вирішення / Л. А. Гончар // Молодий вчений. - 2016. - № 3. - С. 52-55.
3. Дідик Д. Д. Аудит фінансових результатів діяльності підприємства / Д. Д. Дідик // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Розвиток соціально-економічних систем в геоekonomічному просторі: теорія, методологія, організація обліку та оподаткування», 11 травня 2017 року. — Т. : ФОП Паляниця В.А., 2017. — Секція 2 — С. 77–78.

Пеняк Ю.С.

к.е.н., доцент

*доцент кафедри обліку та оподаткування
ННІ «Каразінський банківський інститут»*

ХНУ ім. В.Н. Каразіна

Шевченко Д.Ю.

студентка

ННІ «Каразінський банківський інститут»

ХНУ ім. В.Н. Каразіна

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Останнім часом керівники вищого та середнього рівня виявляють найбільший інтерес на користь управлінського обліку, його формування та розвитку. Однак при створенні системи управлінського обліку можуть виникнути серйозні проблеми, які можуть уповільнити процес її впровадження та виключити всю її корисність. Добре організована інформаційна система стає ефективним ресурсом для управління діяльністю господарюючого суб'єкта, завдяки чому можна перевірити якість, ефективність отриманих даних, прийнятих управлінських рішень, покращити результат діяльності, перевірити ризики та формувати сценарії розвитку на короткострокову та довгострокову перспективу. Формування управлінського обліку є непростю роботою, в результаті якої організація стикається з низкою проблем. Більшість експертів одностайні в думці, що це пов'язано з недостатнім розумінням суті, ролі та місця управлінського обліку в організації.

Розрізняють наступні етапи встановлення управлінського обліку в організації: 1. визначення фінансової структури організації; 2. розробка управлінської звітності; 3. розробка методів управлінського обліку витрат та калькуляції виробничих витрат; 4. розробка плану управління рахунками та моделей типових господарських операцій; 5. розробка внутрішніх положень та інструкцій; 6. проведення організаційних змін в організації [1]. Слід зазначити, що на практиці організація стикається з низкою проблем при створенні кожного етапу управлінського обліку. Наприклад, з такими як:

- керівники центрів відповідальності не надають своєчасної інформації про діяльність структурних підрозділів;
- організація не має єдиної інформаційної мережі, ефективною системи управління документами, чіткого розподілу обов'язків та відповідальності;
- небажання працівників робити те, що вони вважають непотрібною роботою, та складати додаткові звіти;

- нестача висококваліфікованих кадрів у галузі управлінського обліку;
- відсутність розуміння керівником та працівниками організації даного напрямку роботи;
- проблема відбору та оцінки кваліфікації персоналу, залученого до формування та ведення управлінського обліку;
- відсутність необхідної технічної підтримки (програмного забезпечення, комп'ютерного обладнання) для ефективної роботи системи управлінського обліку;
- необхідність запровадження регулярного управління.

Отже, з усіх вищезазначених проблем, пов'язаних з формулюванням управлінського обліку, рішення однієї - автоматизація інформаційної системи з метою отримання даних, придатних для прийняття ефективних управлінських рішень - буде платформою для вирішення інших. На сьогоднішній день не існує універсальних програмних продуктів, здатних автоматизувати бізнес-процеси організацій для цілей управлінського обліку. Це пов'язано з індивідуальною діяльністю кожної організації.

Тому, формуючи систему управлінського обліку, слід думати про розробку програмного забезпечення спеціально для кожної організації з урахуванням особливостей її діяльності. Цей процес є дорогим, але він є основою для ефективного функціонування інформаційної системи, оскільки представляє такі можливості: систематизація, узагальнення та сортування інформації за необхідними характеристиками; можливість швидкого аналізу даних про параметри, необхідні для управління; зниження трудомісткості бухгалтерських робіт; моделювання розвитку діяльності організації залежно від заданого сценарію; зберігання великих обсягів даних та доступ до них у будь-який час [2].

Водночас після автоматизації системи управлінського обліку виникає питання захисту даних з метою виключення несанкціонованого доступу до них. Цьому проблемному аспекту також слід приділити особливу увагу. Пропонується вирішити проблему автоматизації управлінського обліку наступним чином: впровадити в організації інформаційні технології, що скоротять час на обмін інформацією, час на надсилання квитанції про звітність і, як результат, час на обробку інформації та прийняття управлінських рішень. Крім того, організація повинна розробляти та використовувати програмне забезпечення, яке дозволить вирішити подібні проблеми без шкоди для ефективності ведення різних видів бухгалтерського обліку.

Через використання застарілого програмного забезпечення отримати інформацію в режимі реального часу практично неможливо. Тому для аналізу даних, отриманих в результаті впровадження управлінського обліку, стає необхідним об'єднати в одну комп'ютерну мережу підрозділи та відділи, які раніше виконували свої функції на основі окремого програмного забезпечення.

Формулювання управлінського обліку передбачає виконання значної кількості різноманітних операцій. Без автоматизованої системи витрати на обробку такої кількості інформації досить великі. А терміни обробки даних не задовольняють менеджерів. Отже, слід зазначити, що вибір методу автоматизації управлінського обліку повинен залежати від покладених на нього завдань та ступеня готовності організації до створення комплексних рішень. Різні методи автоматизації вимагають принципово різних підходів до вибору програмних засобів.

Практика встановлення та автоматизації інформаційних систем управлінського обліку дозволяє запропонувати декілька сценаріїв вирішення цього питання. Сценарій перший: управлінський облік в організації в повному обсязі, тобто використання ERP-систем для автоматизації управлінського обліку. Сценарій другий: використання управлінської інформації з різних автоматизованих інформаційних систем, тобто використання аналітичних систем класу BPM та BI на основі технологій OLAP для автоматизації управлінського обліку. Сценарій третій: консолідоване рішення, тобто формування корпоративного складу інформації [3].

Важливо зазначити, що управлінський персонал, відповідальний за управлінську інформацію, отриману за результатами діяльності організації, має бути впевненим у надійності та точності даних. Керівний персонал вважає, що ненадання інформації, необхідної для прийняття ефективних рішень, уповільнює швидкість прийняття рішень.

Таким чином, слід зауважити, що лише керівник організації може визначити необхідність введення управлінського обліку як окремої системи; якщо так, то якою мірою його слід розробляти, чи варто його автоматизувати тощо. Але в будь-якому випадку сьогодні ринкова економіка диктує особливі вимоги до якості управління організацією, і організація повинна адаптуватися до мінливих реалій ринку та залучати нові методи управління.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Сьоміна Л.А. Проблеми постановки і впровадження системи управлінського обліку в організаціях / Л.А. Сьоміна // Аудиторські відомості. – №2. 2019. с.18-22.

2. Подсєвалова О.Є. Проблеми впровадження системи управлінського обліку / О.Є. Подсєвалова // Фінансовий вісник: фінанси, податки, страхування, бухгалтерський облік. - 2018. №1. с.57-62.

3. Покшіванова О.П. Проблема впровадження стратегічного управлінського обліку на підприємстві / О.П. Покшіванова // Журнал "Облік і контроль" №6-2020 // [Електронний ресурс]. – URI:https://gaap.ru/articles/Problema_vnedreniya_strategicheskogo_upravlench_eskogo_ucheta_na_predpriyatii/

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ В УКРАЇНІ

Повільно Україна розширює сферу застосування безготівкових розрахунків. Поштовхом для динамічного розвитку цього напрямку в Україні став обов'язковий перехід малого бізнесу на реєстратори розрахункових операцій (РРО). Це сталося завдяки прийняттю Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг» та інших законів України щодо детінізації розрахунків у сфері торгівлі та послуг» [1] та «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо детінізації розрахунків у сфері торгівлі та послуг» [2]. Про те, з 2021 року не всі групи підприємців почали застосовувати РРО у власній діяльності, адже 1 грудня 2020 року Верховна Рада України прийняла закон № 1017-IX, в якому, нажаль, зменшився перелік ризикових сфер діяльності, під час здійсненні котрих з 01.01.2021 року треба обов'язково використовувати РРО (табл. 1). Зміни були обґрунтовані необхідністю підтримки бізнесу під час пандемії. Однак, хоча Інтернет торгівля і послуги з охорони здоров'я на сьогодні є найбільш корумпованими, встановлення РРО у зазначений законом термін задіється мало імовірно.

Офіційний сайт компанії М.Е.Дос [3] повідомляє, що Закон № 1017-IX:

- скасовує норми щодо дії механізму відшкодування покупцям (споживачам) частини суми застосованих до економічних агентів штрафних (фінансових) санкцій за зверненнями відповідно порушення визначеного регламенту здійснення розрахункових операцій;

- відміняє штрафні санкції за невідповідність суми наявної за місцем здійснення розрахункових операцій готівки сумі, вказаній у денному звіті РРО, та за відсутність здійснення попереднього програмування товарів в РРО (ПРРО);

- подовжує до 1 січня 2022 року використання зменшених розмірів фінансових санкцій за порушення економічними агентами певних норм закону щодо використання РРО (ПРРО) при здійсненні розрахункових операцій;

- запроваджує термін «дистанційні послуги» та передбачає невикористання РРО (ПРРО) при наданні дистанційних послуг, розрахунки за котрі виконуються суто з використанням сервісів переказу коштів та/або банківських систем дистанційного обслуговування.

Тобто, якщо не буде нових відтермінувань, то з 2022 року РРО будуть введені одразу для всіх ФОП 2-4 групи без перехідних етапів.

Таблиця 1

Закон «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо лібералізації застосування реєстраторів розрахункових операцій ... » [2]

Перелік ризикових видів діяльності для обов'язкового використання РРО з 01.01.2021 року ФОПами-єдинниками 2-4 груп:	Перелік видів діяльності, що виключені з ризикових (або відтерміновані до 31.12.2021):
– реалізація товарів (надання послуг) через мережу Інтернет; – реалізація технічно складних побутових товарів, що підлягають гарантійному ремонту; – реалізація лікарських засобів, виробів медичного призначення та надання платних послуг у сфері охорони здоров'я; – реалізація ювелірних та побутових виробів з дорогоцінних металів, дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органогенного утворення та напівдорогоцінного каміння; – роздрібна торгівля вживаними товарами в магазинах (група 47.79 КВЕД); – реалізація текстилю (крім реалізації за готівкові кошти на ринках), деталей та приладдя для автотранспортних засобів відповідно до переліку, що затверджується Кабміном.	– діяльність ресторанів, кафе, ресторанів швидкого обслуговування, якщо така діяльність є іншою, ніж визначена п. 11 ст. 9 Закону України "Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг"; – діяльність туристичних агентств, туристичних операторів; – діяльність готелів і подібних засобів тимчасового розміщення (група 55.10 КВЕД).

Проте, 14 липня 2020 року у Податковий кодекс України були додані певні зміни, котрі відносяться до дії електронного кабінету та полегшення функціонування ФОП [4], відповідно до яких з 1 січня 2021 року скасована обов'язкова реєстрація і ведення Книги обліку доходів. При цьому ФОП має право самостійно прийняти рішення щодо продовження ведення Книги обліку й надалі.

Окрім вищезазначеного, Законом [4] запроваджено такі зміни:

1. Скасовано штраф за порушення порядку ведення Книги обліку.
2. Платник єдиного податку має здійснювати облік доходів (доходів і витрат), проте його можна робити в довільній, обраній самостійно формі.
3. Здійснювати облік можна в паперовій або електронній формах, оскільки в Законі відсутня згадка відносно ведення обліку з використанням Електронного кабінету платника податку. Отже, облік можна здійснювати навіть у комп'ютерному файлі (наприклад, Excel).
4. Є змога вносити записи про отримані доходи (понесені витрати) щомісячно (а не щоденно), тому у ФОП мінімум може бути 12 записів за рік. Але за власним бажанням є змога здійснювати записи щоденно. Єдина

вимога – можливість під час перевірки знайти інформацію щодо оборотів за місяць.

1 січня 2021 року обрано датою для відміни обов'язкової реєстрації і ведення Книги обліку доходів, оскільки передбачалося, що більшість ФОП з цієї дати (та майже всі з 01 квітня 2021 року) вже запровадять обов'язкове застосування РРО, що дасть змогу податківцям отримати інформацію про обсяг доходів з банківських виписок та Z-звітів. Але ухвала Верховною Радою України 1 грудня 2020 року закону № 1017-IX стала на заваді такій можливості. При цьому слід пам'ятати, що хоча обов'язкове ведення Книги обліку доходів відмінено, та підприємці мають зберігати первинні документи, які засвідчують отримання товарів та складання звітності з єдиного податку.

Отже, на сьогодні вже зроблені важливі кроки на шляху збільшення частки безготівкових розрахунків в Україні, проте ще й досі є значна кількість перешкод на цьому шляху. Зрозуміло одне, що саме розвиток безготівкових розрахунків є одним з вирішальним кроків до детінізації Української економіки й до поступового її виходу з кризи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг та інших законів України щодо детінізації розрахунків у сфері торгівлі та послуг : про внесення змін до Закону України від 20.09.2019 № 128-IX URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/128-20#Text>

2. Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо лібералізації застосування реєстраторів розрахункових операцій платниками єдиного податку та скасування механізму компенсації покупцям (споживачам) за скаргами щодо порушення встановленого порядку проведення розрахункових операцій частини суми застосованих штрафних санкцій: Закон України № 1017-IX від 01.12.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1017-20#Text>

3. Новий законопроект про відтермінування застосування РРО ФОП-єдинниками URL: <https://medoc.ua/blog/novij-zakonoproekt-pro-vidterminuvannja-zastosuvannja-rro-fop-dinnikami>

4. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо функціонування електронного кабінету та спрощення роботи фізичних осіб – підприємців : Закон України від 14.07.2020 № 786-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/786-IX#Text>

Прокопишин О.С.

к.е.н, доцент

доцент кафедри обліку та оподаткування

Протоцька Т.І.

здобувач вищої освіти ОР «Бакалавр» ОП «Облік і оподаткування»

Львівський національний аграрний університет

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ АУТСОРСИНГ В УКРАЇНІ

Бухгалтерський облік – єдина інформаційна система, яку використовують для управління, й обов'язкова для будь-якої організації, тож він має бути професійним і кваліфікованим.

Зарубіжною практикою ведення бухгалтерського обліку доведено істотне поширення аутсорсингу саме в цій галузі. В Україні останніми роками бухгалтерський аутсорсинг стає дедалі поширенішим, утім через відсутність чіткого нормативного регулювання виникають перешкоди для його розвитку.

Аутсорсинг застосовують зазвичай у фінансовій, кадровій, ІТ та юридичних структурах бізнесу.

Бухгалтерський облік загалом є досить складною для простого розуміння системою. Бухгалтер в Україні – це людина, що не має змоги, один раз вивчивши бухгалтерський облік, послуговуватися цими знаннями завжди. Наше законодавство таке плинне, що відстежувати всі нововведення для належної роботи доводиться в режимі «ультра-онлайн».

Ведення поточної бухгалтерії на підприємстві, як і вчасне та повне звітування про результати підприємницької діяльності, – неодмінна функція кожної організації. Утім досить часто непросто знайти висококваліфікованого досвідченого головного бухгалтера. Адже високоякісні фахівці потребують гідної заробітної плати, додаткових бонусів, окремого кабінету тощо.

Водночас найм непрофесійного головного бухгалтера – часто справжній головний біль для генерального директора та засновників підприємства. Допущені у звітуванні помилки призводять не лише до штрафів та пені, а й до адміністративної, ба навіть кримінальної, відповідальності [1].

Аутсорсинг слугує передачею певних функцій суб'єкта на виконання стороннім особам та організаціям. Відповідно, бухгалтерський аутсорсинг є веденням бухгалтерії компанії спеціалізованими організаціями та організаціями без зарахування бухгалтерів до штату компанії. Згідно зі законодавством України, суб'єкти підприємницької діяльності не зобов'язані мати головного бухгалтера у штатному розписі.

Науковці О.М. Шевченко та О.О. Шевченко окреслюють основні причини повільних темпів розвитку аутсорсингу фінансових послуг в українському бізнесі та зараховують до них: брак досвіду й інформації; несприятливу економічну ситуацію у країні; відсутність відповідного законодавчого визначення та регулювання процесів аутсорингу фінансових послуг; недостатньо розвинуте інфраструктурне та інституціональне середовище здійснення аутсорсингових операцій; чинники недовіри [5, с. 1111].

Сучасні директори, що орієнтуються на ефективність та економічну виправданість кожного бізнес-процесу, обирають бухгалтерський аутсорсинг. Із його допомогою топ-менеджмент компанії може займатися своїми безпосередніми обов'язками «без відриву від виробництва» [1].

До найбільших аутсорсингових підприємств в Україні, що потрапили у *Global Outsourcing 100*, належать: *Innovecs, Ciklum, Computools, Eleks, Infopulse, Intetics, Miratech, N-iX, Program-Ace, Sigma Software, Softengi*. Більшість з них здійснює бухгалтерський аутсорсинг.

Незважаючи на численні переваги, аутсорсинг має й деякі недоліки та перешкоди на шляху свого розвитку в Україні. Найважливішою проблемою є небезпека витоку інформації, що пов'язана з імовірністю розголошення комерційної таємниці. Це викликає недовіру до аутсорсингових фірм з боку керівництва. Проте звести ризики до мінімуму можливо, якщо прискіпливо вибирати аутсорсингову компанію, спираючись на її репутацію, та заздалегідь узгоджувати всі подробиці спільної діяльності підписанням угоди про нерозголошення комерційної інформації [2, с. 649].

Істотні перешкоди в розвитку бухгалтерського аутсорсингу зумовлюють проблеми зі встановленням вартості таких послуг, адже її оптимальне значення забезпечить стрімке налагодження співпраці між аутсорсером та фірмою-замовником. Учений С.М. Лайчук [3] конкретизує ці питання, зокрема вказує на непрозорість розрахунку трудовитрат та їх нормування, неможливість точного оцінювання обсягів робіт під час укладення аутсорсингового договору. Крім того, під час вирішення наведених проблем аутсорсерам слід значну увагу приділити візуальному представленню результатів. Адже, як свідчить практика, аутсорсерам досить складно обґрунтувати ціну послуг перед підприємством-замовником.

Отже, бухгалтерський аутсорсинг в Україні розвивається у складних умовах, характерних наявністю великої кількості проблем теоретичного, нормативного та організаційного характеру.

Для бухгалтерського аутсорсингу притаманні організаційні переваги й фінансові вигоди, які істотно впливають на якість роботи підприємства загалом. Вони зазвичай поліпшують не тільки оперативне ведення бухгалтерії та звітування у фіскальні органи, але й низку бізнес-процесів, що пов'язані з підбором персоналу, організацією роботи бухгалтера та

контролю за її ефективністю. Це найоптимальніший шлях для страхування від непрофесійності або випадкових похибок у діяльності фахівця з обліку витрат та доходів підприємства.

Аутсорсинг як новий прогресивний метод організації управління діяльністю дасть змогу підприємствам ефективніше функціонувати, вивільнити додаткові ресурси і спрямувати їх на розвиток підприємства, а також значно посилити конкурентні позиції на ринку.

Список використаної літератури

1. Вигоди та переваги бухгалтерського аутсорсингу. URL: <https://zkg.ua/buhhalterski-posluhy/vyhody-ta-perevahy-posluh-z-buhhalterskoho-autsorsynhu/> (дата звернення: 9.05.2021).
2. Грабчук І. Л., Прохоренкова К. В. Особливості бухгалтерського аутсорсингу в Україні. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2018. Вип. 6 (17). С. 647–650.
3. Лайчук С. М. Ціноутворення вартості послуг бухгалтерського аутсорсингу. *Бізнес-Інформ*. 2018. № 2. С. 210–214.
4. Полицька І. 11 українських ІТ-компаній увійшли до сотні найкращих аутсорсерів світу. URL: https://techno.24tv.ua/11_ukrayinskih_it_kompaniy_uviyshli_do_sotni_naykras_hhih_autsorseriv_svitu_n1283299 (дата звернення: 9.05.2021).
5. Шевченко О. М., Шевченко О. О. Аналіз тенденцій розвитку аутсорсингу фінансових послуг в світі та Україні. *Молодий вчений*. 2017. № 10 (50). С. 1109–1112.

Серіков Д. О.

к. е. н, викладач кафедри обліку і бізнес-консалтингу

Концева К. К.

*студент 3 курсу факультету менеджменту та маркетингу
Харківського національного економічного
університету імені Семена Кузнеця*

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ПРОЦЕСІВ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ АВІАЦІЙНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Методика й організація бухгалтерського обліку на всіх підприємствах промислового комплексу дуже схожі. Всі вони використовують для відображення господарських операцій єдиний План рахунків бухгалтерського обліку, затверджені форми фінансової звітності. Але технологічні особливості основних галузей промислового комплексу мають свій вплив на методику обліку витрат за статтями калькуляції.

Машинобудування – провідна галузь промисловості, яка забезпечує випуск різноманітних машин і устаткування для багатьох галузей економіки та населення. До складу машинобудівного комплексу України входить 2800 підприємств (без малих), які продукують 12,8% валового внутрішнього продукту [1]. Тож, машинобудівна галузь є одним з основних двигунів економіки України в сучасних ринкових умовах.

Продукцією машинобудівної галузі є деталі й агрегати. Виготовити їх на одному заводі неможливо, простіше і дешевше випускати окремі деталі на різних підприємствах, тому машинобудівні заводи мають переважно вузьку спеціалізацію (подеталеву і повузлову). Для випуску готової продукції підприємства встановлюють між собою коопераційні зв'язки з поставки деталей, комплектуючих виробів та сировини [2].

Підприємства машинобудівної галузі мають відмінні від інших галузей особливості розміщення. Вони майже не залежать від природних умов і ресурсів, а їх продукція має широке коло споживачів. Внаслідок цього в Україні сформувались усі галузі транспортного машинобудування (охоплює виробництво різноманітних транспортних засобів): залізничне, авто-, авіа- та суднобудування.

У цій статті розглянуті основні особливості обліку процесів діяльності на підприємствах транспортного машинобудування, а саме - авіаційної промисловості.

Авіаційна промисловість – це наукомістка галузь, яка орієнтуються на потужне конструкторське бюро. Основні центри авіаційної промисловості в Україні – Київ, Харків, Запоріжжя, Дніпропетровськ.

Процес виробництва в галузях авіаційної промисловості включає виготовлення окремих деталей, подальшу їх обробку і складання у вузли,

агрегати і готові вироби. Особливості організації виробництва на підприємствах авіаційної промисловості визначають необхідність групування витрат за відповідними об'єктами:

- 1) місцями їх виникнення – виробництвами, цехами, дільницями;
- 2) видами продукції – напівфабрикатами, готовими виробами;
- 3) замовленнями;
- 4) калькуляційними статтями витрат, які дають змогу встановлювати призначення виробничих витрат і шукати шляхи їх зниження [3].

Підприємства авіаційної промисловості є універсальними і випускають десятки різноманітних найменувань продукції, кожне з яких складається з кількох сотень або навіть тисяч деталей і вузлів. Широка номенклатура продукції та високий рівень уніфікації та стандартизації деталей, вузлів, що застосовуються в різних моделях і модифікаціях обумовлюють облік прямих витрат не за кожним окремим видом продукції, а за групою однорідних видів продукції [4].

Групування витрат за статтями калькуляції необхідне для визначення планової та фактичної собівартості окремих видів продукції підприємства.

В авіаційній промисловості застосовуються наступні статті витрат на виробництво і реалізацію продукції:

1. Сировина, основні матеріали і комплектуючі вироби - за статтею відображають вартість сировини і матеріалів, що складають основу виготовленої продукції або є компонентами при її виготовленні. В авіаційній промисловості це в основному металеві сплави.

2. Поворотні відходи - за статтею відображають зворотні відходи, а це різні обрізки, шматки металу або сплавів, які можуть бути використані на підприємстві або реалізовані. Вартість зворотних відходів віднімають від вартості витрачених у виробництві сировини і матеріалів.

3. Допоміжні матеріали - за статтею відображають вартість матеріалів, які використовують при виготовленні продукції. Облік ведуть у розрізі цехів, а потім витрати розподіляють між виготовленою продукцією.

4. Паливо та енергія на технологічні цілі - у статтю включають витрати на паливо, необхідне для нагрівання металевих заготовок у ковальсько-штампувальних і пресових цехах; для нагрівання плавильних агрегатів – у ливарних цехах. Також сюди додають вартість електроенергії, використаної в електропечах ливарного виробництва, вартість пари, гарячої та холодної води, стисненого повітря, кисню і т. п., що йдуть на технологічні цілі.

5. Витрати з оплати праці виробничих робітників - включають заробітну плату робітників і фахівців-спеціалістів, зайнятих безпосередньо у виробничому процесі та окремих технологічних операціях при виготовленні продукції.

6. Витрати на підготовку та освоєння виробництва нової продукції - відображають витрати на проектування і розробку технологічного процесу

виготовлення нового виробу, на перестановку і переналагодження устаткування.

7. Витрати з експлуатації виробничих машин і устаткування - включають витрати, пов'язані з утриманням та ремонтом виробничого та піднімально-транспортного обладнання, дорогих інструментів, робочих місць та інвентаря виробничого призначення і т. д.

8. Загальновиробничі витрати - за статтею обліковують витрати, пов'язані з обслуговуванням основних і допоміжних цехів. За своїм призначенням це непрямі витрати, які розподіляють між окремими видами продукції.

9. Втрати від браку - за статтею ведуть облік продукції, яка через невідповідність стандартам або договорам не може бути використана за призначенням або вимагає додаткових витрат на виправлення браку.

10. Інші виробничі витрати - статтю використовують для обліку витрат, що не ввійшли в перелічені вище статті.

На підприємствах, де витрати з переміщення в процесі виробництва матеріалів, напівфабрикатів та виробів мають значну частку в собівартості продукції, ці витрати доцільно виділяти зі складу витрат на утримання та експлуатацію обладнання в окрему статтю «Внутрішньозаводське переміщення матеріалів, напівфабрикатів та виробів» [5].

На промислових підприємствах для калькулювання собівартості продукції витрати групують за видами продукції, за замовленнями, за цехами і калькуляційними статтями витрат. Тож, для достовірності обліку процесів діяльності на підприємствах авіаційної промисловості мають враховуватись особливості виробництва.

Методика обліку, а також порядок складання звітних калькуляцій залежать від виду виробництва, методу обліку витрат і структури управління підприємством.

Список використаної літератури

1. Машинобудування в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: who-iswho.com.ua.
2. Підручник Географія 9 клас - П. О. Масляк - Аксіома 2017.
3. Журнал Податки & бухоблік, квітень, 2016/№ 32 - Класифікація витрат на виробництво.
4. Організація виробництва: Конспект лекцій - Горелов Д.О. - Х.: ХНАДУ, 2012.
5. Облік в галузях промисловості. Навчальний посібник – Кузів М.С., Михайлишин Н.П., Гудзь Н.В., Берестецька О.М., 2013.

КОМП'ЮТЕРНА ПРОГРАМА «1С БУХГАЛТЕРІЯ»: ОСНОВНІ ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

У сьогоднішній для того, щоб підвищити конкурентоспроможність підприємства потрібно автоматизувати робочі процеси, оскільки саме це забезпечує такі можливості, як висока точність, швидкість та зручність працівників. Програма бухгалтерського обліку 1С, створена на платформі 1С: Підприємство, також відповідає цим вимогам [1]. До основних переваг комп'ютерної програми відносяться:

Заощадження часу та оптимізація процесів. Систематизація всіх даних у програмі дає можливість швидко та ефективно вирішувати будь-які не тільки бухгалтерські завдання, але й управлінські. Бухгалтери, які працюють у програмі 1С, швидко отримують результати, не витрачаючи часу на оформлення документів. Оптимізація паперового розпорядку є величезною перевагою, яку надає програма 1С.

Звітність та якість роботи. Уміла робота в програмі дає бухгалтерії можливість не складати звіти вручну. Останні версії програми мають великий потенціал для автоматичних розрахунків та звітування будь-якого типу. Якщо звичайні працівники правильно вводять дані в базу даних, то немає сумнівів у надійності отриманих звітів.

Ефективна робота на всіх рівнях управління. Нові версії програми 1С мають безліч варіантів складання управлінської звітності. Це величезний плюс для керівників компаній, які зможуть отримувати будь-яку достовірну інформацію про грошові операції та фінансові результати в будь-який час [2].

Постійні оновлення. Програма 1С існує на ринку вже багато років, і розробники завжди прагнуть вдосконалити свій продукт, оновлюючи та доповнюючи існуючі версії для більш ефективної роботи програми. Оптимізовано звіти, спрощено технічне обслуговування та розрахунки важливих елементів, з'являються нові та прогресивні рішення, що полегшують роботу користувачів.

Програма настільки універсальна, що може підійти підприємству з будь-яким видом діяльності. Можна розробити індивідуальні рішення для підприємств, що мають певні нюанси та особливості в бухгалтерському обліку. Важко конкретно оцінити переваги та недоліки програми 1С, тому

будь-яке підприємство, що розвивається, сьогодні повинно мати програму, яка дозволяє автоматизувати роботу працівників [8].

Весь облік організовується за однієї програмою: утримання декількох організацій; утримання філій, відокремлених підрозділів; будь-який вид діяльності (торгівля, виробництво, надання послуг); різні системи оподаткування (OSN, STS, УТП, патенти).

Простий початок ведення обліку: заповнюються деталі організації та налаштування облікової політики. Типові ділові операції включають необхідну кореспонденцію на рахунках.

Діє повна автоматизація найбільш трудомістких розрахунків: облік основного та допоміжного виробництва; облік поворотної тари та поворотних відходів; розрахунок заробітної плати; облік грошових документів; різні типи цін та способи оплати; облік ПДВ; закриття місяця; податковий облік відповідно до вимог ПБУ 18/02 [3].

Зручність використання: сучасний зручний інтерфейс; просте інтуїтивно зрозуміле меню; гнучка конфігурація списку документів та каталогів; налаштування та зовнішній вигляд відповідно до особистих потреб за допомогою угруповань, виділень, кольорів. Зручність у використанні як роботи в офісі та на дому: хмарні технології, веб-клієнт або послуга 1С-link дозволяють працювати в офісі, вдома, у відрядженні тощо [4].

Ефективна підтримка користувачів: вбудована довідка дає поради щодо заповнення документів та довідників; інтернет-підтримка надає доступ до всіх матеріалів ІТС; доступні консультації зі спеціалістами.

Легко подавати звіти: календар бухгалтера нагадує про терміни подання звітів та сплати податків; авто-перевірка слідкує за правильністю заповнення звітів; служба 1С-Reporting допоможе з надсиланням звітів.

Завдяки доступу до глобальної мережі програма автоматично заповнює дані про контрагентів ТІН та перевіряє контрагентів, що усуває помилки та зменшує рутинні операції.

Перемикання між розділами бухгалтерії здійснюється за допомогою вкладок з назвами розділів та чіткими піктограмами, що спрощує навігацію.

Існує можливість доступу до інформаційної бази з правами перегляду лише даних.

Введення та редагування даних працівника, включаючи заробітну плату та посаду, безпосередньо в картці працівника, а не в окремих формах документів, як це було в попередній редакції. Замовлення персоналу також друкуються з картки працівника.

Підтримка виводу друкованих документів у форматі популярних офісних додатків (Microsoft Word, OpenOffice Writer).

Здійснюється виконання довготривалих операцій (закриття місяця, створення звітів тощо) у фоновому режимі: користувач може

продовжувати працювати з програмою, не чекаючи завершення операції.

Підтримка роботи в режимі тонкого клієнта та веб-клієнта (для версій PROF та CORP) [5].

Загальними недоліками використання програми "1С: Бухгалтерія" є:

1) програма не прагне адаптувати високу гнучкість при розрахунку низьких бухгалтерських завдань. Крім того, для реалізації програми "1С: Бухгалтерський облік" потрібна система високої потужності комп'ютера;

2) "1С Бухгалтерія" - комплексний програмний продукт, що має безліч спеціалізованих галузевих версій. Гнучка конфігурація притаманна цій програмі і її можна налаштувати під конкретні вимоги конкретного підприємства. Ця програма називається бухгалтерським обліком. Ця програма фіксує багато транзакцій, починаючи від бізнесу і закінчуючи фінансовою звітністю [5];

3) витрачає велику кількість системних ресурсів;

4) немає можливості проводити розрахунки своїми методами, тому що програма просто не враховує такі записи, а в кінці місяця це витікає у купу проблем [6].

Отже, програма 1С — це універсальне програмне рішення, придатне для бухгалтерського обліку, розрахунків та складання звітності в компаніях різного типу. Програма максимально оптимізує всі бізнес-процеси на підприємстві, дозволяючи за лічені хвилини отримувати будь-які фінансові та управлінські дані, необхідні для роботи інших служб та управління.

Список використаної літератури

1. 1С:Підприємство 7.7 Конфігурація «Бухгалтерський облік» для України- Редакція 2. Керівництво по веденню звіту (опис конфігурацій).- М.:1С,2002

2.«1С: Бухгалтерия» Зубренкова О. А.

3. Облачная бухгалтерия — бухгалтерия будущего Астахова Е. Ю., Кочетова М.М.

4. «Преимущества и недостатки 1С:Бухгалтерия» Вифлеемский Анатолий Борисович

5. «Пособие по использованию 1С» Лозицкий И. Г.

6. «1С Бухгалтерия» Быстро, легко и качественно Полонская Я.А.

7. Налоговый учет основных средств в бухгалтерской программе «1С: предприятие 8» Трефиленков Д.Г.

8. Вдосконалення методичних підходів до автоматизації обліку з урахуванням специфіки підприємства Писарчук О.В., Уварова В.С.

Слюніна Т. Л.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри статистики обліку та аудиту
ХНУ імені В.Н. Каразіна

Кизим А. Ю.
студентка,
ХНУ імені В.Н. Каразіна

ОСОБЛИВОСТІ ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ ПІД ЧАС ПАНДЕМІЇ COVID-19

Податковий контроль у кожній країні забезпечує фінансову основу її розвитку. Основною формою податкового контролю є здійснення податкових перевірок. Ця форма контролю переважно забезпечує податкові надходження до бюджетів і державних цільових фондів. Податковий контроль є основним засобом, який забезпечує здійснення догляду за станом податкової системи країни.

Однак, у 2020 р. у порівнянні з 2019 р. відбулося значне зменшення кількості планових перевірок на 70%, а позапланових перевірок – на 28%; у той же час збільшилася кількість фактичних перевірок на 1,2%. Основні показники динаміки контрольно-перевірочної роботи в Україні наведено у табл.1.

Таблиця 1

Динаміка контрольно-перевірочної роботи в Україні

№	Назва показника	Наростаючим підсумком з початку року станом на	
		31.12.2019 р.	31.12.2020 р.
1	Кількість перевірок органів податкового аудиту: -планових перевірок; -позапланових перевірок	6 642 33 171	1 940 23 885
1	Кількість проведених планових перевірок (результати яких узгоджено) юридичних осіб	3 647	817
2	Кількість проведених позапланових перевірок (результати яких узгоджено) юридичних осіб	10 230	3 361
3	Загальна сума донарахувань за актами планових та позапланових перевірок (юридичні особи), яка підлягає погашенню, тис. грн.	295 344	295 344

Джерело: складено на основі [1-4]

Зменшення перевірок відбулося у результаті введення мораторію на проведення документальних та фактичних перевірок, застосування штрафних санкцій під час дії карантину, посилення протиепідемічних заходів на території із значним поширенням гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом. Таким чином, встановлення важливих змін до податкового законодавства під час карантину буде сприяти підтримці життєздатності підприємств України. Становить інтерес розподіл контрольно-перевірочної роботи за областями країни (табл.2)

Таблиця 2

*Основні показники контрольно-перевірочної роботи
за січень-грудень 2020 р. в Україні*

Області	Кількість перевірок, результати яких узгоджено			Сума донарахованих грошових зобов'язань, яка підлягає погашенню, тис.грн.		
	Всього	у т.ч. планових	у т.ч. позапланових	Всього	у т.ч. по планових перевірках	у т.ч. по позапланових перевірках
Вінницька	192	46	146	78 628	48 436	30 192
Волинська	188	35	153	38 773	19 564	19 209
Дніпропетровська	512	52	460	650 989	265 568	385 421
Донецька	183	11	172	184 020	7 876	176 144
Житомирська	102	14	88	121 499	102 916	18 583
Закарпатська	57	12	45	13 618	8 089	5 529
Запорізька	304	28	276	138 685	51 763	86 922
Івано-Франківська	131	14	117	177 353	21 830	155 523
Київська	176	39	137	79 546	26 049	53 497
Кіровоградська	86	10	76	117 341	55 764	61 577
Луганська	78	11	67	38 867	40 993	-2 126
Львівська	270	53	217	220 864	126 726	94 138
Миколаївська	118	12	106	70 037	37 941	32 096
Одеська	357	75	282	285 992	182 688	103 304
Полтавська	288	49	239	103 097	86 325	16 772
Рівненська	137	14	123	60 699	19 317	41 382
Сумська	108	25	83	201 760	15 100	186 660
Тернопільська	203	32	171	46 927	26 848	20 079
Харківська	786	173	613	450 839	91 029	359 810
Херсонська	64	14	50	71 360	34 031	37 329
Хмельницька	148	24	124	118 589	106 133	12 456
Черкаська	174	24	150	116 044	70 041	46 003

Чернівецька	65	10	55	29 247	17 347	11 900
Чернігівська	85	11	74	52 112	16 902	35 210
м. Київ	2 496	270	2 226	1 775 243	307 441	1 467 802
Офіс ВПП	141	11	130	1 623 229	1 082 890	540 339
Всього	7 449	1 069	6 380	6 865 358	2 869 607	3 995 751

Джерело: [4]

Згідно з табл. 2 найбільша кількість перевірок відбувалася у м. Київ, Харківській і Дніпропетровській областях. За результатами контрольно-перевірочної роботи за 2021 рік сума донарахованих грошових зобов'язань, яка підлягає погашенню, становила 6 865 358 тис.грн.

У результаті характеристики основних порушень у сфері податкового контролю слід виділити наступні:

1) у сфері будівництва – зниження об'єкта оподаткування податком на прибуток при здійсненні реалізації житлових площ за цінами, що нижче рівня звичайних; завищення податкового кредиту з ПДВ та витрат підприємства за рахунок залучення до ланцюгів постачання будівельних матеріалів та робіт «сумнівних» контрагентів;

2) у сільському господарстві – неправомірне застосування спрощеної системи оподаткування СГ, у зв'язку з невідповідністю частки сільськогосподарського товаровиробництва вимогам п. 291.4 ст. 291 ПКУ.

На 2021 рік були визначені основні стратегічні заходи щодо вдосконалення податкового контролю:

- 1) провадження електронного аудиту (е-аудиту);
- 2) вдосконалення системи відбору для перевірок платників податків – фізичних осіб, які мають ризики несплати податків і зборів;
- 3) підвищення кваліфікації робітників податкових органів.

Література

1. Діяльність підрозділів податкового аудиту. 2021. URL: <https://tax.gov.ua/data/files/254602.pdf>.
2. Основні показники контрольно-перевірочної роботи (січень-грудень 2020 року). URL: <https://tax.gov.ua/diyalnist-/pokazniki-roboti/kontrolno-perevirochna-robota>.
3. Інформація щодо контрольно-перевірочної роботи (січень-грудень 2019). URL: <https://tax.gov.ua/diyalnist-/pokazniki-roboti/kontrolno-perevirochna-robota>.
4. Інформація щодо контрольно-перевірочної роботи (січень-грудень 2020). URL: <https://tax.gov.ua/diyalnist-/pokazniki-roboti/kontrolno-perevirochna-robota>.

Ціцька Н.Є.

к.е.н., доцент,

доцент кафедри обліку і оподаткування

Львівський національний аграрний університет

Мирончук З.П.

к.е.н., доцент,

доцент кафедри обліку і оподаткування

Львівський національний аграрний університет

ВІДОБРАЖЕННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ У РЕЄСТРАХ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ

В ході господарської діяльності між суб'єктами господарювання виникають різні умови купівлі – продажу товарів, надання послуг. Протягом виробничого циклу підприємство прагне якнайшвидше реалізувати свою продукцію, однак у контрагентів в цей час може не бути вільних коштів в обороті. Таким чином, виникає дебіторська заборгованість. Дебіторська заборгованість виступає важливою складовою діяльності будь-якого підприємства. Значний вплив дебіторської заборгованості на діяльність та фінансові результати підприємства вимагає постійного дослідження та прийняття оптимальних рішень.

Облік та контроль за станом дебіторської заборгованості є одним із найбільш складних та пріоритетних питань, що зумовлено актуальною для України проблемою неплатежів. Дебіторська заборгованість є нормальним явищем у діяльності підприємства до тих пір, коли вона контролювана та своєчасно погашається.

Саме ефективна організація розрахунків повинна активно сприяти зміцненню договірної дисципліни; підвищенню відповідальності підприємств за своєчасне і в повному обсязі здійснення платежів за всіма зобов'язаннями; прискоренню обороту оборотних коштів; зменшенню видатків обігу; ефективному використанню тимчасово вільних коштів та ін.

Методологію обліку, основні поняття та порядок розкриття інформації про дебіторську заборгованість у фінансовій звітності визначає П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість». Відповідно до даного нормативно-правового акту дебітори - це юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів [2].

Згідно П(С)БО 10 під дебіторською заборгованістю розуміють «суму заборгованості дебіторів підприємства на певну дату». П(С)БО 13

«Фінансові інструменти» - визначає дебіторську заборгованість як один із видів фінансових активів і визначається як контракт, що надає право отримувати грошові кошти або інший фінансовий актив від іншого підприємства [3].

Всі господарські операції з обліку виникнення і погашення дебіторської заборгованості відображаються у первинних документах, які групуються в розрізі кореспондуючих рахунків з метою їх відображення в реєстрах журнально – ордерної форми відповідно до Методичних рекомендацій по застосуванню регістрів бухгалтерського обліку затверджені наказом МФУ від 29.12.2000 р. №356 [4]. Облік розрахунків з дебіторами відповідно до даного діючого нормативного акту слід здійснювати у журналі – ордері №3, який виступає реєстром синтетичного обліку та відомостях ф. 3.1 аналітичного обліку по рахунку 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками», ф. 3.2 аналітичного обліку по рахунку 37 «Розрахунки з різними дебіторами» та ф. 3.4 аналітичного обліку по рахунках 182 «Довгострокові векселі одержані» та 34 «Короткострокові векселі одержані». Журнал – ордер №3 поділяється на два розділи, із яких перший призначений саме для кредитових оборотів рахунків 18, 34, 36, 37, 38, 51, 62, 63, 68 в дебет відповідних рахунків. Відомості аналітичного обліку ведуться в розрізі окремих дебіторів, відображаючи суми залишків на початок та кінець звітного місяця, а також дебетові і кредитові обороти в сумах за окремими відповідними аналітичними рахунками. Загальні кредитові обороти із журналу – ордера переносять до Головної книги, яка є основним джерелом для складання Балансу (Звіту про фінансовий стан підприємства).

Заключним етапом обліку дебіторської заборгованості є відображення її у формах фінансової звітності. Окремі питання подання фінансової звітності розкриваються в інших національних Положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку. У НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» визначається мета, склад і принципи підготовки фінансової звітності та вимоги до визнання і розкриття її елементів [1].

В ході здійснення контролю за станом дебіторської заборгованості та обліком розрахунків з дебіторами застосовують прийоми документального контролю, зокрема, формальну, арифметичну, логічну, нормативно - правову, взаємну та зустрічну перевірки. Необхідно також здійснювати перевірку показників дебіторської заборгованості у реєстрах бухгалтерського обліку й звітності підприємства, зокрема, необхідно здійснити ряд процедур, які будуть включати формальну й аналітичну перевірку кожної з форм, арифметичну перевірку та перевірку відповідності показників фінансової звітності з даними Головної книги. У зв'язку з цим доцільно застосовувати наступні способи й прийоми перевірки показників фінансової звітності та регістрів бухгалтерського обліку (таблиця).

Перевірка узгодженості даних реєстрів бухгалтерського обліку та фінансової звітності щодо дебіторської заборгованості

Етап	Критерій (що перевіряється)	Коротка характеристика
I	<i>Формальна та аналітична перевірка кожної з форм</i>	
	Повнота заповнення реквізитів і граф звітності	Формальна перевірка полягає у візуальній перевірці правильності записів усіх реквізитів звітності та виявленні наявності самостійних змін у встановлених формах звітності, необумовлених виправлень, підчисток, наявності підписів.
	Правильність показників на початок та кінець звітного періоду	Аналітична – їх оцінки за допомогою вивчення залежностей між показниками з метою виявлення суттєвих відхилень, вивчення яких змогу встановити факти помилок та порушень, що призводять до перекручення звітності
	Дотримання строків і термінів подання фінансової звітності	
II	<i>Арифметична перевірка кожної з форм</i>	
III	<i>Перевірка відповідності показників фінансової звітності з даними бухгалтерського обліку:</i>	
	Перевірка відповідності показників реєстрів обліку та оборотно-сальдової відомості	ж. № 3 та відомості ф.№ 3.1, ф.№3.2, ф.№3.4 та рядок оборотно-сальдової відомості рахунків 18, 34, 36, 37, 38.
	Перевірка відповідності показників оборотно-сальдової відомості та Головної книги	Рядок оборотно-сальдової відомості рахунку 18, 34, 36, 37, 38 із рядками в Головній книзі відповідних рахунків
	Перевірка формування показників головної книги та ф. № 1 «Баланс»	р. 1040 - рахунок 18 р. 1125 - рахунка 36 р. 1130 - субрахунок 371 р. 1155 – рахунки 34, 37
	Перевірка відповідності показників ф. № 1 «Баланс» та ф. № 5 «Примітки до річної фінансової звітності»	р.491 – інші операційні витрати в частині відрахування до резерву сумнівних боргів р. 940 - аналітичні дані сальдо на кінець року за Дт рах. 36 залежно від строку прострочення погашення заборгованості р. 950 - аналітичні дані сальдо на кінець року за Дт субрах. 372, 374, 375, 376, 377, 378 залежно від строку прострочення погашення такої заборгованості

Бібліографічний список

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Затверджено наказом Міністерства фінансів України №73 від 7.02.2013. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-1334>.

2. П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. №318. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T312500.html

3. П(С)БО 13 «Фінансові інструменти», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 2001 р. №599. URL: <https://zakon.help/article/polozhennya-standart-buhgalterskogo-obliku-13?menu=119>

4. Про затвердження Методичних рекомендацій по застосуванню регістрів бухгалтерського обліку: Наказ Міністерства фінансів України від 29.12.2000 р. №356 URL: http://zakon.nau.ua/doc/?doc_id=196041.

Мірошник О.Ю.

к.е.н., доцент,

доцент кафедри обліку та оподаткування

ННІ «Каразінський банківський інститут»

ХНУ імені В.Н. Каразіна

Шевчук Д.О.

студент

ННІ «Каразінський банківський інститут»

ХНУ імені В.Н. Каразіна

УПРАВЛІННЯ ТА ОПОДАТКУВАННЯ БІЗНЕСУ В УМОВАХ СУЧАСНОГО СВІТУ

У сучасному світі малий та середній бізнес вже давно є важливою складовою ринкової економіки, яка вирішує більшу кількість економічних, соціальних і науково-технологічних проблем суспільства.

Процес формування ринкової системи господарювання в Україні тісно пов'язаний зі зростанням підприємницької діяльності у всіх сферах економіки. Підприємництво грає одну з головних ролей в імплементації завдань перехідного періоду економіки держави - успішне перетворення адміністративно-командної економіки в соціально спрямовану ринкову економіку неможливе без діяльності підприємців малого, середнього та великого бізнесу, які стимулюють відповідні зміни на мікро- і макроекономічному рівнях.

Незалежно від розміру і технологічного типу виробництва суб'єкта підприємницької діяльності, питання управління бізнес процесами та оподаткування доходів, витрат і прибутків є у рівній мірі важливими та актуальними.

Велике значення при формуванні сприятливого клімату для розвитку підприємництва відіграють податкова політика та оптимальний рівень податкового навантаження у країні зокрема.

За даними Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України, показник рівня тіньової економіки у першому кварталі 2020 року склав 31 % від обсягу офіційного ВВП. Для порівняння, у найбільш розвинених країнах західної Європи цей показник складає близько 13-18 % від офіційного ВВП.

Для вирішення цієї проблеми, вітчизняній системі оподаткування у даний час не вистачає стимулюючої функції, яку можна імплементувати шляхом забезпечення адекватного, аргументованого, справедливого та ефективного з точки зору економічного зростання податкового навантаження [3]. Також, ефективним стимулюючим методом вважається забезпечення пільгових умов оподаткування для стартапів, а також

доступні пільгові ставки за кредитами на відкриття та розвиток бізнесу. Необхідно створення таких умов, за яких молодому бізнесу буде вигідніше працювати відкрито, ніж в тіні.

Ефект Лаффера і його графічне вираження у вигляді кривої Лаффера показує, що збільшення податкової ставки спочатку призводить до збільшення бюджетних доходів від податків, але після певного рівня призводить до падіння [1].

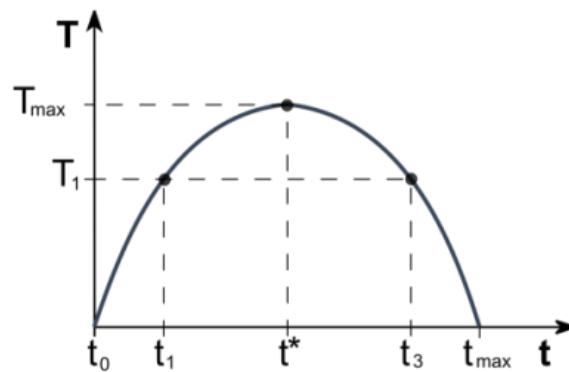


Рисунок 1. Крива Лаффера

T - дохід державного бюджету; t - податкова ставка; t^* - податкова ставка, яка максимізує дохід для бюджету; ставки t_1 і t_3 дають однакові бюджетні надходження [1].

Крива Лаффера демонструє стимулюючий ефект зниження податків. Зменшення податкового тягаря у парі з чіткою роботою контролюючих органів веде до збільшення заощаджень, зростання інвестицій та зайнятості населення, а також детінізації бізнесу.

Глобальні зміни в світі в політичній, економічній і діловій діяльності, а також розвиток технологій, транспорту і зв'язку, викликають у підприємств необхідність до боротьби за конкурентне виживання, зміни своїх стратегій і навіть виходу за межі своєї країни [2].

Обмеженість ринку, конкурентний тиск, попит на більш дешеві ресурси і динаміка розвитку технологій у нашу епоху змушують лідерів бізнесу міняти фокус з традиційних цілей на альтернативні заходи для успішного ведення бізнесу і виходу на світові ринки з метою отримання конкурентних переваг [2].

Сучасна глобалізація світу та зокрема локдаун наших днів, котрий почався у 2020-му році, сигналізують, що перед бізнесом у сучасному світі постало питання підвищення мобільності операційної діяльності.

Бізнес практика у наш час показала, що вкрай необхідними є описані вище проблеми оптимізації податкової системи та мобільності підприємств у непередбачуваних ситуаціях в країні та світі.

Для підвищення успішності та ефективності роботи підприємців в Україні з-поміж інших факторів важливими є адекватне та рівномірне

податкове навантаження з боку держави, а також підвищення мобільності та за можливості децентралізації виробництва товарів та надання послуг як зміна вектору управління бізнесом.

Список використаних джерел

1. Кравченко С. Україна має використовувати «криву Лаффера» // Львівський політехнік, 12 квітня 1996, с. 12.
2. Katerina Ristovska & Aneta Ristovska, 2014. "The Impact of Globalization on the Business," Economic Analysis, Institute of Economic Sciences, vol. 47(3-4), pages 83-89.
3. Соколовська А. М. Податкова політика в Україні в контексті тенденцій реформування оподаткування у країнах ЄС / А. М. Соколовська, Т. В. Кошук // Фінанси України. - 2012. - № 1. - С. 94-115.

Шелудько С.А.

к.е.н., доцент,

доцент кафедри банківської справи

Одеський національний економічний університет

Полянцева А.О.

студентка факультету фінансів та банківської справи

Одеський національний економічний університет

ВПРОВАДЖЕННЯ ПЛАНУ BEPS В УКРАЇНІ

У сучасних умовах нестабільності економіки України та збільшення боргового тягара, проблема тінізації економіки є неабияк актуальною. Спираючись на міжнародний досвід можна запевнити, що рівень тіньової економіки збільшується, перш за все, через податкову сферу. Велика частина суб'єктів господарювання користується схемами податкової мінімізації та агресивного податкового планування.

Отже, на міжнародному саміті у 2012 році ОЕСР було прийнято План BEPS, який в свою чергу вирішив би це питання.

План BEPS – це проект міжнародного рівня щодо розробки та впровадження дії для усунення розмивання бази оподаткування, виведення частини прибутку з-під оподаткування та усунення інших прогалин.

Наголосимо увагу на тому, що План BEPS включає до себе комплекс дій, який складається із 15 кроків для боротьби зі схемами ухилення від оподаткування. Але варто зазначити, що для приєднання до програми визначається мінімальний стандарт дій, який в свою чергу складається із 4 основних кроків [1].

На сьогодні близька 137 країн світу є учасниками цього проекту. Так через актуальність даної проблематики нещодавно Україна приєдналась до цього проекту.

Імплементація Проекту BEPS в Україні є стратегічно важливим кроком для детінізації економіки та виведення України з передкризового стану. Отже, через необхідність введення плану з 2016 року Україна була націлена на впровадження Проекту BEPS.

На нашу думку, на сьогодні можна виділити 8 основних етапів впровадження Плану BEPS в Україні (таблиця 1).

Першим кроком для України у вирішенні глобальних проблем було приєднання до Inclusive Framework on BEPS, програми розширеного співробітництва з питань імплементації плану протидії практикам BEPS 1 січня 2017 року. Приєднання України до проекту супроводжувалося обов'язковим введенням 4 мінімальних стандартів, впровадження яких було обов'язковою умовою впровадження проекту [4].

Таблиця 1

Етапи імплементації Плану BEPS в Україні

Етап	Дата	Крок
I етап	1 січня 2017	Приєднання України до учасників Плану BEPS
II етап	2017 р.	Розробка Дорожньої карти та впровадження мінімального стандарту дій
III етап	23 липня 2018	Приєднання України до Багатосторонньої конвенції MLI
IV етап	16 січня 2020	Прийняття Закону України № 466 «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо вдосконалення адміністрування податків, усунення технічних та логічних неузгодженостей у податковому законодавстві»
V етап	23 травня 2020	Набрання чинності Законом України № 466
VI етап	II півріччя 2020	Розробка дорожньої карти, яка передбачає розробку більш ніж 10 підзаконних нормативно-правових актів
VII етап	1 січня 2021	Введення в дію правил КІК та нових критеріїв щодо правил тонкої капіталізації
VIII етап	2022 р.	Перша подача звітів CbCR за 2021 рік (не раніше року, в якому укладено угоду MCAA CbC)

Розроблено на підставі [1, 2, 3].

Наступним та найбільш важливим кроком було впровадження закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України з метою імплементації Плану протидії розмиванню бази оподаткування та виведенню прибутку з-під оподаткування». Основною метою закону є забезпечення підтримки фінансової стабільності, підвищення податкової ефективності.

Так, згідно із законом та планом BEPS забезпечити найбільшу ефективність можливо забезпечити впровадженням 8 критичних кроків, а саме:

Крок 3: розроблення ефективних правил контролю за контрольованими іноземними компаніями (КІК);

Крок 4: обмеження витрат на фінансові операції з пов'язаними особами;

Крок 6: запобігання зловживанням у зв'язку із застосуванням договорів про уникнення подвійного оподаткування;

Крок 7: боротьба зі штучним уникненням визнання статусу постійного представництва;

Кроки 8-10: удосконалення контролю за трансфертним ціноутворенням;

Крок 13: впровадження правил звітності в розрізі країн для міжнародних груп компаній [1, 4].

Підвищення ефективності податкового регулювання відповідно до Плану дій BEPS вкрай важливе для забезпечення фінансової стабільності в Україні в умовах переходу до вільного руху капіталу [4].

Також одним із позитивних аспектів впровадження Плану BEPS в Україні є позитивний вплив на інвестиційну привабливість країни. На нашу думку, долучення будь-якою держави до глобального проекту BEPS свідчить про готовність країни дотримуватись міжнародних стандартів обміну інформацією.

Отже, на сьогодні Україна знаходиться у стадії активного впровадження Плану BEPS. Вважаємо, що завдяки впровадженню проекту Україна зможе вирішити низку економічних проблем та вибратись з передкризового становища.

Список використаної літератури

1. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mof.gov.ua/uk/beps-440>
2. Офіційний веб-портал Державної податкової служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://tax.gov.ua/media-tsentr/novini/435083.html>
3. Єдиний веб-портал органів виконавчої влади України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua>
4. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bepsinua.bank.gov.ua/beps/>

Шубіна С.В.

к.е.н, доцент,

доцент кафедри обліку та оподаткування

ННІ «Каразінський банківський інститут»

ХНУ імені В.Н. Каразіна

Іванова Є.С.

студентка 3 курсу, група: АО-31-Б

УДОСКОНАЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Актуальність теми. В сучасних умовах господарювання сформувалась низка чинників, що негативно впливає на процес управління діяльністю підприємства, тим самим знижуючи ефективність використання його ресурсів, в тому числі основних засобів. Тому дослідження питань удосконалення інформаційно-аналітичного забезпечення обліку основних засобів постає актуальним та перспективним.

Постановка проблеми. Одним з головних завдань обліку основних засобів є надання повної, правдивої та достовірної інформації про них. Але інформація, що подається у фінансовій звітності щодо основних засобів, не завжди відповідає таким вимогам через недосконалість вітчизняного законодавства, постійні зміни в ньому. Крім того, сьогодні існують розбіжності національних положень із міжнародними стандартами щодо даного питання. Тому вважаємо за необхідне проведення подальших досліджень, спрямованих на формування інформаційно-аналітичного забезпечення обліку основних засобів в системі управління сучасним підприємством.

Викладення основного матеріалу. Варто відзначити, що вся інформація стосовно основних засобів обліковується відповідно до П(С)БО 7 «Основні засоби» [1]. В організації обліку основних засобів на сучасних підприємствах існує багато недоліків, тому варто звернути увагу на головні з них. Так, для покращення бухгалтерського обліку основних засобів, необхідно додати до існуючого Плану рахунків [2,3] рахунок, на якому будуть відображатися витрати на ремонт основних засобів, та його субрахунки для поточного та капітального ремонту. Рахунок, відповідно, має бути активним (тобто витрати відображаються за дебетом, а списуються за кредитом). Таким чином, залишок на рахунку – суми незавершених ремонтів, капітальних чи поточних.

Важливим питанням також постає недосконалість первинної документації з обліку основних засобів. Зазначимо, що чинні форми первинної документації щодо обліку основних засобів та інвентаризаційні описи дублюють один одне. Майже зовсім не відрізняються за змістом

інвентарні картки форм ОЗ-6, ОЗ-7, ОЗ-8. Крім того, велика кількість застарілих та непотрібних комірок для відображення інформації в документах первинного обліку є головною причиною невдоволеності бухгалтерів. Тому реформування первинного документообігу шляхом уніфікації та спеціалізації, а також переважне використання електронного документообігу постають важливими напрямками вдосконалення обліку основних засобів. Отже, дослідження організації обліку основних засобів та практичне використання типових форм первинних документів вказують на наявність низки проблем [4], вирішення яких потребує оновлення алгоритму отримання інформації з використанням побажань бухгалтерів-практиків.

Реорганізація форм первинних документів в напрямку їх уніфікації і спеціалізації, безумовно, позитивно позначиться на доцільності, вичерпності, змістовності та достовірності отриманої облікової інформації, що якісно вплине на швидкість, зручність та логічність господарських процесів на підприємстві.

Виходячи із зазначеного вище, визначимо головні напрями удосконалення інформаційно-аналітичного забезпечення обліку основних засобів:

1) вибір оптимальних за складом та обсягом облікових даних, що забезпечать реалізацію завдань, поставлених у процесі документального підтвердження інформації;

2) впровадження нових форм носіїв облікових даних, найбільш адаптованих до структури, змісту та характеру інформації;

3) розробка та впровадження раціональної схеми документообігу, що дозволить з найменшими витратами ресурсів забезпечити своєчасне виконання поставлених завдань.

Висновки. Дослідження довели, що бухгалтерський облік основних засобів потребує сьогодні вдосконалення як в організаційних аспектах, так і в узгодженості законодавчо-нормативних актів. Запропоновані шляхи удосконалення інформаційно-аналітичного забезпечення обліку основних засобів сприятимуть поліпшенню виробничого процесу, підвищенню кінцевих результатів суб'єкта господарювання.

Список використаних джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: Наказ Міністерства фінансів України від 27.04.2000 № 92. Дата оновлення: 05.01.2018. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>
2. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій та інструкція про його застосування: практич. посібник / [упоряд. Безверхий К. В.]. -К. : Центр учб. літ., 2015. -150 с.

3. Інструкція про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, від 18.03.2014, підстава z0341-14 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>

4. Степаненко О. І. Теоретично-практичні підходи до процесу документування облікової інформації про основні засоби підприємства: сучасність та перспективи розвитку / О. І. Степаненко, Я. Г. Чернишенко. // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – №15. – С. 155 – 161.

Шубіна С.В.

к.е.н, доцент,

доцент кафедри обліку та оподаткування

ННІ «Каразінський банківський інститут»

ХНУ імені В.Н. Каразіна

Їжаченко В.В.

студентка 3 курсу, група: АФ-31-Б

НЕОБХІДНІСТЬ ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ЩОДО ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Актуальність теми. В сучасних умовах розвитку економіки країни діяльність суб'єкта господарювання неможлива без достатньої кількості фінансових ресурсів та залучення позикових коштів. Обов'язковою умовою надання кредитів є визначення рівня кредитоспроможності підприємства, який базується на аналізі його фінансового стану. Якісне дослідження та оцінка кредитоспроможності позичальника є важливим критерієм при наданні кредитів комерційними банками та важливою передумовою мінімізації кредитного ризику. Отже, в сучасних умовах залишається актуальним питання вдосконалення існуючих та впровадження нових методів аналізу та оцінки кредитоспроможності суб'єкта господарювання.

Постановка проблеми. Проблемним аспектам оцінки кредитоспроможності позичальників присвячено багато праць відомих іноземних та вітчизняних вчених і практиків [1-6], але враховуючи динамічний розвиток економіки, нестабільне внутрішнє середовище держави, необхідність удосконалення методики аналізу та оцінки кредитоспроможності підприємства залишається актуальним питанням сьогодення. Крім того, швидкі темпи зростання кредитних операцій, поява нових об'єктивно-суб'єктивних факторів впливу на господарські процеси ставлять за необхідне визначення нових підходів до оцінки кредитоспроможності підприємства.

Викладення основного матеріалу. Серед наукової літератури можна зустріти багато визначень поняття «кредитоспроможність». Так, М.М. Гуменюк вважає, що кредитоспроможність – це спроможність підприємства, яке на даний час не має достатніх власних коштів для здійснення та розширення своєї фінансово-господарської діяльності, у визначені терміни та в повному обсязі розраховуватися за зобов'язаннями, які настануть у разі залучення підприємством кредитних ресурсів [1,2]. На думку І.В. Рудченко, кредитоспроможність охоплює такі важливі сторони фінансового стану підприємства як платоспроможність, фінансова стійкість, ділова активність, прибутковість, якість та вартість

забезпечення, кредитна історія позичальника тощо [2,4].

Таким чином, кредитоспроможність підприємства - це комплексне поняття, яке необхідно розглядати з точки зору конкретної ситуації та спроможності підприємства здійснювати фінансування господарської діяльності за рахунок позикових коштів [2].

Необхідність оцінки кредитоспроможності виникає як перед підприємствами, які бажають залучити фінансові ресурси за привабливими умовами, так і перед банками, які повинні мінімізувати кредитні ризики. Тому якісна оцінка кредитоспроможності є тим важливим напрямом, який дасть можливість мінімізувати кредитний ризик.

Кредитоспроможність підприємства формується як результат його економічної діяльності і показує, наскільки ефективно воно керує власними фінансовими ресурсами, раціонально поєднує використання власних та позикових коштів й ефективно вкладає свій капітал [3].

Досліджуючи методичні підходи щодо аналізу кредитоспроможності підприємств, необхідно зауважити, що на сьогодні в практиці як вітчизняних, так і зарубіжних банків відсутні детально розроблені правила її оцінки.

Так, американські банки для оцінки кредитоспроможності своїх клієнтів використовують переважно такі показники: коефіцієнт миттєвої ліквідності; коефіцієнт покриття; показники оборотності капіталу; прибутковість основної діяльності. Менеджери французьких банків віддають перевагу аналізу показників імобілізації активів; використання оборотних коштів; ефективності грошових потоків; співвідношення результатів фінансової діяльності та складових капіталу і фінансових зобов'язань [5,6].

Достатньо широке використання для оцінки кредитоспроможності у зарубіжних країнах знайшли такі методики як:

- 1) методика CART;
- 2) метод «рекурсивної розбивки», запропонований М. Фрідменом, Е.І. Альтманом і Д. Као;
- 3) модель «нагляду за позиками» (наприклад, Z-модель Альтмана)
- 4) модель CAMPARI;
- 7) модель «шість С кредиту».

Отже, сучасні зарубіжні методики аналізу кредитоспроможності підприємства-позичальника у комерційних банках базуються на комплексному застосуванні кількісних і якісних показників: класифікаційні, до яких належать бальні системи оцінки (рейтингові методики) і моделі прогнозування банкрутств, та моделі комплексного аналізу, що ґрунтуються на експертних оцінках надання кредиту («правила шести Сі», CAMPARI, PARTS, PARSER тощо) [6].

У вітчизняній практиці більшість комерційних банків проводять оцінку кредитоспроможності позичальника за такими основними

напрямами: ліквідність та платоспроможність; фінансова стійкість; рентабельність; ділова активність; кредитна історія.

Висновки. Кредитоспроможність виступає багатогранним поняттям, яке не має однозначного трактування. В зарубіжній та вітчизняній практиках існує різноманіття підходів щодо її визначення та оцінки. Враховуючи особливості власної кредитної політики, специфіку та галузеві особливості клієнтів, кожний банк розробляє систему оцінок кредитоспроможності позичальників [5,6]. Враховуючи зарубіжний досвід та керуючись існуючими вітчизняними методиками аналізу кредитоспроможності позичальника, можна досягти оптимальних варіантів вирішення проблемних питань, що забезпечить розробку нових підходів до оцінки кредитоспроможності підприємств, враховуючи реалії сьогодення.

Список використаних джерел

1. Гуменюк М.М. Шляхи вдосконалення методики оцінки кредитоспроможності підприємства / М.М. Гуменюк, Т.І. Перебиківська // Економіка і суспільство. – 2016. - Випуск № 7. – С. 727-732.
2. Дуброва Н. П. Оцінка кредитоспроможності підприємства / Н.П. Дуброва, Ю.В. Гелюк // Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". - 2018. - № 3(2). - С. 50-52.
3. Остафіль О. Комплексна оцінка кредитоспроможності позичальника як інструмент управління кредитним ризиком / О. Остафіль, М. Рубаха // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. - №19.– С. 387 – 396.
4. Рудченко І. В. Кредитоспроможність позичальника як критерій формування кредитних відносин / І.В. Рудченко // Держава та регіони. – 2008. – № 5. – С. 162–166.
5. Шабінський О.В. Зарубіжний досвід визначення кредитоспроможності позичальника – напрям підвищення рівня економічної безпеки підприємств агросектор / О.В. Шабіновська, М.О. Євдокімова // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. - №8.- С. 63 – 66.
6. Шубіна С.В., Тимченко О. С., Анішина Є.О. Теоретичні підходи до комплексного аналізу фінансового стану підприємства // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції молодих учених «Наукові дослідження молоді з проблем європейської інтеграції» (3 квітня 2018 р.). – Х. :ХННІ ДВНЗ "УБС", 2018. - 1 електрон. опт. диск (CD-ROM).

РОЗДІЛ 3.

ПРОФЕСІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ У СУЧАСНИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ НА ЗАСАДАХ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ

Для належного забезпечення процесу управління в бюджетних установах вкрай необхідно створити умови ефективної та безперебійної їх роботи. Для цього необхідно забезпечити їх планомірний розвиток на принципах стратегічного управління. Стратегічне управління в них буде дієвим та реалізованим на умовах достатнього фінансування. Однак слід приймати до уваги, що обсяги фінансування в бюджетних установах досить обмежені, а від так їх розподіл та належне обґрунтування шляхів використання носить практичну спрямованість та може бути реалізованими в процесі фінансового планування.

Стратегічне управління передбачає визначення напрямків розвитку бюджетних установ, відповідність взаємозв'язків з оточуючим середовищем та господарюючими суб'єктами, поступову реалізація стратегії їх розвитку та цільовий розподіл коштів, що виділяються на їх утримання.

Бюджетні установи мають чітко означені джерела фінансування, тому при організації своєї діяльності вони повинні ретельно вивчати своє матеріально-технічне становище, а розподіл виділених коштів повинен їм забезпечувати покриття поточних потреб та поступове оновлення і модернізацію цих установ.

В своєму дослідженні Базика С.К. відмічає: «запровадження бюджетного планування в бюджетну практику України сприятиме удосконаленню стратегічного фінансового управління, а саме: покращанню макроекономічного балансу та фіскальної дисципліни; оптимізації розподілу фінансових ресурсів між рівнями бюджетної системи та органами державної влади; підвищенню ефективності використання публічних коштів шляхом зменшення затрат, необхідних для досягнення результатів та надання суспільних послуг; посиленню відповідальності головних розпорядників публічних коштів за ефективне та цільове використання фінансових ресурсів; підвищенню рівня передбачуваності та прогнозованості державної та місцевої бюджетної політики тощо.» [1, с. 118].

Однією із головних задач бюджетних установ є необхідність дбайливого використання всіх наявних матеріальних ресурсів та

раціональне, обґрунтоване визначення потреб в фінансових ресурсах на поточний період.

Бюджетні установи, як правило свою роботу організовують на підставі стратегічних планів розвитку та поточного фінансового планування. Саме стратегічне планування визначає головний напрям розвитку бюджетних установ, а відповідно до його організації необхідно підходити з особливо виваженими науково обґрунтованими підходами.

Давидова І. І. в своєму дослідженні вказує на необхідність запровадження довгострокового планування в діяльності бюджетних установ: «Доцільним є впровадження стратегічного планування у роботу головних розпорядників бюджетних коштів та складання ними відповідних планів діяльності на поточний і наступні три бюджетні періоди, спрямовані на результат з метою посилення відповідальності розпорядників бюджетних коштів за досягнення встановлених цілей, упорядкування і підвищення результативності та ефективності державних видатків.» [2, с. 117-118].

Поточне фінансове планування повинно коригувати управління фінансовими ресурсами для досягнення визначеної стратегії, а його організація повинна охоплювати всі господарські процеси бюджетної установи. В ході фінансового планування обґрунтовуються потреби в коштах по кожному із напрямків фінансування [3, с. 12; 4, с. 117].

Приймаючи до уваги важливість відповідності використання бюджетних коштів нормам чинного законодавства та важливості реалізації функцій, що визначені державою для бюджетних установ стратегічний їх розвиток необхідно прогнозувати на засадах довгострокового фінансового планування. В цьому зв'язку фінансове планування у них є орієнтиром їх розвитку та реалізацією визначеної стратегії.

Список використаних джерел

1. Бази́ка С. К. Бюджетне планування як інструмент фінансового стратегічного управління. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 18. С. 114–118.
2. Давидова І. І. Бюджетна політика економічного зростання. *Економіка та держава*. 2018. № 8. С. 113–118.
3. Гончаренко Н. Г. Зміст та призначення економічної роботи та фінансового планування у військах. *Службово-бойова діяльність Національної гвардії України: сучасний стан, проблеми та перспективи. Секція 3. Наукове забезпечення діяльності тилових підрозділів Національної гвардії України*: зб. тез доповідей науково-практичної конференції, м. Харків, 29 березня 2018 р. Харків, 2018. с. 12-13.
4. Гончаренко, Н. Г. Фінансове планування як елемент забезпечення управління фінансовими ресурсами бюджетних установ. *Економічний простір*. 2021. № 165. с. 116-119.

*Грінько А.П.
д.е.н., професор,
завідувач кафедри менеджменту, бізнесу та
професійних комунікацій
ННІ «Каразінський банківський інститут»
ХНУ імені В.Н. Каразіна*

МЕТОДОЛОГІЧНА ОСНОВА ФОРМУВАННЯ ЦИФРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Оновлення економічного світогляду у вітчизняних реаліях супроводжується підвищенням інтересом дослідників до заходів щодо модифікації методологічної основи управління як логіки пізнання нового в умовах переорієнтації світового економічного стандарту в ракурсі цифровізації.

На теперішній час бізнес розвивається під впливом цифрових трансформацій і залежить від рівня адаптації до нових умов економічних взаємовідносин. Тому досить популярними стали словосполучення, похідні від слова «цифра»: «цифрова економіка», «цифровізація», «цифрові трансформації», «цифровий бізнес» і, нарешті, «цифровий менеджмент». Ми часто їх чуємо, але не завжди замислюємося про їх зміст, необхідність введення нових термінів, формулювань, що призводить до методологічної плутанини. Необхідно чітко визначити, що розуміється під терміном «цифровий менеджмент», чим він принципово відрізняється від звичайного, традиційного менеджменту, чи є в нього своя, притаманна тільки цифровому менеджменту, методологія, чи може функціонувати цифровий менеджмент стосовно до нецифрового підприємства тощо. Не відповівши на ці питання, досить складно рухатись по шляху цифровізації управління.

Для цього, на нашу думку, доцільно розглянути систему наукового знання, пріоритетом якої за різними аспектами є, перш за все, методологія. Об'єктом свого дослідження методологія визначає технологію пізнавального процесу і технологію проведення змін в практичній сфері людської діяльності. Саме методологія окреслює, в якій мірі зібрані факти можуть бути реальною і надійною базою знання. За визначеннями класиків, «Методологія – це наука про найбільш загальні принципи пізнання і перетворення об'єктивної дійсності, шляхи та способи цього процесу» [1], «методологія – це скоріше логіка науки. Хоча і саму науку розглядають як методологічні засоби практичної діяльності» [2]. Ми погоджуємося з визначеними суттю та змістом цієї категорії, але, разом із тим, вважаємо за доцільне розширити її наповненість, додавши до формулювання такі методологічні ресурси, як механізми, методи, моделі, постулати. Критично оцінюючи дефініцію методології, можна зауважити

на її прямий зв'язок не з самими знаннями як такими, а з процесами, що формують їх зміст та призначення. Тому, не можна вважати константою традиційний погляд на методологію як інструмент наукового пошуку та техніки дослідження, зважаючи на її більш глибокий зміст, порівняно зі сприйняттям в якості інструменту інформаційних операцій. Тобто методологію слід розуміти з позиції історичного надбання, що в багатовекторному полі дослідницької діяльності характеризується певними взірцями та положеннями, прийнятими за основу.

Таким чином, на сьогодні «методологічна складова дослідження і введення змін підсилює своє корисне значення як невід'ємна частина управлінського процесу у зв'язку з тим, що швидкість змін реального стану економічних систем значно більша, ніж швидкість їх дослідження» [3]. Це твердження значно актуалізується саме в моделі «цифровий менеджмент», оскільки ми маємо справу з новим якісним явищем, яке є складно структурованим і характеризується цілою множиною синергетичних властивостей.

Систему методологічних знань щодо цифрового менеджменту пропонуємо розширити до моделі, яка створює єдиний ланцюг, що починається з розгляду методологічних підходів і охоплює згодом ресурси, параметри інноваційності та сприяє здійсненню оцінки інноваційного розвитку (рис. 1).

Нами виділено наступні її складові: дослідження специфіки бізнесу як об'єкту розвитку; дослідження цифрового менеджменту як основи інноваційного розвитку бізнесу; методологічні особливості формування моделей організацій на практиці; методологія трансформацій бізнес-процесів (процесна модель); методологія коригування змін.

Отже, у сучасних дослідженнях, направлених на розкриття цифрових трансформацій, важливо сконцентрувати увагу на проблемах уточнення понятійного апарату, нової парадигми «цифрового менеджменту», інтегрованого впливу різних бізнес-моделей, управлінських структур, цифрових механізмів та інструментарію на розвиток економічної системи, складності і масштабу вирішуваної проблеми, застосування комбінаторики в технології управління розвитком, нового розуміння ефективності інновацій як ступеню досягнення цілей.

Цифрова економіка змінює концепцію традиційного менеджменту, оскільки сприяє формуванню нових правил ведення бізнесу, що, у свою чергу, значно впливає на ефективність функціонування сучасної організації, оскільки основою розвитку цифрової економіки є робота з великими даними (big data), а зі зростаючими потоками даних з'являється можливість до переходу на новий рівень управління економічними процесами. Бізнес-аналітика стає інструментом для прийняття рішень керівників різних рівнів. В епоху цифрової економіки важливим для утримання конкурентних позицій стає тісна взаємодія виробника зі

споживачем, у якого з'являється можливість генерувати ідеї нових продуктів і послуг (створення дизайну продукції, виробництво за індивідуальним замовленням, розробка функціоналу нового товару тощо), що обумовлює інші підходи до формування організаційної структури цифрового менеджменту на підприємствах. Крім того, цифрова економіка змінює на підприємствах відношення до ресурсного потенціалу, для якого характерним є переважання нематеріальних активів, які не зношуються, а навіть зростають в процесі використання та обміну, торговельні майданчики в інтернеті знімають обмеження асортименту залежно від площі, що є характерним для реальних магазинів тощо.

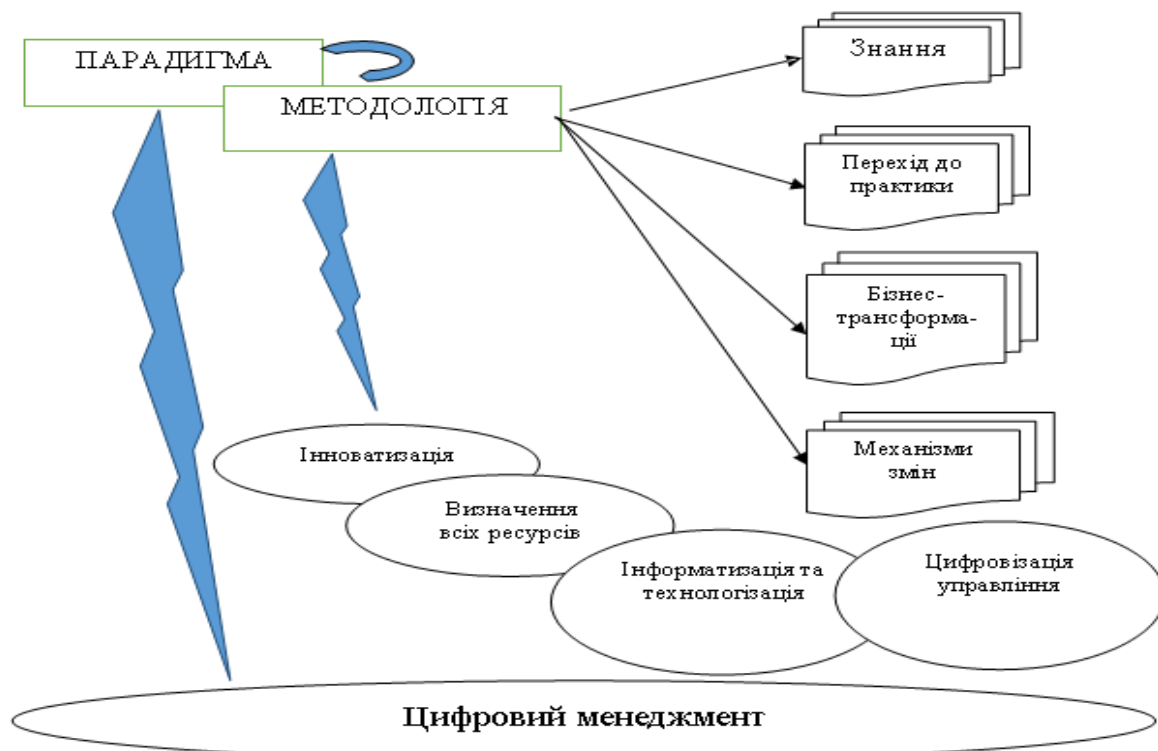


Рис. 1. Модель методології цифрового менеджменту

Отже, цифрова економіка передбачає широке використання сучасних інформаційно-комунікаційних технологій. Це безпосередньо позначається на методах управління як на макрорівні, так і на рівні суб'єктів господарювання та приводить до формування цифрового менеджменту.

Список літератури

1. Мочерний С. В. Методологія економічного дослідження. Львів: Світ, 2011. 416 с.
2. Денисенко М. П. Інвестиційно-інноваційна діяльність: теорія, практика, досвід: монографія. за ред.: М. П. Денисенка, Л. І. Михайлової. Суми: Університетська книга, 2008. 490 с.
3. Белявцева В. В. Методологія управління інноваційним розвитком регіону. Харків: «Друкарня Мадрид», 2017. 216 с.

ОСОБЛИВОСТІ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ОРГАНІЗАЦІЙ ЯК ОБ'ЄКТУ УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ ЦИФРОВИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

У широкому розумінні інформаційний простір організації це середовище отримання і використання інформації. Можливості цього середовища (яку інформацію, якої якості та точності, як часто і як швидко може отримати і обробити співробітник або партнер організації) визначаються інформаційною інфраструктурою. Практична побудова інформаційної інфраструктури організації здійснюється у вигляді її інформаційної системи.

На основі аналізу спеціальної літератури, досвіду спілкування з представниками експертного співтовариства, серії інтерв'ю з представниками ІТ-галузі та керівниками різних українських організацій, нами виділені наступні особливості інформаційної інфраструктури управління організацією як об'єкта управління, якій притаманні саме сучасні етапи розвитку, пов'язані з розширенням використання ІТ-технологій і цифровізації економічних і соціальних процесів, а саме:

- *зростання технічної та організаційної складності.* Інформаційно-комунікаційні технології розвиваються випереджаючими, порівняно з іншими секторами економіки, темпами. Наявність пристроїв роботи з інформацією стає невід'ємним атрибутом робочого місця керівників і фахівців, що вимагає їх технічного та організаційного об'єднання в єдину систему інформаційної інфраструктури управління організаціями. Обсяг і витрати, що виділяються на здійснення цих робіт, мають тенденцію до прискореного зростання;

- *інтеграція в глобальну інформаційну інфраструктуру.* Розвиток загальнодоступних комерційних і некомерційних інформаційно-комунікаційних систем створює передумови для розширення функціональних можливостей інформаційної інфраструктури управління організаціями за рахунок використання зовнішніх ресурсів. Як приклад такого використання можна привести широке поширення практики хмарного зберігання даних і хмарних обчислень. Менеджменту організацій в цих умовах потрібна наявність спеціальних знань щодо перспектив розвитку глобальної інформаційної інфраструктури, порядку і можливостей використання її ресурсів;

- *зрощення інформаційних підсистем управління з технологічними та менеджмент-процесами.* Сьогодні спостерігається формування нового феномена: кіберфізичних систем, які об'єднують на основі розвинутої інформаційної інфраструктури управління технологічним і офісним обладнанням, організаційними і технологічними процесами. У результаті нівелюється об'єктивна технологічна відмінність між способами управління на різних рівнях ієрархії організації, управління стає універсальним, а його процеси типізуються. Але можливо це лише за гнучким і оперативним коригуванням інформаційної інфраструктури до мінливих запитів менеджерів;

- *безперервна модернізація та вдосконалення.* Технічний прогрес у сфері інформаційно-комунікаційних технологій розвивається стрімко. Це скорочує життєвий цикл елементів і пристроїв інформаційної інфраструктури управління організацій, призводить до їх прискореного морального старіння, наслідком чого є погіршення можливостей зазначеної інфраструктури і зростання витрат на її підтримку і розвиток. Вирішення цих проблем вимагає як професійного управління, що базується на відповідних компетенціях, так і модернізації режимів використання інформаційної інфраструктури (спільний доступ, оренда обладнання, заміна придбання отриманням спеціалізованих послуг тощо);

- *персоніфікація та гаджетизація.* За рахунок розвитку технологій «інтернету речей» і інтеграції різномірних пристроїв в єдиний інформаційно-комунікаційний простір, інформаційна інфраструктура управління організацій стає гетерогенною, в ній можуть працювати як спеціалізовані пристрої, що знаходяться у власності організації, так і різні персональні пристрої (гаджети) співробітників, клієнтів та інших ділових партнерів. Це актуалізує проблеми забезпечення їх сумісності та інформаційної безпеки;

- *інтелектуалізація автоматизованих підсистем управління.* У складі інформаційно-алгоритмічного забезпечення управління організаціями зростає частка інтелектуальних компонент (експертних систем, систем підтримки та прийняття рішень, інформаційно-довідкових систем тощо), що приводить до тенденції заміщення рутинних управлінських операцій, що виконуються персоналом, їх роботизованою (автоматичною) реалізацією. Ця інтелектуалізація багато в чому базується на обробці та інтерпретації знань і компетенцій, що становлять інтелектуальний капітал організацій, і вимагає спеціальних високопрофесійних зусиль.

У той же час, інформаційна інфраструктура управління організаціями створює інструментальне середовище для діяльності менеджерів, яке має здатність до мультиплікації та водночас блокування позитивних ефектів їх діяльності. У зв'язку з цим, відбувається трансформація інфраструктури в критично важливий, стратегічний ресурс

організації, що визначає її конкурентоспроможність і здатність до сталого розвитку. З огляду на значимість інформаційної інфраструктури управління організацій для їх функціонування і розвитку, сама вона стає пріоритетним об'єктом управління, що вимагає врахування її властивостей і специфіки, обумовленої процесами цифрової модернізації економіки.

Прийняття рішень менеджерами або власниками організації про модернізацію існуючої інформаційної системи (ІС) або створення нової ІС, а також про застосування в організації будь-якої нової інформаційної технології (ІТ) приводить до змін у самій організації, її інфраструктурі та визначеної стратегії.

Такі зміни відбуваються, по-перше, на мікро- рівні, тобто впливають на окремих співробітників і виконання ними операцій, а також на функціонування відділів і структурних підрозділів. По-друге, на рівні суттєвих змін (макро- рівень) – вплив змін на всю організацію, галузь і суспільство в цілому.

З іншого боку, такий розвиток визначено зростаючими потребами людей, що не може не привести до зміни бізнес-пріоритетів для організацій. Як показують проведені дослідження, формування ери споживача (клієнта) – це та реальність, з якою зараз стикається кожна організація. Якщо простежити зміни бізнес-пріоритетів, а відповідно й створення нової ІС, то можливо виділити три фази розвитку: фаза виробництва, фаза якості та фаза споживача. Перетворення технологій зумовило появу цих етапів розвитку бізнесу, а вимоги споживачів змушують змінювати технології. Необхідно також відзначити, що, при розгляді власне економічних питань функціонування інформаційних систем, існує кілька підходів до оцінки, пов'язаних з різними ракурсами і цілями їх розгляду: як об'єкт інвестицій або як інструмент управління.

Перша мета полягає в доцільності оцінки ефективності вкладення ресурсів в ІТ. У даному випадку впровадження ІС розглядається як інвестиційне вкладення і оцінка такого вкладення здійснюється з використанням традиційних методів оцінки інвестицій. Як правило, подібне завдання носить назву «оцінка ефективності впровадження інформаційної системи».

Друга мета і, відповідно, напрямок оцінки – отримання підтвердження того, що інформаційна система, її функціонування та обслуговування відповідають формальним вимогам, закладеним при первинному проектуванні системи на стадії розробки концептуального проекту. Доцільно відзначити, що на більшість питань, які є підставою для проведення оцінки інформаційних систем, неможливо отримати відповідь тільки на базі її результатів, доцільно проводити їх комплексний аналіз поряд із прийняттям рішень та стратегією розвитку.

Даудова Г.В.
кандидат наук з державного управління, доцент,
доцент кафедри менеджменту,
бізнесу та професійних комунікацій
ННІ «Каразінський банківський інститут»
ХНУ імені В.Н. Каразіна

БЮДЖЕТНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ

Підґрунтям успішного управління державними фінансами виступає реалізація основних завдань бюджетного менеджменту, що спрямовані на формування необхідних фінансових ресурсів, оптимізацію видатків та обсягів позикових коштів, збалансованість бюджету та мінімізацію фінансових ризиків.

Ефективність системи бюджетного менеджменту визначається її стабільним функціонуванням в умовах впливу на бюджетний процес чинників зовнішнього та внутрішнього середовища.

На сьогодні, одним з вагомих чинників, що вплинув на складові бюджетного менеджменту, виступає коронавірусна інфекція. Запровадження надзвичайного стану в усіх країнах світу призвело до суттєвих змін у їх життєдіяльності. Обмеження в'їзду/виїзду до країн, введення карантинних зон, встановлення обмежень в окремих сферах трудової діяльності, скасування масових заходів, ведення форм праці в режимі «он-лайн» тощо призвели до негативних наслідків економічного та соціального розвитку багатьох держав світу, включаючи й Україну.

Падіння реального валового внутрішнього продукту за 2020 рік, внаслідок розповсюдження коронавірусної пандемії, за даними Міністерства економіки України, склало 4,2% [3].

Найбільших втрат вітчизняна економіка зазнала у сфери малого та середнього бізнесу, діяльність якого підпадала під карантинні обмеження.

Гостра респіраторна хвороба COVID-19 змінила напрями соціальної та економічної політики, які, в свою чергу, вплинули на розвиток економіки та формування пріоритетів на перспективу.

Виникнення непередбачених явищ та ризиків, які відбуваються в процесі інтеграції, знижує точність економічних прогнозів, поглиблює невизначеність і нестабільність економічного середовища, призводять до неефективності фінансових відносин як на мезо- так і на макрорівнях [2].

Ґрунтуючись на оцінці підсумків економічного розвитку України та об'єктивних результатах фінансової діяльності у 2020 році, одним із напрямів зміцнення України в постпандемічній період виступає стратегічне прогнозування показників соціально-економічного розвитку країни, які враховують ринкову трансформацію та розвиток інтеграційних

тенденцій, формування відкритої економіки та інтеграцію підприємств до міжнародних комунікаційних систем [1].

Вирішення цих питань у практичній площині ґрунтується на вдосконаленні складових бюджетного менеджменту, який є базисом стратегічного планування, побудованого на аналізі перспективного розвитку фінансової системи.

В умовах глобальних економічних процесів реалістичність показників соціально-економічного розвитку повинна визначатися на підставі аналізу індикаторів, які свідчать про високий рівень вірогідності досягнення цільового показника; позитивну, але недостатню динаміку його досягнення або практичну недосяжність.

Такі індикатори характеризують стан функціонування найважливіших сфер економіки, що відображають взаємозв'язок макроекономічної, фінансової, інвестиційної, інноваційної, соціальної та інших складових економічної системи країни.

Виявлення основних проблем інтегрального оцінювання показників безпосередньо впливає на рівень якості бюджетного прогнозування на середньострокову перспективу та надає можливість врахувати тенденції подолання негативних наслідків, обумовлених глобальними кризовими явищами.

Протягом декількох років у світі зберігатиметься економічна модель глобальної взаємодії, що обумовлена коронавірусом. Для довгострокового прогнозування соціально-економічного розвитку країни така ситуація потребує застосування моделі функції сукупної пропозиції [4], що відображає залежність бюджетної політики від показників валового внутрішнього продукту, індексу споживчих цін та індексу цін виробників промислової продукції, номінальної заробітної плати та безробіття, торгового балансу, експорту та імпорту товарів і послуг.

Світовою практикою управління бюджетом сформовано загальноприйняті принципи та орієнтири бюджетного менеджменту, що характеризуються кількісними бюджетними обмеженнями – фіскальними правилами [2], які розподіляються на правила доходів, правила витрат, правила бюджетного балансу та боргові правила [5].

Для формування реалістичного прогнозу макропоказників економічного і соціального розвитку України з урахуванням тенденцій подолання негативних наслідків, що спричинені обмежувальними заходами у зв'язку з поширенням гострої респіраторної хвороби COVID-19, забезпечення збалансованості економічного та соціального вимірів розвитку України доцільно переглянути прогнозні і програмні документи, нормативно-правові акти, які виступають орієнтирами для розроблення державного та місцевих бюджетів, виконання бюджетних програм, оптимізації фінансового забезпечення сфер життєдіяльності країни. В першу чергу, це стосується Постанови

Кабінету Міністрів України від 29 липня 2020 р. №671 «Про схвалення Прогнозу економічного і соціального розвитку України на 2021-2023 роки», що відображає сценарій розвитку економіки країни, який не враховує вплив третьої хвилі розповсюдження гострої респіраторної хвороби COVID-19 на зовнішні умови, у тому числі на основних торговельних партнерів України.

В контексті цього, важливим виступає перегляд цілей державної політики щодо державного та місцевих бюджетів на 2021 рік та їх прогнозу на 2022-2023 роки. При цьому необхідно враховувати виконання державними органами влади та органами місцевого самоврядування базових державних соціальних стандартів у сферах доходів населення, охорони здоров'я, освіти, житлово-комунального, побутового, соціально-культурного обслуговування.

Таким чином, практичні механізми реалізації бюджетної політики в умовах пандемії, що призвела до економічної і фінансової нестабільності, потребують удосконалення підходів до пошуку нових методів управління бюджетними коштами.

Список літератури

1. Біленька Н.О. Пріоритети і напрями розвитку економіки в умовах глобалізації / Н.О. Біленька // Економіка України в умовах посилення глобалізаційних процесів: виклики і перспективи : мат-ли міжн. студ.-аспір. конф-ції (Львів, 15-16 травня 2009). – Львів : ЛНУ ім. Франка, 2009, – С.15-16.

2. Винниченко Н. В. Система управління бюджетом: наукові основи, сучасні тенденції, світовий досвід / Н. В. Винниченко. – Суми : Сумський державний університет, 2017. – 374 с.

3. Звіт про діяльність Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України за 2020 рік. <https://me.gov.ua/>

4. Прогнозування індикаторів, порогових значень та рівня економічної безпеки України у середньостроковій перспективі; аналіт. доп./ Ю.М. Харазішвілі, Є.В. Дронь. – К.: НІСД, 2014. – 117 с.

5. Fiscal Rules in Response to the Crisis – Toward the «Next-Generation» Rules. A New Dataset / A. Schaechter, T. Kinda, N. Budina, A. Weber // IMF Working Paper. – 2012. – No. 187. – 49 p

Зінченко Ж.В.

Студентка спеціальності

072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

Рязанова Н.О.

к.е.н., доц.

*Державний заклад «Луганський національний університет
імені Тараса Шевченка», м. Старобільськ, Україна*

СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

Банківська система є головною складовою фінансово-кредитної сфери держави. Вона забезпечує фінансову рівновагу в країні, тому важливим завданням є підвищення стійкості та стабільності банківського сектора України.

У зв'язку з цим головним завданням управління комерційним банком є пошук шляхів мінімізації ризиків при забезпеченні достатнього рівня прибутку для збереження коштів клієнтів банку і підтримки банківської ліквідності. Для вирішення цієї задачі банки застосовують багато методів, прийомів, способів для управління своєю діяльністю, які об'єднані поняттям менеджменту [1].

Однією з основних складових сучасного банківського менеджменту стає ефективно створення та доцільне використання сучасних ІТ-технологій.

Складний стан економічної ситуації у країні, зокрема і банківської системи у 2020-му році внаслідок пандемії і карантинних обмежень, значно прискорили опановування нових підходів до підвищення ефективності власного функціонування, зокрема шляхом упровадження інноваційних технологій обслуговування клієнтів, нових продуктів і послуг [2].

Така політика управління виявилася вдалою, так як під час суворих карантинних обмежень велика кількість клієнтів віддали перевагу дистанційному обслуговуванню. Більшості банкам вдалося за короткий час розширити пропускну здатність власних digital-каналів і підвищити надійність online-сервісів для клієнтів. Різноманітні мобільні продукти почали набирати популярності серед населення. На сьогодні ПУМБ реалізував можливість відкриття online-рахунків для підприємців. Банк співпрацює з Українським бюро кредитних історій та Міністерством цифрової трансформації України для запровадження більш зручної та надійної ідентифікації та верифікації фізичних осіб в режимі online.

В результаті, попри загальний спад ділової активності та зниження вартості фондування, банківський сектор України залишається

високоприбутковим. За результатами 2020 року операційна дохідність банків була високою, а відображені кредитні збитки не надмірними. За даними НБУ в середньостроковій перспективі ризики зниження прибутковості банків зберігатимуться [3].

Отже, можна зробити висновок, що застосування системи інноваційних банківських послуг у сучасній ситуації є актуальним та доцільним для абсолютної кількості людей. Завдяки цій системі обслуговування збільшується комфорт, безпека клієнтів і, підтримується ліквідність банків України.

Література

1. Фінансовий менеджмент у банку / В.М. Лачкова, Л.І. Лачкова, І.Л. Шевчук – Х.: Видавець Іванченко І.С., 2017 – 180 с.
2. Що чекає на банківську систему в 2021 році / 30 грудня 2020 р. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://finclub.net/ua/priamamova/shcho-chekaye-na-bankivsku-systemu-v-2021-rotsi.html>
3. Коронакриза помірно вплинула на доходи банків: прибуток банківської системи у 2020 році становив 41 млрд грн / 11 лютого 2021 р. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/koronakriza-pomirno-vplinula-na-dohodi-bankiv-pributok-bankivskoyi-sistemi-u-2020-rotsi-ctanoviv-41-mlrd-grn>

Єфименко М.О.

студентка

ННІ «Каразінський банківський інститут»

ХНУ імені В.Н. Каразіна

Швидка О.Б.

доцент кафедри менеджменту, бізнесу та професійних комунікацій,

кандидат наук із соціальних комунікацій

ННІ «Каразінський банківський інститут»

ХНУ імені В.Н. Каразіна

КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ В КОНТЕКСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Актуальність теми. Корпоративна соціальна відповідальність (КСВ) - це сфера бізнесу, яку все частіше вводять як важливий елемент сучасної бізнес-стратегії. КСВ - це філософія, в якій ділові організації беруть участь у соціальній та екологічній діяльності, прагнучі задовольнити потреби своїх працівників, місцевих жителів об'єднаних територіальних громад, постачальників, споживачів та інших стейкхолдерів, які впливають на успіх підприємств.

Постановка проблеми. Формування ефективної моделі ринкової економіки базується на новій суті взаємодії між суспільством і бізнесом. Однією з найважливіших її складових є корпоративна соціальна відповідальність. Представники громади, компаній та бізнесу стають ще одним засобом поліпшення іміджу структури бізнесу. Досвід економічно розвинених країн показує, що ефективність систем партнерських відносин між приватними компаніями, урядом та громадянським суспільством у суспільстві, якості життя та соціальна стабільність населення країни значною мірою залежать від цієї сфери.

Виклад основного матеріалу. Поняття КСВ по-різному розуміється і ототожнюється з багатьма аспектами бізнесу. Для одних це особлива сфера ділової активності, спрямована на пом'якшення або запобігання надмірному втручанню в сучасне ділове середовище, для інших - це сукупність тактик та заходів, спрямованих на формування позитивного іміджу компанії. Для навколишнього середовища (природного, соціально-культурного, інвесторів, представників влади тощо) КСВ можна визначити як діяльність, що здійснюється компанією, яка виходить за межі місцевої діяльності (комерційне здійснення цілей бізнесу), сферою інтересів якої є добробут суспільства.

Класичне поняття корпоративної соціальної відповідальності наводить Ф. Котлер: «Корпоративна соціальна відповідальність – це вільний вибір компанії на користь зобов'язання підвищувати добробут

суспільства, реалізуючи відповідні підходи до ведення бізнесу і виділяючи корпоративні ресурси» [1].

Сфера КСВ включає обидві модифікації продуктів, беручи до уваги соціальні прагнення зацікавлених сторін, наслідки з точки зору управління персоналом або турботи про навколишнє середовище через відповідні процеси управління на підприємствах.

Традиційні маркетингові норми вимагають встановлення та підтримки тривалих відносин з клієнтами за допомогою різноманітних привабливих маркетингових програм, які формують лояльність до бренду. Так, можна сказати, що сьогоденні умови змушують компанії конкурувати, шукаючи ефективні шляхи підтримання довгострокових відносин із клієнтами. Одним з них є створення соціально відповідальних дій, які можуть створити особливу цінність, що призводить до міцних зв'язків між клієнтом та брендом (клієнт-компанія). Цінним результатом такої діяльності є залучення клієнтів до бренду та ототожнення із соціальною діяльністю компанії. Такі клієнти є своєрідними послами компанії (бренду), пропагуючи її гарний імідж серед інших [2].

Досліджуючи соціально відповідальний маркетинг як такий, що включає соціальну етику маркетингу, можна сказати, що для реалізації соціально відповідального маркетингу, він повинен відповідати таким вимогам:

1. Головна мета компанії - задоволення потреб споживачів
2. Компанія повинна постійно шукати можливості для створення нових продуктів та найкраще задовольняти потреби клієнтів.
3. Компанія повинна бути готовою систематично вдосконалювати виробництво товарів.
4. Підприємства повинні використовувати тільки екологічно чисті технології, задля виробництва товарів для споживачів.
5. Підприємства повинні формувати та реалізовувати практичні заходи соціального та економічного розвитку не лише для задоволення підприємств та інтересів трудового колективу, але й бути корисним для соціального розвитку району, у якому він функціонує[3].

Використання соціально відповідального маркетингу дозволяє компаніям підвищити лояльності споживачів до власної продукції, що у свою чергу, створює додаткові можливості для збільшення розміру ринку, а також, збільшення продажів товарів. Соціально відповідальний маркетинг дозволяє поліпшити якість життя споживачів, і, одночасно забезпечує позитивний імідж для підприємств.

Неможливо не виділити наслідки всесвітньої пандемії на корпоративну соціальну відповідальність в Україні як такої. В останні декілька місяців КСВ-проекти стали ледь не єдиним інструментом для того, щоб підприємства залишались на достатньому рівні та просто виживали. Події, пов'язані з коронавірусом змусили бізнес стратегічно

мислити та розуміти, що майбутнього не буде без підтримки, яку необхідно надавати суспільству та партнерам. Тому пандемія, у якомусь плані, стала поштовхом до позитивних змін. Проявляється це у тому, що підприємства почали вести активну боротьбу як і з вірусом, так і з його наслідками, що, у свою чергу, призвело до реалізації нових цікавих програм.

Висновки. Впровадження соціально-відповідального маркетингу в діяльність підприємств може характерно відобразитись на формуванні власного позитивного іміджу на ринку та створити передумови для досягнення корпоративних стратегічних цілей та забезпечення конкурентоспроможності. Населення сприймає компанію та формує своє ставлення до неї тільки через соціально-відповідальний маркетинг.

Література

1. Котлер Ф. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства. Пер. з англ. С. Яринич. – К. : Стандарт, 2005. – 302 с
2. Мак Вільямс, А., Сігал, Д.С., Райт. Корпоративна соціальна відповідальність. Стратегічні наслідки. Журнал менеджмент-досліджень. – 2006.
3. Єжов-Маряєв С. О. Соціально-орієнтований маркетинг в діяльності підприємств торгівлі. Проблемы материальной культуры. Экономические науки. 2011. № 213. С. 7—11.

ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ, ЙОГО ЗМІНИ ТА АДАПТАЦІЯ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ

Міжнародний бізнес, що динамічно розвивається в глобальному світі, передбачає здійснення ділових операцій партнерами із більш, ніж однієї країни. Поведінка міжнародних компаній суттєво залежить від процесів глобалізації, що відбуваються в світовій економіці.

Глобалізація – це сучасний процес поступового перетворення світового господарства як сукупності національних економік в єдиний економічний простір з вільним та безперешкодним переміщенням всіх факторів виробництва.

Потужною силою глобалізації є технології, що спростили спілкування, транспорт та подорожі та дали змогу країнам, що розвиваються включатись в ці процеси [1].

Значне розширення сфери діяльності ТНК відбулося внаслідок динамічного розвитку технологічного прогресу, розширення можливостей управління на основі нових засобів комунікації, політики лібералізації торгівлі та руху капіталу. Загальний дохід великих ТНК у 2020 році становить 60% світового ВВП. У США - це 67%, Китаї - 46%, Франції і Канаді - 70%, Італії та Великобританії - 40%. Загальні доходи ТНК від їх «дочок» в Україні у 2020 році становлять 17% від загального ВВП. Для порівняння, аналогічний показник у Польщі становить 40%, Угорщині - 30%, Румунії та Словаччини - 20%, Росії – 5 %, Білорусі – 2 % [2].

У порівнянні з бізнесом всередині національної економіки, міжнародний бізнес та процес його ведення має суттєві відмінності. Відмінною рисою міжнародного бізнесу є те, що контрагенти, які здійснюють господарські операції, є резидентами різних країн.

Специфічним в міжнародному бізнесі є і сам процес прийняття рішень, оскільки потребує від менеджерів компаній навичок та досвіду здійснення всебічного аналізу всіх процесів, що відбуваються в світовій економіці для їх кращого розуміння. Особливо ретельного вивчення потребують національні ринки, на які виходить компанія для здійснення свого бізнесу, або намагається вийти на них в найближчий час. Такий аналіз дозволить вивчити особливості цільового ринку іншої країни та заглибитись в його ринкову структуру.

Робота на міжнародних ринках змушує компанію досліджувати ситуацію на зовнішньому ринку, оскільки його поточний стан і тенденції розвитку здатні вплинути на діяльність цієї компанії. Виходячи з особливостей впливу на компанію, чинники цього впливу можна класифікувати та поділити на три групи: чинники макросередовища;

чинники мікросередовища; чинники внутрішнього середовища компанії. Відповідно остання група представляє собою внутрішні чинники міжнародного бізнесу, а перші дві групи є зовнішніми чинниками.

Найвпливовішим чинником 2019 – 2021 рр. є пандемія, яка внесла суттєві корективи як у функціонування національних економік, так і глобальної економіки в цілому.

Більшість міжнародних менеджерів з продажу та менеджерів з експорту відзначають, що закриті кордони та обмеження на їх перетин впливають на міжнародний бізнес сильніше, ніж на місцевий бізнес [3]. При цьому наслідки нерівномірно розподіляються між галузями та механізмами реалізації продукції. Реалізація роздрібної продукції, навіть за умови закриття торгової точки, може знайти альтернативні канали в Інтернет-продажах, в тому числі, через маркетплейси. З цього приводу переконливими є результати діяльності Amazon: міжнародні продажі Amazon за останні три місяці 2020 р. зросли до 37,5 млрд. дол., збільшившись на 57% порівняно з аналогічним періодом минулого року [4]. Цифровізації зазнає і консалтинговий бізнес [5].

Якщо ж підприємство спеціалізується на послугах та працює в туристичному секторі, готельно-ресторанному бізнесі, індустрії кіноконцертних заходів, то це реальна проблема. Тут немає альтернативного розподілу, і бізнес зазнає серйозних проблем, аж до банкрутства.

Отже, нинішня криза, що викликана пандемією, безумовно, впливає на міжнародний бізнес. Наближається рецесія, поїздки, контакти, виставки обмежені. Залежно від галузі, бізнес вражений в меншій чи більшій ступені. В таких умовах виживання бізнесу залежить від використання альтернативних можливостей: електронна комерція, бізнес-зв'язки в режимі відео конференцій тощо.

Список використаних джерел

1. Levitt Theodore. The Globalization of Markets. *From the Magazine*. 2019, May. URL: <https://hbr.org/1983/05/the-globalization-of-markets>
2. Скільки заробляють великі корпорації в Україні та де тримають зароблене. *Мінфін*. 15 вересня 2020, URL: <https://minfin.com.ua/ua/2020/09/15/52326392/>
3. International business in 2021: consequences of Covid-19 and alternative sales approaches. *Allianceexperts*. URL: <https://www.allianceexperts.com/en/knowledge/exports/sales-2020/>
4. Bain Marc Covid lockdowns are supercharging Amazon's international business. *Fashion reporter*. February 3, 2021. URL: <https://qz.com/1968215/covid-lockdowns-are-supercharging-amazons-international-business/>
5. Марченко ОС Особливості цифрової трансформації консалтингу. Інтернет-конференції ХНУМГ ім. ОМ Бекетова, 2021.

Ізюмцева Н.В.,

к.е.н., доцент,

*доцент кафедри менеджменту, бізнесу та професійних комунікацій,
ННІ «Каразінський банківський інститут» ХНУ імені В.Н. Каразіна*

Савьолова Т.О.,

магістрантка,

ННІ «Каразінський банківський інститут» ХНУ імені В.Н. Каразіна

МОДИФІКАЦІЯ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Згідно теорії ЖЦП компанія є живим організмом, тому, як і усяка система, підпорядковується циклічним законам життя. А отже, знання поточного етапу розвитку компанії в її життєвому циклі має важливе значення в процесі стратегічного управління та допомагає менеджерам та керівникам приймати коректні управлінські рішення та вживати необхідні превентивні заходи.

Схожість біологічного життєвого циклу, з розвитком організації, була виявлена дослідниками багато років назад. Порівняння між організаціями і живими організмами були розпочаті ще в 1890 р. [1] економістом А. Маршаллом, який порівнював фірми з деревами в лісі. Таким чином дослідження ЖЦП проводяться вже понад 130 р.

На сьогоднішній сформовано чимало моделей ЖЦП, кожна з яких по-своєму представляє життєвий шлях підприємства, кількість стадій через яке воно проходить та роблять акценти на різних складових діяльності підприємства (людський капітал, продукт чи послуга, організаційна структура, фінансові показники та ін.). Також науковці не мають єдиної думки з приводу останніх стадій ЖЦП, яка у деяких являється фінальною, а у інших початком нового кола життя. Ще однією особливістю відомих моделей ЖЦП є те, що її графічне зображення, зазвичай, представляється у вигляді, кривої лінії на координатній площині, що робить її, з одного боку дуже простою у розумінні, а з іншого боку не дає шансу відобразити складові діяльності підприємства на різних стадіях ЖЦП. Тому автором була здійснена спроба сформулювати власну модель яка б давала змогу побачити не тільки стадію ЖЦП, а і стан деяких складових діяльності підприємства.

Дана модель дістала назву «Квітка», що повністю відображає її суть. Як і вже відомі моделі ЖЦП вона має стадії народження, зростання, зрілості, спаду та можливої ліквідації чи оновлення. Так як дана модель сформована за подобою росту рослини, то і назви стадій ЖЦП мають відповідні позначення такі як, насіння, проросток, стебло з бутонем, квітка (після цього етапу компанія має два шляхи, або квітка в'янення та відпадає, а разом з нею закінчується і ЖЦП, або підприємство акумулює та активізує свої сили на створенні нової квітки).

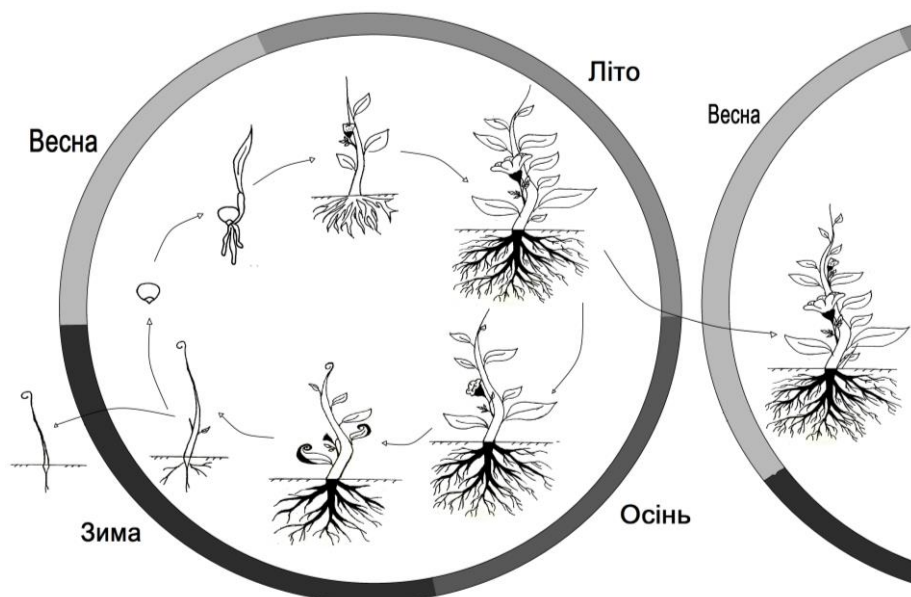
Як і все живе бере свій початок з чогось так і майбутня рослина починає своє життя з насіння, тому перша стадія моделі «Квітка» - це насіння. На даному етапі у майбутнього підприємця з'являється ідея бізнесу, вивчається наскільки ця ідея життєва та чи зможе вона знайти свою нішу на ринку. Формується мета (візія), дерево цілей, розробляється бізнес – план і залучаються інвестори або інші джерела стартового капіталу. Настає наступна стадія - проросток. Цей етап характеризується тим, що керівництво намагається запустити бізнес, переходячи від планів на папері до конкретних дій: закупівля матеріальних ресурсів, підбір персоналу, початок виробництва, розробка маркетингових стратегій та пошук ринку збуту на якому компанія по-різному заявляє про себе споживачам.

Наступна стадія стебло з бутонем – починається реалізація продукції та отримання перших доходів, формуються налагоджені взаємовідносини з партнерами та вузьким колом споживачів, функціонування основних виробничих і управлінських процесів вже вибудовано. На даному етапі у компанії ще недостатньо досвіду, щоб впевнено почувати себе на ринку. Дирекція організації прагне розвивати свою діяльність у відповідності з конкретними планами і можливостями. Основною метою компанії буде зміцнення придбаних позицій на ринку і підйом конкурентоспроможності продукції.

Далі йде стадія квітки - етап переходу до повноцінного функціонування підприємства. На цьому етапі компанія, як її продукт перебувають у бурхливому цвітінні. Всі наявні виробничі потужності повністю завантажені, продукція або послуга компанії затребувана та займає свою нішу на ринку. Компанія має лояльність стейкхолдерів та стабільні ділові зв'язки, сформований власний імідж. Виробничий і адміністративний персонал складається з кваліфікованих і сумлінно відібраних співробітників, на підприємстві добре розвинене управління, внутрішня організація має чітку ієрархію з делегуванням повноважень, вищий менеджмент усвідомлює всі нюанси бізнесу та компанія відкрита для масштабних і більше того ризикованих дій. Основна мета компанії - отримати максимальну економічну користь і повністю заповнити свою частку ринку.

Даний етап особливо важливим, бо, так само як і жива квітка з часом починає в'янути, так і підприємство може почати "в'янути". Це пов'язано з втратою чутливості менеджменту до непостійності зовнішнього середовища, затухання ентузіазму до впровадження нових ідей і векторів виробництва, появою бюрократизації в структурі управління. Керівництво виконало поставлені завдання, досягло поставлених цілей та зупинилося на місці.

З часом перша квітка буду засихати і колись зовсім відпаде, тому так важливо вчасно почати " вирощування" нової квітки (нового продукту/послуги) або нового стебла (новий вид або вектор виробу/послуги), що забезпечить майбутню діяльність та перехід до нового циклу цвітіння. На рис. 1 зображено модель «Квітка» через призму моделі «Пори року».



*Рис. 1. Графічне зображення моделі «Квітка» через призму моделі «Пори року»
Джерело: власна розробка автора*

Тепер, бачачи графічне зображення моделі, можна виокремити складові частини кожного етапу ЖЦП, а саме: насіння, корінь, стебло, листя та квітка. Як і зазначалося раніше, автор спробував створити таку модель в якій би знайшли своє відображення складові діяльності підприємства. Тому насіння - початкова ідея бізнесу та підприємницький дух, який є головним мотиватором на першій та послідуючих стадіях розвитку. Коріння - це та частка ринку або кількість клієнтів яку охоплює компанія, можна побачити, що у ході ЖЦП коринева система розширюється. Стебло – з одного боку відображає вид/напрям діяльності, а з іншого боку це зображення наших працівників (при наявності інформації на стеблі можна відобразити кількість співробітників, їх задоволеність роботою чи готовністю до змін, кількісно поділити за посадами чи навіть віком і т. д., адже кожна така характеристика може вказувати на певну стадію ЖЦП). Листя - прибутки. Та квітка - це і є продукт або послуга компанії.

Отже, теорія ЖЦП посідає важливе місце у менеджменту, та успішно застосовується на практиці за для прийняття доцільних управлінських рішень та забезпечення процвітання і в майбутньому можна очікувати появу нових моделей ЖЦП, які ще більш глибоко розглядають передумови розвитку фірми з врахуванням найрізноманітніших аспектів її життєдіяльності.

Список літератури

1. Adizes, Ichak Kalderon; Rodic, Dusanka; Cudanov, Mladen (2017-09-21). "Estimating consultant engagement in the corporate lifecycle: study of the bias in South Eastern Europe". *Management: Journal of Sustainable Business and Management Solutions in Emerging Economies*. 22 (2): 1–12. ISSN 2406-0658

ВПЛИВ ЕКОНОМІЧНИХ ЦИКЛІВ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

Економічні системи розвиваються закономірно, проходять різні цикли. Під циклом розуміється сукупність взаємопов'язаних явищ, процесів, що утворюють закономірність розвитку протягом певного проміжку часу. Зараз не існує єдиного пояснення причин виникнення економічних циклів, отже, дане дослідження є актуальним.

Існують макро-, мікро- і мезо- економічні цикли. В економічній літературі розрізняють чотири типи макроекономічних циклів: короткострокові – цикли Кітчина (пов'язані з коливаннями світових запасів золота, тривалістю 3-4 роки); середньострокові – цикли Жюгляра (у сфері грошово-кредитного обігу, тривалістю 7-11 років), довгострокові – цикли Кузнеця (будівельні, періодичність 15-25 років) і великі економічні цикли Кондратьєва періодичністю 45-60 років. Природу циклів в сучасній економіці вивчають шляхом аналізу зовнішніх і внутрішніх чинників.

Також теорія життєвих циклів надає уявлення закономірності розвитку підприємств на різних етапах, що надає системне уявлення про діяльність підприємства, забезпечує надходження своєчасної прогнозованої інформації та допомагає керувати розвитком підприємства та взагалі забезпечує його економічну безпеку.

Слід акцентувати увагу на тому факті, що з 2020 року непередбачене «пандемічне» становище світової економіки є чинником впливу зовнішніх умов та має значний вплив на розвиток підприємства, адже практично неможливо розвивати ефективну фінансову діяльність установ в умовах локдаунів та обмежень.

Дослідження загального фінансового стану та практики банкрутств підприємств дозволяє стверджувати про пріоритетність зовнішнього впливу на прийняття рішення про ліквідацію підприємства. В залежності від глибини знаходження підприємства на стадії занепаду та фази макроекономічного циклу розвитку економіки, на даній стадії можуть бути активізовані механізми злиття і поглинання підприємств, створення вертикально-інтегрованих груп, що здатне забезпечити подальший розвиток підприємства шляхом переходу на новий життєвий цикл [1].

Таким чином, економічні процеси відбуваються непрогнозовано і можуть розглядатися як чергування періодів прискореного й уповільненого зростання, а також падіння кількісних і вартісних показників. У зв'язку з цим особливий інтерес представляють теоретичні та

статистичні дослідження економічних коливань, а також аналіз причин виникнення коливальних рухів в економіці.

Таким чином, на стику статистичних і теоретичних досліджень можна отримати синтетичну картину процесів в економіці. Причини економічних коливань дуже різноманітні та залежать як від конкретного періоду часу, так і від тих показників, що вивчаються.

У дослідженні причин економічних коливань є дві основні дослідницькі традиції, які спираються на відповідні концептуальні схеми.

Перша традиція полягає в тому, щоб шукати чинники – «матеріальні основи економічних коливань». Прийнято вважати, що в основі економічних коливань лежать деякі фундаментальні чинники, зміна яких веде до зміни конкретних економічних показників. Наприклад, тривалий час вважалося, що економічні коливання, які пов'язано з чергуванням криз і періодів швидкого зростання ВВП і ВВП на душу населення, якимось чином пов'язано з механізмами оновлення основного капіталу, або з механізмами оновлення фонду будівель і споруд, або зі зміною технологій, хвилями інновацій.

Друга традиція пов'язана з уявленням про те, що економічні коливання можуть бути результатом широкого кола чинників і подій (ендогенних і екзогенних шоків), які впливають на економічний процес. Тобто мова йде про вплив непередбачених чинників: відкриття нових ресурсів, нових ринків, розробка нових технологій, освоєння нових інвестиційних можливостей, що може надавати не тільки разовий ефект, а також відкладений (лаговий) ефект, який пов'язано з виникненням стійких неоднорідностей в темпах економічного зростання (табл. 1).

Таблиця 1

Основні дослідницькі традиції причин економічних коливань

Економічні коливання	
Перша традиція	Друга традиція
Пошук чинників – «матеріальні основи економічних коливань»	Вплив непередбачених чинників (ендогенних і екзогенних шоків): - відкриття нових ресурсів; - відкриття нових ринків; - розробка нових технологій; - освоєння нових інвестиційних можливостей

Відповідно, якщо в поточному році підприємством були створені нові виробничі потужності, то на їх основі в наступному році можуть виникнути перспективи освоєння нових ринків, і темпи зростання знову можуть зростати. У свою чергу, через кілька років створені потужності треба буде оновлювати, і виникне новий інвестиційний попит.

Отже, економіка отримує нові імпульси розвитку, і темпи зростання виявляються істотно вище, ніж попередні, причому з року в рік темпи

зростання будуть відрізнятися та виникнуть економічні коливання. Базові імпульси «запускають» динаміку коливань, які можуть бути як позитивними, так і негативними, як економічними, так і неекономічними [2; 3]. Наприклад, «пандемічні» обмеження можуть зруйнувати частину економічного потенціалу і одночасно можуть відкривати інвестиційні можливості та попит в сфері цифрових технологій та фармацевтичної промисловості.

У найбільш загальному вигляді оцінити економічну ефективність діяльності підприємства можна за відносними показниками прибутковості або за співвідношенням темпів зростання таких показників: сукупних активів, обсягів продажу й прибутку. У залежності від темпів зростання певних показників, можна робити висновок про розвиток підприємства та економічну ефективність його діяльності. У світовій практиці це відомо як «золоте правило економіки підприємства», суть якого полягає в тому, що темпи зростання прибутку повинні перевищувати темпи зростання від обсягів продажу товарів і надання торгових послуг, а темпи зростання виручки від продажів повинні перевищувати темпи зростання активів [4].

Можна припустити, що ми є свідками становлення концепція нової норми – «ера локдаунів», до чого призвела пандемія коронавірусної хвороби 2019 – 2021 рр. Отже, важливо вчитися прогнозувати подібні процеси та проблеми й завчасно розробити стратегії їх подолання, тобто мати завчасно опрацьовані сценарії можливої поведінки суб'єкта господарювання [5].

Список використаних джерел

1. Марченко В. М., Євдокименко В. М. Економічна безпека підприємства за етапами життєвого циклу. *Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»*. 2016. № 13. С. 235–241. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukpi_2016_13_36.
2. Афонцев С. Экономические колебания. 2015. URL: <https://postnauka.ru/faq/46196>.
3. Афонцев С. Мировая экономика в поисках новой модели роста. *Мировая экономика и международные отношения*. 2014. № 2. С. 3–12.
4. Насонов М. І. Вплив економічних чинників на ефективність управління промисловим підприємством. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2018. Вип. 5. С. 89–94. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/PSPE_print_2018_5_17.
5. Ралле Н. В. Вплив економічних циклів на формування засад когнітивного управління розвитком національного господарства. *Ефективна економіка*. 2015. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4169>.

Кухта М. Р.
*студентка магістратури
за спеціальністю 073 Менеджмент
ХУУП імені Леоніда Юзькова*

Іжєвський П. Г.
*д.е.н., доцент,
професор кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та
страхування ХУУП імені Леоніда Юзькова*

ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗА ЧАС ПАНДЕМІЇ В УКРАЇНІ

На сьогоднішній день карантин частково зупинив ділову активність підприємств не тільки в Україні, але й у світі. Для українських бізнесменів, крім непростой економічної ситуації, додалися ще й низка інших проблем. Соціально-економічне оцінювання впливу COVID-19 на бізнес та домогосподарства показало, що в 84% домогосподарств зменшилися доходи, а в 43% принаймні один член сім'ї втратив роботу, що у свою чергу суттєво змінює купівельну спроможність населення.

Пандемія COVID-19 викликала складну кризову ситуацію, у зв'язку з якою український бізнес в 2020 р. опинився на межі виживання. Спад економіки, скорочення купівельної спроможності та зміна поведінки громадян, відсутність підтримки (або її неефективність) з боку держави призвели не тільки до скорочення виробництва, а й до зупинки цілих галузей господарства, що у свою чергу негативно вплинуло на економіку.

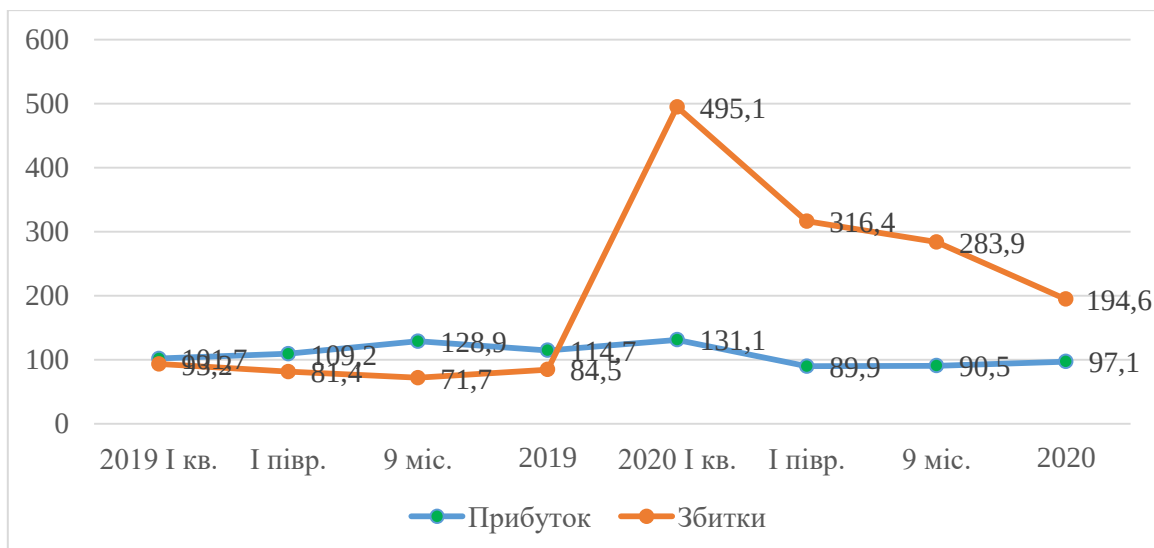
Якщо поглянути на дані, які оприлюднила Державна статистика, то ВВП України у III кварталі 2020 року зменшився на 3,5% порівняно з III кварталом 2019 року. Найбільше падіння ВВП спостерігалось у II кварталі 2020 р. — на 11,4%, відповідно, за I півріччя 2020 року, за розрахунками Мінекономіки на базі даних Держстату, падіння ВВП становило 6,7%.

Хоча у кризовий рік середні та великі підприємства намагалися триматися на плаву, але зробити це не усім вдалося.

У 2020 р. великі та середні підприємства України до оподаткування отримали 264,4 млрд грн прибутку, тоді як у 2019 році цей показник становив 446,9 млрд грн, тобто був більшим у 1,7 рази.

Наглядно, темпи зростання (зниження) прибутку та збитків у співвідношенні % до попереднього року, можна побачити на рис. 1.

З рис. 1 видно, що прибуток підприємств становив 602,3 млрд.грн, або 97,1% порівняно із 2019р., у той час збитків допущено на суму 337,9 млрд.грн (або 194,6%).



*Рис. 1. Темпи зростання (зниження) прибутку та збитків
(у % до відповідного періоду попереднього року)*

Частка збиткових підприємств у 2020р. становила 29,2% (у 2019р. цей показник був на рівні 19,5%).

На сайті «Економічна правда» було проведено опитування, щоб вияснити, як українські підприємці оцінюють вплив пандемії на власні компанії. Результат був такий, що майже 60% власників бізнесу продовжують діяльність під час обмежень (сюди переважно входить великий та середній бізнес), ще 29% – припинили роботу (характерно для мікробізнесу).

При цьому, 51% підприємств здатні протриматися лише 1 місяць, а кожен четвертий бізнес – витримає 2-3 місяці роботи в умовах карантину і не збанкрутує.

У цей час, 6% підприємців повністю закрили бізнес, у цю категорію потрапив переважно мікро- та малий бізнес. Лише 3% опитуваних зазначили, що, їхній бізнес зможе працювати довготривалий час за усіх умов, що потрібні для працівників: орендні канікули, віддалений доступ для співробітників, перегляд бізнес-моделі.

Отже, спостерігаючи за даною статистикою та невизначеністю поточної ситуації, кожен п'ятий малий бізнес на фоні сповільнення бізнес-активності, що спричинена наслідками пандемії коронавірусу, може закритися. В умовах, коли важко передбачити тривалість карантину та зміни у поведінці споживачів, прораховувати будь-які сценарії розвитку свого бізнесу практично неможливо. На даний момент підприємці зіштовхнулися з такими проблемами як: зменшення обсягів замовлень, зрив термінів закупок та поставок, призупинення діяльності каналів збуту тощо і список відповідних проблем, з погіршенням ситуації на бізнес-ринку, тільки збільшується. У той час, як доходи у багатьох компаній

суттєво зменшилися, витрати залишилися майже незмінними (оренда, комунальні послуги), до зазначених витрат додалися ще турботи щодо організації дистанційної роботи або ж організації транспортування співробітників в умовах карантинного обмеження пересування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. І. Тримофєєв. Прибуток українського бізнесу за рік впав у 1,7 рази. Скільки компаній стали збитковими?// Новини економіки/Новини бізнесу / Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://economics.segodnya.ua/ua/economics/business/pribyl-ukrainskogo-biznesa-za-god-upala-v-1-7-raza-skolko-kompaniy-stali-ubytochnymi-1519658.html>
2. Кожен п'ятий малий бізнес може закритися через карантин // УКРІНФОРМ / Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3000451-kozen-patij-malij-biznes-moze-zakritisa-cerez-karantin.html>
3. Коронавірус VS бізнес: половина підприємств продержитися на карантині не більше місяця // Економічна правда / -[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.epravda.com.ua/rus/publications/2020/04/2/658857/>
4. Наслідки епідемії COVID-19 та карантинних заходів для провідних секторів економіки України. Дослідження за результатами глибинних інтерв'ю з власниками та топ-менеджерами українських компаній. — Київ– Харків: Видавець О. А. Мірошніченко, 2020. — 188 с. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://cpd.com.ua/ukr-eng%20covid-19_economics_ukraine.pdf
5. О. Москаленко, Є. Килимник. Почути український бізнес в умовах пандемії // UNDP Україна / Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/blog/2020/get-ukrainian-business-heard-during-the-covid-crisis.html>
6. Фінансові результати діяльності великих та середніх підприємств у 2020 році // Офіційний сайт Державної статистики України / Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua

Морозова Н. Л.

к.е.н., доцент,

доцент кафедри менеджменту, бізнесу та професійних комунікацій

ННІ «Каразінський банківський інститут»

ХНУ імені В.Н. Каразіна

Пархоменко Т.Л.

студентка 3 курсу, групи АФ-33Б

ННІ «Каразінський банківський інститут»

ХНУ імені В.Н. Каразіна

РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У міжнародному банківництві ключовим напрямком фінансового менеджменту є процес управління ризиками. Особлива увага надається вивченню їх основних видів, напрямів та причин виникнення, розробки та впровадження ефективних методів оцінювання ризиків, аналізу та контролю, та створенню відповідних адаптованих систем управління.

За аналізом літературних джерел виявлено, що в поняття «ризик» вкладається досить широкий та різносторонній сенс, оскільки визначення проблематики ризику багатогранне і досить багато залежить від контексту дослідження. У найширшому та загальному розумінні під ризиком розглядають невизначеність щодо здійснення тієї чи іншої події в майбутньому, а також ймовірнісний характер даної події [2].

Ризики вимірюються ймовірністю того, що очікувана подія, відбудеться чи ні, і до яких певних наслідків це може призвести. У банківництві, як і в інших видах бізнесу, ризик пов'язується, насамперед, з фінансовими втратами, що виникають у разі реалізації певних проєктів з урахуванням ймовірнісного характеру впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Вразовуючи, що неможливе повне уникнення ризиків, необхідним є розробка певних заходів щодо формалізації та управління ситуаціями з урахуванням широкого аспекту проблематики та взаємопов'язаністю їх видів.

Порівняно з іншими видами діяльності, банківська сфера характеризується вищою ризикованістю, що зумовлено специфікою тих функцій, які виконує кожна банківська установа. На сьогодні банки мають багато партнерів, клієнтів, позичальників, фінансовий стан яких безпосередньо впливає на їх фінансово-економічний стан у просторі та часі [3, 4].

Незважаючи на те, що банківська діяльність супроводжується численними ризиками, саме банки покликані уособлювати надійність та безпеку на фінансовому ринку держави. Оскільки специфіка банківської діяльності визначається роботою з залученими засобами, капіталами та інвестиціями, то комерційні банки повинні намагатися знизити

ризикованість своєї діяльності навіть більше, ніж інші підприємські види діяльності. Отже, управління ризиками розглядається як один із важливих напрямів фінансового менеджменту як окремого банку так і банківської системи.

Метою роботи є розробка методики дослідження ризикованості банківської діяльності, яка на основі методів економіко-математичного моделювання дозволяє підвищити обґрунтованість та якість управлінських рішень в сфері управління фінансовою діяльністю банку, оскільки вирішує наступні завдання: оцінювання валютного ризику; оцінювання кредитних ризиків та визначення величини їх резервування; оцінювання комплексного ризику. Отже, ризик-менеджмент банківської діяльності – це процес, за допомогою якого банк виявляє, розпізнає (ідентифікує) види ризиків за певними характерними ознаками, проводить оцінку їх величини, здійснює моніторинг і контролює свої ризикові позиції в певних визначених межах, а також враховує взаємозв'язки між різними категоріями (видами) ризиків [4].

Запропонована методика дослідження ризикованості банківської діяльності включає наступні чотири блоки:

- 1) оцінювання валютного ризику;
- 2) оцінювання кредитного ризику;
- 3) стрес-тестування ризиків банківської діяльності;
- 4) прийняття рішень щодо стабілізації фінансового стану банку при кожному з запропонованих сценаріїв ризиків банківської діяльності.

Перший блок має на меті визначення впливу валютного ризику на фінансові показники діяльності банку та розробку моделі прогнозування значення загальної валютної позиції. Цей блок досліджень несе у собі наступні завдання для оцінки валютного ризику банківської діяльності: визначення шокової величини курсу валют; визначення значень нормативних показників діяльності банку, які будуть піддаватися переоцінці за шоківим курсом валют, як індикаторів валютного ризику; переоцінка складових нормативних показників за шоківим курсом валют; прогнозування значень валютної позиції за кожним видом валют; визначення величини загальної валютної позиції за прогнозованими значеннями окремих видів валют; визначення курсової різниці між фактичними та прогнозованими значеннями загальної валютної позиції; порівняльний аналіз значень нормативних показників - індикаторів валютного ризику з граничними значеннями.

Другий блок має на меті моделювання кредитного портфеля банку та оцінку кредитного ризику. Виходячи із значень балансової вартості кредиту та її теперішньої оцінки розробляється дві моделі визначення величини резервів за виданим кредитом на основі методики НБУ [1], та на основі методики, запропонованої Міжнародною Системою Фінансової Звітності [1]. Дані методики реалізуються за наступним алгоритмом:

визначення фінансового стану позичальника; визначення кількості днів прострочи обслуговування кредиту; визначення стану обслуговування кредиту; визначення категорії якості обслуговування кредиту; визначення показника ризику / рівня резервування кредиту; розрахунок балансової вартості кредиту; розрахунок теперішньої вартості кредиту (теперішньої вартості активу та теперішньої вартості забезпечення); визначення алгоритму розрахунку резерву; розрахунок резерву за кредитом.

Застосування імітаційного моделювання кредитного ризику дозволяє отримати прогностні суми сформованого резерву за окремим позичальником або за групою фінансових активів, виходячи з розрахунків за даними методами. Також цей блок досліджень передбачає порівняння суми сформованого резерву за кожною методикою його розрахунку. Оцінювання кредитного ризику полягає у визначенні сформованого резерву виходячи зі змін якісних характеристик позичальника. Сума сформованого резерву є складовою розрахунку нормативу регулятивного капіталу, саме тому нормативи капіталу є індикаторами кредитного ризику.

Третій блок досліджень передбачає розробку моделі реалізації стрес-сценарію для дослідження впливу комплексного ризику на фінансовий стан банку. Оцінювання комплексного ризику передбачає об'єднання впливу декількох ризиків одночасно, з метою визначення значень показників фінансових нормативів банку під впливом ризиків та їх зіставлення з граничними значеннями.

Четвертий блок – блок прийняття рішень. На кожному етапі встановлено рівень прийнятності або толерантності до ризику. В даному випадку рівень прийнятності залежить від значень фінансових нормативів, які є індикаторами впливу ризиків на фінансовий стан банку. Якщо при визначенні впливу ризику значення індикаторів не відповідатиме граничним значенням цих нормативів за стандартами НБУ, то вплив ризику є негативним і необхідно розробляти комплекс заходів для недопущення подібної ситуації.

Перелік літературних джерел:

1. Офіційний сайт Національного банку України. URL : <http://www.bank.gov.ua> (дата звернення 10.04.2021р.)
2. Ризик-менеджмент: Глосарій банківських термінів. URL : https://old.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123612&cat_id=123320 (дата звернення 10.04.2021р.)
3. Ризики банківської діяльності: Глосарій банківських термінів. URL : https://old.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123614 (дата звернення 10.04.2021р.)
4. Система управління ризиками в комерційному банку. URL : <https://nctbpu.org.ua/napriamky-diialnosti/litsenzovani-prohramy/risks.html> (дата звернення 10.04.2021р.)

МЕНЕДЖМЕНТ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах ринкової економіки проблема розроблення досконалої системи управління набуває стратегічного значення. Ринок постійно потребує розширення управлінських завдань, вдосконалення наявних та розроблення нових прийомів і методів управління, які повинні адаптуватися для різноманітних форм власності та розвитку комерційної діяльності торговельних підприємств. Все це потребує пошуку шляхів удосконалення управління. Саме тому процес управління сучасним підприємством має ґрунтуватися на ринкових принципах, методах сучасного управління, які створюють умови для його збалансованого, стійкого розвитку.

Аналіз наукових досліджень у сфері управління підприємствами, організаційних передумов створення, сучасного стану і специфіки діяльності організацій показав, що все поширенішими стають так звані процесний та системно-процесний підходи в управлінні підприємствами різного рівня та спрямованості. Процедура управління бізнес-процесами на основі системного підходу має забезпечити адекватність мережі бізнес-процесів щодо стратегії та змін зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, тобто для переведення моделі бізнес-процесу з наявного стану в бажаний (удосконалений). Кінцевою метою системного аналізу моделі бізнес-процесу є створення системи управління бізнес-процесами, органічно вбудованої в систему управління підприємством і пов'язаної з його стратегією [1]. Кожне підприємство, що спеціалізується на певних видах діяльності, розробляє власний підхід до управління бізнес-процесами. Проте існує певна дискусійність проблеми, недостатня розробленість методологічних засад та невирішеність практичних завдань у сфері управління бізнес-процесами на підприємствах.

Мета дослідження полягає у дослідженні моделей управління бізнес-процесами підприємства, які дозволять провести всебічний аналіз діяльності підприємства, визначити та оптимізувати ключові процеси в його діяльності на основі застосування гносеологічного аналізу – при вивченні наукових підходів; індукції та дедукції – для дослідження тенденцій розвитку підприємств в Україні; системного аналізу – для опису об'єкта дослідження та комплексу розв'язуваних завдань; економіко-математичні та статистичні – для оцінки динаміки, виявлення варіацій та

деформацій, передумов для формування системи управління бізнес-процесами на досліджуваному підприємстві.

Визначено, що успіх будь-якої організації багато в чому залежить від того, наскільки чітко й повно в ній налагоджені бізнес-процеси – тобто діяльність, що спрямована на перетворення ресурсів підприємства в товари чи послуги, які необхідні клієнтам. Кожного разу, коли бізнес-процеси компанії вдосконалюються, це призводить до значних економічних ефектів – зменшення витрат, підвищення ефективності, рентабельності і лояльності споживачів. Бізнес-процес – це стійка, ціленаправлена сукупність пов'язаних між собою видів діяльності, яка за певною технологією перетворює ресурси на входи у ресурси виході, що в свою чергу мають певну цінність для споживача (клієнта) [1]. Будь-який процес складається із трьох основних компонент: базових ресурсів, дії, результату. На рис. 1 подано загальну структурну схему бізнес-процесу, яка є універсальною та може застосовуватися для аналізу процесу будь-якого рівня.

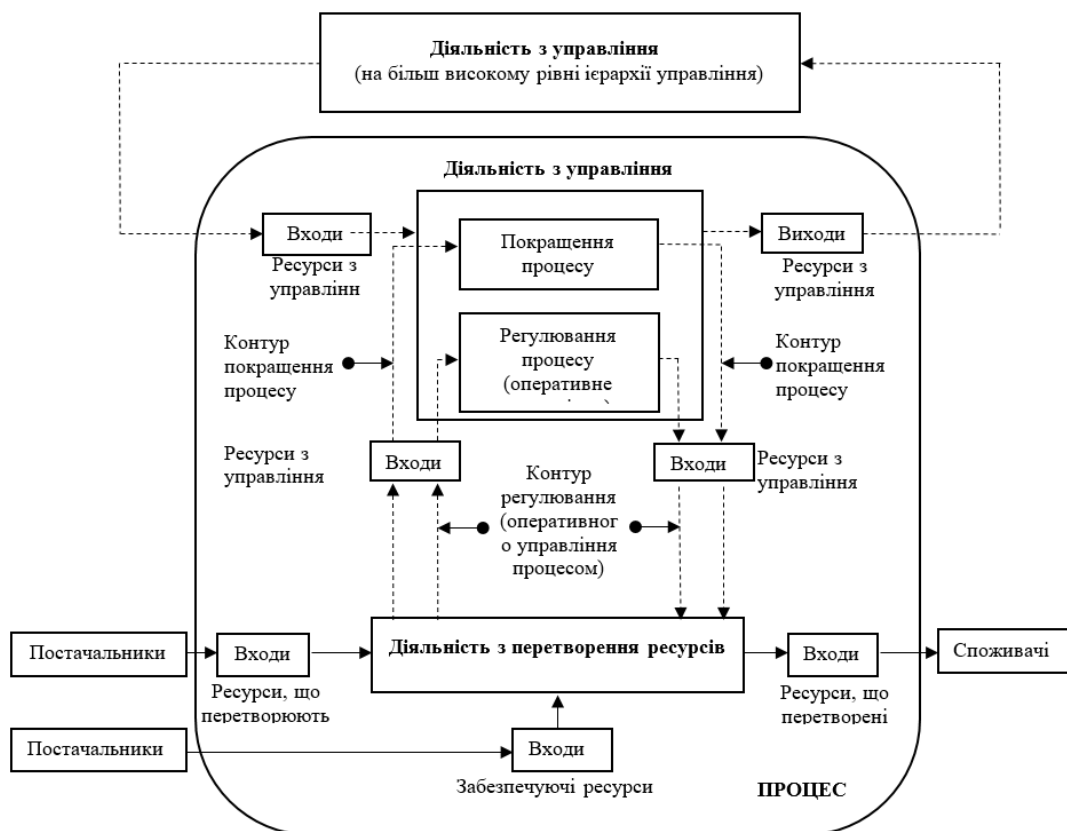


Рис. 1. Загальна структурна схема бізнес-процесу підприємства

Процесний підхід до управління – побудова в компанії системи процесів, управління цими процесами для отримання найкращих результатів, підвищення ефективності діяльності та забезпечення задоволеності споживачів [2]. Визначення процесного підходу виглядає вельми просто, але на практиці запровадити його нелегко. Необхідно побудувати систему

процесів («побачити процеси організації») і почати реально керувати цими процесами.

Головна мета управління процесами – успішний розвиток організації шляхом вдосконалення процесів, що дозволить забезпечити:

- орієнтацію на споживача, підвищення якості продуктів і послуг організації;
- зростання обсягів продажів, збільшення прибутку;
- постійне підвищення ефективності діяльності організації;
- прозорість, керованість організації з точки зору власників та менеджерів верхнього рівня;
- розвиток нової культури управління (управління, засноване на фактах);
- пряму залученість персоналу до побудови бізнес-процесів;
- можливість тиражування стандартних процесів;
- можливість успішно розвиватися і довго зберігати лідерство на ринку.

Основне завдання обґрунтування ефективності застосування процесного підходу – довести, що структурований і керований процес завжди ефективніший, аніж хаотична і погано керована діяльність.

Розробка та впровадження дієвої системи бізнес-процесів та її менеджмент дозволить:

- визначити межі процесів; усунути зони безвідповідальності і зони перетину відповідальності (дублювання);
- побачити реальну картину документованості діяльності організації (який процес якими документами регламентований);
- спланувати роботу щодо регламентації процесів (визначити відсутні документи або документи, які вимагають перегляду, розставити пріоритети, спланувати розробку і т. п.);
- отримати основу для розробки показників (метрик) для управління процесами;
- сформувати базу для створення електронного сховища процесів організації (з подальшим описом процесів за допомогою спеціалізованого засобу моделювання);
- отримати основу для бенчмаркінгу процесів з іншими організаціями галузі.

Перелік літературних джерел:

1. Коюда В. О., Пасько М. І. Бізнес-процеси сучасного промислового підприємства БІЗНЕС ІНФОРМ №1-2018. - С. 302 – 311
2. Стец І.І. Процесний підхід до управління як інструмент підвищення ефективності діяльності підприємства / Інфраструктура ринку. – Вип. 23. - 2018. - С. 161 - 166.

Новікова Т. В.

к.е.н., доцент,

доцент кафедри менеджменту,

бізнесу та професійних комунікацій

ННІ «Каразінський банківський інститут»

ХНУ імені В.Н. Каразіна

Пукалова К. О.

студентка 5-го курсу

ННІ «Каразінський банківський інститут»

ХНУ імені В.Н. Каразіна

СТАНОВЛЕННЯ СУЧАСНОЇ СИСТЕМИ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ В КРЕДИТНИХ УСТАНОВАХ

В сучасних умовах економічного розвитку дослідження ризиків займає важливе місце у стратегічному плануванні саме в кредитних установах. Це необхідно для того, аби в кредитних установах була чітко спланована система контролю за надходженням та витратами фінансових ресурсів, від яких власне залежить рівень їхнього подальшого прибутку. Вміння кредитних установ обмежити на певний час незаплановані витрати викликає більший рівень довіри від партнерів, інвесторів та клієнтів даної установи.

Звісно, будь-які установи не мають сто відсоткової впевненості в тому, що у їхній діяльності не виникнуть несподівані витрати чи не прогнозовані ризиковані ситуації, в ході яких відбудеться вагома втрата капіталу даної установи. Такі кредитні установи можуть в подальшому мати цілу низку проблем, які можуть стосуватися суттєвого зниження у рейтингу кредитної системи, втрати довіри з боку постійних клієнтів та навіть відведення інвестування з боку партнерів у систему їхньої діяльності. Тому, для зменшення ризиків фінансової структури кредитні установи мають розробляти стратегію управління та планування, яка б мала можливість знизити ймовірність виникнення таких ризиків [1, с.78-79].

У наукових працях К. Уварової, О. Куценка, В. Сушка, В. Кротюка, С. Фабера, І. Пожарського, І. Волошиної, С. Клименка актуальними для дослідження є питання основних напрямків виникнення та системи ризик-менеджменту. Не зважаючи на численні дослідження даної проблеми все ж питання особливостей становлення та планування сучасної системи ризик-менеджменту у кредитних установах залишається актуальною. Це можна пояснити тим, що до сьогодення часу ще й досі немає єдиної загальноприйнятої системи ризик-менеджменту для діяльності кредитної установи.

Згідно із положенням Національного банку України під ризиками для кредитних установ прийнято розуміти ймовірні загрози, котрі можуть виникнути чи не виникнути, можуть бути очікуваними чи не очікуваними,

заздалегідь прогнозованими чи взагалі не передбачуваними, які можуть вплинути на втрату капіталу кредитної установи.

Згідно із класифікацією НБУ ризики для кредитних установ прийнято класифікувати на дві категорії:

- 1) Ризики, які можна оцінити кількісно. Вони включають такі підвиди ризиків:
 - кредитний, котрий може бути індивідуальним, портфельного типу та ризик для всієї країни в цілому;
 - операційно-технологічні ризики;
 - валютні, що поділяються на економічні, трансакційні та трансляційні ризики;
 - ризики в показниках ліквідності, що класифікуються на ринкові та балансові ризики.
- 2) Види ризиків, які не можливо оцінити у кількісному вимірі:
 - а) стратегічні; б) юридичні; в) репутаційні [2, с.118].

Ризик-менеджмент це своєрідний процес, котрий, власне забезпечує комплексну оцінку ймовірному виникненню ризиків у кредитній установі, оцінити та своєчасно виявити ті чинники, котрі можуть спричинити появі ризику для фінансово середовища установи. Крім того, управління ризиками дає можливість проводити моніторингові дослідження в кредитній установі, які дають можливість своєчасно виявити, попередити чи ліквідувати вже наявні фінансові ризики в установі.

Головними функціями ризик-менеджменту є наступні:

- своєчасна ідентифікація ймовірного джерел ризику для кредитної установи;
- організація та контроль за діяльністю кредитної установи, що дає можливість провести комплексну оцінку фінансової діяльності установи та виокремити й попередити ймовірні ризики;
- проведення комплексної оцінки несподіваних витрат у кредитній установі та пов'язані із ними можливі ризики;
- розробка та проведення заходів, які будуть спрямовані на ліквідацію ризиків для кредитної установи чи наслідків, яких зазнала установа від неочікуваного та непередбачуваного ризику;
- відновлення стабільного становища кредитних установ після ліквідації негативних наслідків потрапляння до групи ризику установи.

Варто зазначити, що саме банки, як вищі виконавчі органи банківської системи несуть найбільшу відповідальність за організацію та етапи реалізації ризик-менеджменту. Основними функціями з боку банківських установ в системі управління ризиками є:

- впровадження основних принципів управління банком та кредитною системою;
- розробка та затвердження моніторингового дослідження ризиків у

системі кредитного управління;

- розробляє та запроваджує в кредитній установі заходи з попередження виникнення ризикованих ситуацій, котрі можуть виникати в результаті несподіваних фінансових ризиків;
- визначення ймовірних ризиків з метою їхньої своєчасно ліквідації про які звітує перед керівництвом установи;
- проводяться регулярні огляди нових продуктів діяльності банку з метою виявлення нових ризиків для кредитної установи.

Одним із важливих завдань у системі управління ризиками в кредитній установі є сама діяльність підрозділу ризик-менеджменту, що включає наступні завдання: 1)здійснює комплексну оцінку ймовірних ризиків, котрі можуть виникнути у банку; 2)розробка та надання звітності банку про методичні особливості організації та виявлення ризиків; 3)проведення бек-тесту для оцінки ризиків у кредитній установі; 4)створення банку даних для накопичення регулярного спостереження та ведення оцінки обліку фінансової діяльності установи; 5)регулярне проведення моніторингових досліджень з метою своєчасного виявлення ризиків у кредитній установі;6)організувати контроль за використанням зазначених фінансових лімітів;7)розробка та опрацювання тих позицій банку, котрі можуть викликати ризики для установи та її діяльності;8)розробка та ознайомлення керівництва банку із рекомендаціями, щодо подальшої їхньої діяльності та стратегії планування роботи із визначеними ризиками [3, с.146-147].

Тож, як бачимо, всі кредитні установи потребують регулярної розробки ефективної системи управління ризиками з метою їхнього своєчасного виявлення та ліквідації їхніх наслідків, якщо вчасно попередити їх не вдалося.

Сучасна стратегія ризик-менеджменту поєднує в собі комплекс заходів, які мають на меті проводити моніторингові дослідження, здійснювати комплексну оцінку фінансової діяльності кредитної установи з метою своєчасного виявлення ризиків та планування шляхів усунення наслідків від ризику в установі. Тому, ризик-менеджмент на сьогодні має безліч конкурентних переваг в сфері надання послуг кредитним установам.

Список використаних джерел

1. Бобиль В.В. Корпоративне управління ризиками в комерційних банках: практичні рекомендації. – Дніпропетровськ:ДНУ, 2006. 287 с.
2. Бобиль В.В. Стратегія управління капіталом банку в умовах становлення сучасного ринкового господарства України /Збірник наукових праць. Дніпропетровськ:ДНУ, 2006. 589 с.
3. Клименко С. Як постояти корпоративну систему ризик-менеджменту // Бізнес – 2005. 204 с.

КОМУНІКАТИВНІ КОМПЕТЕНТНОСТІ СУЧАСНОГО ФАХІВЦЯ-МЕНЕДЖЕРА

Мистецтво управління охоплює широке коло питань оперативної роботи; розвитку службових зв'язків та ділових контактів; мотивації підлеглих до високопродуктивної праці; підтримки високої дисципліни праці; мистецтва розв'язання конфліктних ситуацій; переконання; логіки доказу; ораторського мистецтва; ефективності стилю управління на різних ієрархічних рівнях та ін. [1, с. 35-36]. В зв'язку з цим, у царині управління визначальну роль відіграють комунікативні компетентності, оскільки менеджери нової генерації мають досконало володіти та виправдано використовувати комунікативні засоби, особливо конкретної спеціальності, фаху.

Визначаючи комунікативну компетентність, можна погодитися із твердженням, що «під комунікативною компетентністю розуміють здатність встановлювати і підтримувати необхідні контакти з іншими людьми, певну сукупність знань, умінь та навичок, що забезпечують ефективне спілкування. Вона передбачає уміння змінювати глибину і коло спілкування, розуміти і бути зрозумілим для партнера по спілкуванню [3]. Комунікативна компетентність є універсальною, сприяє професійному розвитку та успішній діяльності незалежно від специфіки та напрямку бізнесу компанії.

Комунікативна компетентність фахівця-менеджера являє собою комплекс комунікативних компонент-компетенцій. Найпершими компонентами є мовленнєві. У роботі [2, с. 29] виокремлюється чотири компоненти-компетенції в моделі, що правда, іншомовної комунікативної компетентності:

граматична – рівень засвоєння комунікантом граматичного коду, включаючи словниковий запас, правила правопису і вимови, словотворення і побудови речень;

соціолінгвістична – уміння доречно використовувати і розуміти граматичні форми у різних соціолінгвістичних контекстах для виконання окремих комунікативних функцій (опису, повідомлення, переконання, запиту інформації тощо);

дискурсивна або висловлювання – здатність поєднувати окремі речення у зв'язне повідомлення, дискурс, використовуючи для цього різні синтаксичні і семантичні засоби;

стратегічна – здатність використовувати вербальні і невербальні засоби.

Не менш важливими компонентами-компетенціями комунікативної компетентності сучасного фахівця-менеджера мають бути

контактостановлююча компетентність – вміння налагоджувати контакт із співрозмовниками, враховуючи їхні гендерні, вікові, соціально-культурні, статусні характеристики;

вміння адекватно оцінювати та реагувати на обставини і використовувати їх для досягнення визначених цілей;

вміння аргументованого впливу на співрозмовника;

здатність до визначення особистісних характеристик співрозмовника і обрання відповідної комунікативної стратегії;

здатність створювати позитивне сприйняття (імідж) власної особистості.

Свідоме опанування комунікативними технологіями та засобами, правильне їх використання, підвищення рівня розвитку комунікативних компетентностей фахівця-менеджера є запорукою ефективної професійної діяльності. В той же час, слід зазначити, що лише розвинені комунікативні компетентності не є достатніми для успіху у професії. Не менш визначальними є професійні знання і навички «hard skills», оскільки лише вони наповнюють комунікацію змістовністю і роблять її професійною.

ВИКОРИСТАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Жигайло Н. Роль комунікативних та лідерських здібностей у професійній діяльності менеджера / Н. Жигайло. Вісник Львівського університету. Серія економічна. 2012. Випуск 47. С. 35-44.

2. Кухта І.В. Іншомовна компетентність у контексті формування комунікативної культури студентів у процесі вивчення іноземної мови // І.В. Кухта. Вісник Вінницького політехнічного інституту. 2008. № 4. С. 27-32.

3. Черезова О.І. Комунікативна компетентність як інтегральна якість особистості / О.І. Черезова. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2014. Випуск 1. Том 1. С. 103-107.

РОЗВИТОК ТЕНДЕНЦІЙ КОРПОРАТИВНИХ ОСВІТНІХ ПРОЦЕСІВ

Для професійної підготовки і підвищення кваліфікації працівників, особливо молодих, роботодавець, власник або уповноважений ним орган організовує навчання (виробниче, індивідуальне, бригадне, курсове) згідно ст. 201 Кодексу законів про працю України (КЗпП) за рахунок підприємства, організації, установи. У КЗпП також зазначено, що роботодавець на власний розсуд може визначати необхідність підвищення кваліфікації своїх працівників для потреб підприємства.

Чинним законодавством передбачено два види навчання працівників:

- без відриву від виробництва (виробниче навчання або навчання в навчальних закладах);

- з відривом від виробництва (очне навчання).

Однак традиційний формат підвищення кваліфікації у вигляді проведення аудиторних занять відходить у минуле. Новітні реалії, які поєднані із сучасними Інтернет-технологіями, вимагають значного рівня розвитку особистісних компетенцій, що, в свою чергу, корелюють із загальним рівнем інтелекту, креативності, творчості, комунікабельності, винахідливості тощо.

Корпоративне навчання повинне враховувати: новації в техніко-технологічному напрямі підприємства; тенденції ринку, вимоги споживачів, досягнення фундаментальної науки; набір вже наявних компетентностей особистісного та професійного характеру.

Нові LMS інтегрують процес навчання з процесами управління талантами і управління ефективністю, включають інтегрований контент та експертизу менеджменту. Вони активно використовують можливості YouTube з широким спектром інструментів і джерел контенту [1].

Розвиток «інтелектуального навчання» як ключовий фактор успіху діяльності підприємства полягає в тому, що під час самостійного електронного навчання на екрані ПК з'являються навчальні завдання на основі реальних процесів, що безпосередньо пов'язані з тими завданнями, що в певний момент часу виконує працівник. Такі операції можливі, якщо систему навчального менеджменту вбудовано до CRM-системи управління (від англ. customer relationship management – управління відносинами з клієнтами).

Активний розвиток MOOC (від англ. massive open online courses – масові відкриті онлайн-курси) – навчальні курси з масовою інтерактивною участю із застосуванням технологій електронного навчання і відкритим доступом через Інтернет. В якості доповнень до традиційних матеріалів навчального курсу, таким як відео, читання і домашні завдання, MOOC дають можливість використовувати інтерактивні форуми користувачів, що допомагають створювати і підтримувати спільноти студентів, викладачів і асистентів [1].

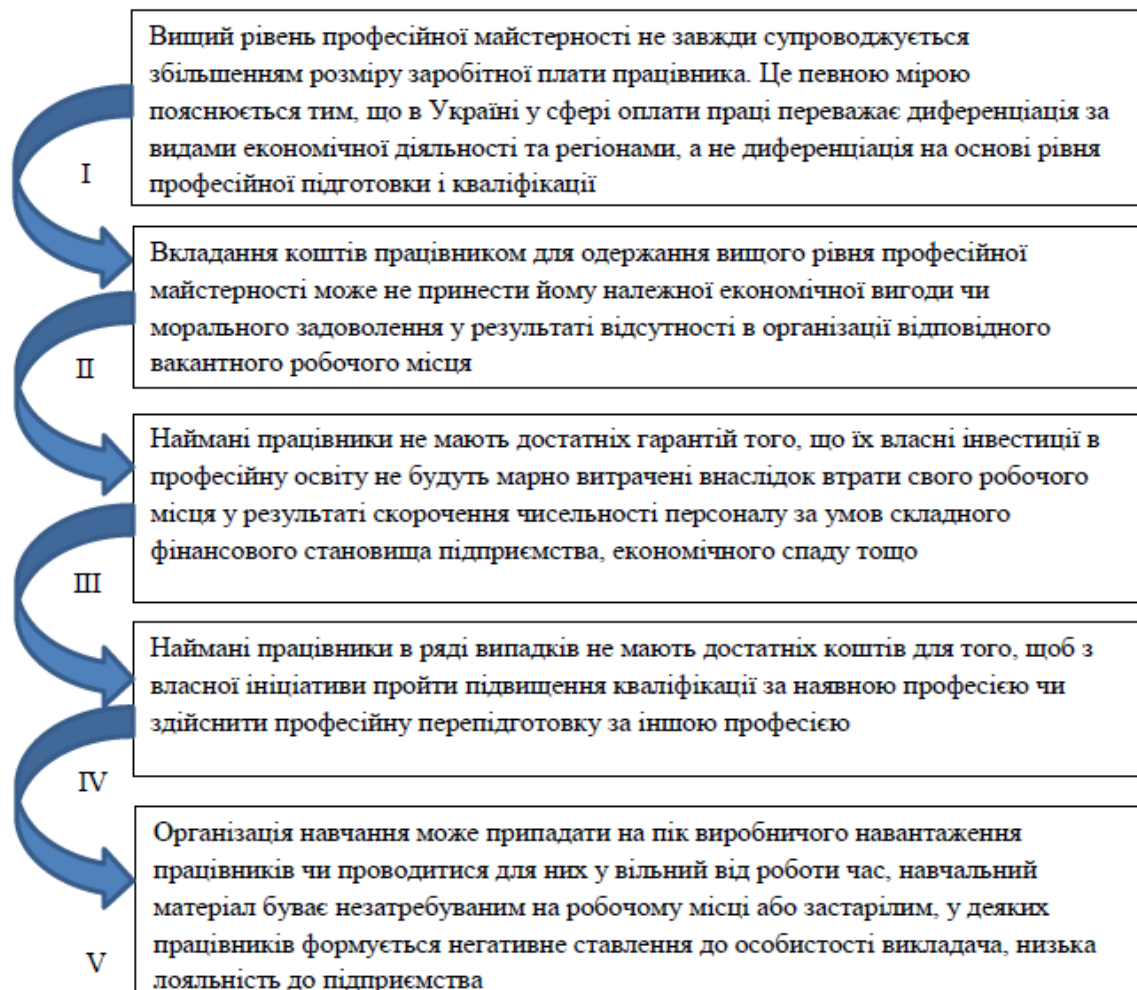


Рис. 1. Основні причини незацікавленості найманих працівників вкладати особисті кошти у підвищення кваліфікації [2]

В контексті розробки ефективної кадрової політики підприємства та для демонстрації створення доданої вартості бізнесу розробляються й запроваджуються у практику новачії у проведенні внутрішньо корпоративного навчання. Не всі з перелічених тенденцій активно використовуються на вітчизняних підприємствах через низку причин, серед яких: низький рівень автоматизації управлінських та виконавських процесів, високий рівень цін на програмні продукти та послуги

провайдерів з їх обслуговування, мовні бар'єри персоналу тощо. Проте відкриття кордону європейського ринку для вітчизняних виробників створює широкі можливості для опанування новітніх технологій внутрішньо корпоративного навчання задля підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств.

Наймані працівники іноді також недостатньо зацікавлені вкладати особисті кошти у свою підготовку, перепідготовку чи підвищення кваліфікації через відсутність для цього достатніх матеріальних і моральних стимулів, сприймаючи навчання як марнування часу. Наведені причини на рисунку 1.

Соціальна діяльність підприємства також врегульована (ст. 69 Господарського кодексу України). Так, ч. 2 ст. 69 цього Кодексу передбачено, що підприємство забезпечує підготовку кваліфікованих працівників і спеціалістів, їх економічне і професійне навчання як у власних навчальних закладах, так і в інших навчальних закладах за відповідними угодами. Підприємство надає пільги відповідно до закону своїм працівникам, які навчаються без відриву від виробництва. Тому заходи щодо стимулювання розвитку найманих працівників мають відображатися в соціальному плануванні підприємства.

З метою розширення профілю кваліфікації працівників та виявлення їхніх можливостей широко практикується ротація персоналу. Періодична зміна робочих місць упродовж трудової діяльності співробітника вважається найкращим способом підвищення кваліфікації персоналу.

Перспективним напрямом стимулювання професійного розвитку найманих працівників є створення індивідуальних навчальних рахунків, у перерахуванні коштів на які беруть участь як держава та роботодавець, так і сам працівник. Індивідуальні навчальні рахунки сприяють підвищенню відповідальності працівника за свій розвиток, є більш ефективними порівняно з урядовими заходами щодо стимулювання навчання персоналу на виробництві, спрямованими на роботодавців. Право працівників на індивідуальні навчальні рахунки має бути відображеним у Законі України «Про професійний розвиток працівників» під час внесення змін до нього.

Список використаних джерел:

1. Панкратова О.М. Підвищення кваліфікації персоналу в сучасних умовах та розвиток тенденцій корпоративних освітніх процесів // Економіка та суспільство: Електронний журнал. – 2021. – Випуск 25. – Режим доступу до ресурсу:

<https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/232>

2. Савченко В.А. Організаційно-економічні аспекти професійного навчання на виробництві : монографія. Київ : Видавництво Інституту професійно-технічної освіти НАПН України, 2012.

Семенченко Т.О.

к.пед.н., доцент,

доцент кафедри менеджменту, бізнесу та

професійних комунікацій

ННІ «Каразінський банківський інститут»

ХНУ імені В.Н.Каразіна

MANAGERIAL TECHNIQUES TO CREATE CONDUCTIVE ENVIRONMENT TO BUSINESS ENGLISH LANGUAGE LEARNING

Education plays a key role in achieving moral, intellectual, ideological, cultural, and social development of any nation, producing capable and morally upright citizens equipped with adequate and relevant knowledge, correct attitudes towards life and society both at local and national levels, and multiple practical skills. This can only be achieved if learners are taught in a contextualized friendly and productive environment that caters to their cognitive, affective and psychomotor needs, and using learner-centered interactive methods, activities and materials. Staff with strong English language skills is a valuable asset of any business, let alone finance and credit enterprises which ensure the sustainability of international trade and global communications. Therefore, language teachers are constantly on the lookout for better approaches and techniques of instruction. This paper aims to outline classroom management to create a healthy environment for foreign language learning in terms of how to start a lesson, how to deal with latecomers, and how to finish a class.

Some teachers put on music before students start coming into class. This sets mood for what is to follow. Teachers can make “taking the register” an enjoyable activity. Instead of just saying “present” when we call their names, the students have to answer with a word in a category we give them (such as food, transport, feelings or phrasal verbs) or with a sentence about what they did at the weekend, etc. Other teachers start their lessons with warmers to get the students in a good mood for a lesson. These are often connected with the topic of the lesson that is coming. Activities like this are also sometimes called icebreakers. They are often games and activities such as running dictation, poetry reordering or matching activities, where the students have to move around or puzzle things out. In addition, it is possible to go straight into the lesson by asking for a story for a class story. We give the students first line and they have to continue sentence-by-sentence; the storyteller changes every time we throw a ball, clap hands or use some other signal.

When students are late, there are a number of things we can do, when they arrive. First of all, we must make sure that we start lessons with an engaging activity so that the students do not have to be late. For example, we can say that at the beginning of the next class they can ask us about a forthcoming test and that we will answer honestly. Secondly, we can get late students to explain why they were late and allow the class to give their excuses a 0-5 grade. Moreover, it is workable to get the rest of the class to summarize what has happened so far for the students who are late.

One of the most difficult things for many teachers is to finish the lesson before the bell goes. Getting our timing right can be challenging, especially if magic moments or unforeseen problems have happened. However, if we can, it is sensible to finish the lesson properly and end on a positive note.

It is a good idea to sum up what has happened in the lesson and ask students to tell you what they have learnt. Some teachers like to tell their students what they can look forward to in the next lesson, as they want the students to be enthusiastic about coming back to class. Other tip is to end by asking students to write down (three) things that they have learnt, or (three) things that they think are the most useful for them now or will be in the future. Besides, we can end with an enjoyable activity such as a game, a song or with quiet extensive reading, or students can be asked to write their own test question which they can give to a colleague. The following activities (mostly game-like) aim to make students relaxed and enthusiastic about speaking:

- dictate sentences to the class, such as “One of the most beautiful things I have ever seen is...”. The students have to complete the sentence with a word or phrase. They then read their sentences out.
- write topics on pieces of paper and put them in a box or an envelope. The students take turns to pick out a piece of paper and have to say at least one sentence (instantly) about the topic they have chosen,
- the students have to talk about a topic, such as *What I did yesterday*. Every time they say a sentence, they pick up a counter. Who has the most counters at the end of the discussion, wins.
- we can choose two or three students. They have to construct an instant “letter” to a writer, thinker, artist, musician or celebrity of their choice. But they have to speak their letter one-student-one-word at a time. For example, Student A: *Dear*, Student B: *President*, Student C: *I*, Student A: *am*, Student B: *writing*... When they have finished their letter, three other students have to reply in the same way.

References:

1. Harmer J. Essential Teacher Knowledge / Jeremy Harmer. - Pearson Education ES, 2012. – 472 p.

Топалова С.О.
*к.політ.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту, бізнесу та
професійних комунікацій
ННІ «Каразінський банківський інститут»
ХНУ імені В.Н.Каразіна*

ГРОМАДЯНСЬКА КОМПЕТЕНТНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ ЕЛІТИ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ ДЕРЖАВИ

Освіта, як ключовий соціальний інститут, відіграє першочергову роль і в реалізації державних стратегій та політик у різних галузях, і у вирішенні поточних завдань. Одним із таких поточних завдань, важливість якого не втрачається у жодних ситуаціях, а в деяких набуває першочергового значення, є забезпечення стабільності фінансової системи. Адже у випадку її порушення наслідки відчуються не лише у фінансовому секторі, а на рівні усього суспільства. Фінансові потрясіння посилюють соціальну напруженість, а іноді, призводять і до політичних криз, оскільки демонструють неспроможність влади тримати ситуацію під контролем і захищати громадян від наслідків неефективної чи навіть злочинної діяльності фінансових установ. Соціальна напруженість – це не лише прояв невпевненості і тривожності на рівні усього суспільства. Це недовіра до держави, як до інституту, ключова соціальна функція якого – захист громадян від усіх видів загроз. І якщо громадяни втрачають свої заощадження, зіштовхуються із проявами фінансового шахрайства, зокрема і в банківській системі, звісно, ані про соціальну й фінансову стабільність, ані про довіру до державних і фінансових інститутів не йдеться.

До того ж, громадянам самим доводиться сплачувати і за дисфункції державних та фінансових інститутів, і за шахрайську діяльність деяких економічних суб'єктів, і за відсутність фінансової еліти як такої, що має демонструвати найвищий рівень фахової та громадянської компетентності, одночасно. Для прикладу варто хоча б згадати націоналізацію «Приватбанку», яка обійшлася державі у 198 млрд. грн. [1]. Оскільки гроші для компенсації заощаджень Фонд гарантування вкладів отримував, в тому числі, із державного бюджету, це означає, що сплатила і держава, і громадяни, за підрахунками фахівців - по 3 500 грн. кожен з нас. А наші моральні збитки ніхто й не оцінював.

Недавня ситуація з банківською кризою і подальшим «очищенням» банківської системи, ціна, яку сплатили за це суспільство і держава, неодмінно актуалізують питання про засоби запобігання подібним явищам у майбутньому та про роль фінансової еліти у забезпеченні стабільності фінансової системи. Адже кризові явища наростали й накопичувались. І

тут виникає низка запитань: Чи відбувалося це непомітно для фахівців банківської системи – як для керівників Національного банку України, що представляють вищий ешелон банківської еліти, так і для експертів, що є членами банківських союзів, інших громадських організацій, які мали б здійснювати моніторинг роботи банківської системи та сигналізувати державі і суспільству про кризові явища? Чи, можливо, у цих фахівців недостатній рівень фахової компетентності, аби помічати наростання кризових явищ у банківській системі? Чи проблема перебуває у площині громадянських компетентностей «фінансової еліти»? Адже для представників фінансової еліти не достатньо бути лише висококваліфікованим фахівцем у сфері фінансів та банківської справи. Елітарність у будь-якій галузі, окрім фахової компетентності, неодмінно включає й громадянську компетентність, і також – вищого, тобто елітарного рівня.

Елітарна громадянська компетентність означає не лише здатність компетентно та відповідально реалізовувати свої права, організовувати діяльність фінансових інститутів згідно демократичних норм і відповідно до законів, але й здійснювати моніторинг діяльності фінансових інститутів і фінансової системи в цілому та сигналізувати суспільству і владі про небезпеки і загрози, передбачати їх можливі наслідки. Саме фінансова еліта мала б бути й головним гарантом стабільності фінансової системи, й контролером діяльності економічних суб'єктів та влади у фінансовій сфері, рушієм та розробником реформ і відповідальним за їх ефективність.

Громадянська компетентність формується протягом усього життя. Її основи, необхідні для становлення людини як члена суспільства і громадянина держави, для ефективної реалізації громадянських прав має закладати школа. Університети покликані формувати і відтворювати галузеву та національну еліту. Не випадково у формулюванні своєї місії провідні університети різних країн наряду із фаховою підготовкою визначають як одну із ключових складових виховання громадян та майбутніх лідерів для громадянського суспільства, виховання світових лідерів з сильним почуттям суспільної відповідальності та новаторським духом, виховання поваги до великих принципів урядування, що відображають невід'ємні права людини та навчання благам свободи [2].

В Україні маємо кардинально іншу ситуацію. Загальноосвітня школа не забезпечує базового рівня громадянської соціалізації. Випускники не демонструють ані громадянських знань, ані навичок. Вони не готові до ефективної реалізації громадянських прав. В університетах, внаслідок тотальної дегуманітаризації вищої освіти, шкільні «білі плями» не ліквідовуються. Завдання формування галузевої та національної еліти з високим рівнем громадянської компетентності не ставиться. Наочне підтвердження тому – формулювання у освітніх програмах загальних компетентностей. Адже саме тут мала б конкретизуватися складова місії університету щодо формування і відтворення національної еліти. Саме тут

мали б розкриватися головні складові громадянської компетентності елітарного рівня. Натомість бачимо вкрай загальні формулювання: Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні (ЗК1); Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності та примножувати досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства... (ЗК2).

Як бачимо, не йдеться ані про базові складові громадянської компетентності, зміст яких визначають Рекомендації Європейського Парламенту та Ради Європейського Союзу «Про основні компетентності для навчання протягом усього життя», а стаття 33 Закону України «Про освіту» прямо передбачає їх врахування при розробці освітніх програм, ані про елітарний рівень громадянської компетентності. Тож сьогодні можемо констатувати значну дистанцію відриву в усвідомленні українською владою та університетською спільнотою важливої складової місії університету по підготовці і відтворенню потенційної національної еліти в цілому. Як наслідок, економічні університети та факультети, що займаються підготовкою фахівців у сфері фінансів, також далекі від усвідомлення сутності фінансової еліти та її ролі, зокрема й у забезпеченні стабільності фінансової системи.

Література

1. Націоналізація ПриватБанку обійшлася державі у 198 млрд. грн — заступниця голови правління банку. Електронний ресурс. Режим доступу: <https://hromadske.ua/posts/nacionalizaciya-privatbanku-obijshtlasya-derzhavi-u-198-mlrd-grn-zastupnicya-golovi-pravlinnya-banku>
2. С.Топалова, О.Швидка. Соціальна відповідальність закладів вищої економічної освіти в контексті реалізації місії університету. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. Том 2, № 33. С. 585-592. 2020-06-18.

Торяник Ж.І.

к.е.н., доцент,

доцент кафедри менеджменту, бізнесу та професійних комунікацій

ННІ «Каразінський банківський інститут»

ХНУ ім. В.Н. Каразіна

Малафєєв Т.Р.

к.н. з держ. упр., доцент,

доцент кафедри менеджменту, бізнесу та професійних комунікацій

ННІ «Каразінський банківський інститут»

ХНУ ім. В.Н. Каразіна

ЛІДЕРСТВО В ЕПОХУ НОВОЇ НОРМАЛЬНОСТІ

Феномен лідерства став об'єктом поглибленого вивчення вчених з давніх часів, проте сьогодні лідерство та роль лідерів цікаво розглядати в абсолютно нових для усього суспільства умовах. Через світову пандемію та цифровізацію попередні моделі управління бізнесом руйнуються, виникають питання як саме лідер може вести за собою людей у дистанційному форматі, ефективно управляти он-лайн командами, які головні компетенції та навички притаманні лідерам та фахівцям в майбутньому. Тому проблеми та особливості лідерства в умовах нової нормальності є надзвичайно актуальними.

«Нова нормальність» (new normal) - термін, який все частіше можна зустріти в економічній літературі та на форумах, вперше він був використаний на початку XX сторіччя та набув широкого поширення після фінансової кризи 2007-2008 років.

Реанімації цієї категорії в сучасній економічній теорії ми завдячуємо М. Ель-Еріану, який у травні 2009 р. опублікував статтю "Нова нормальність", в якій детермінував «нову нормальність» як тривалий, складний та невизначений процес нормалізації економіки після світової фінансово-економічної кризи [1, с. 7].

Д. Бенц пояснює термін "нова нормальність" наявністю нових умов, в яких «не працюють» старі правила гри: домагатися економічного зростання за рахунок класичних праці і капіталу більш не вдається [2, с. 195].

Отже, поняття «нова нормальність» є одним з найпопулярніших при обговоренні подальших шляхів розвитку економіки бідь-якої країни. Коли вживають термін «нова нормальність» як правило, роблять акцент на нових, сформованих в сучасних реаліях умовах.

Так, на рисунку 1 представлені виклики в сфері людського капіталу за результатами дослідження станом на 01.10.2020 р. серед 100 представників із 94 компаній-членів Американської торговельної палати в Україні (49% - респонденти CEO компаній) [3].

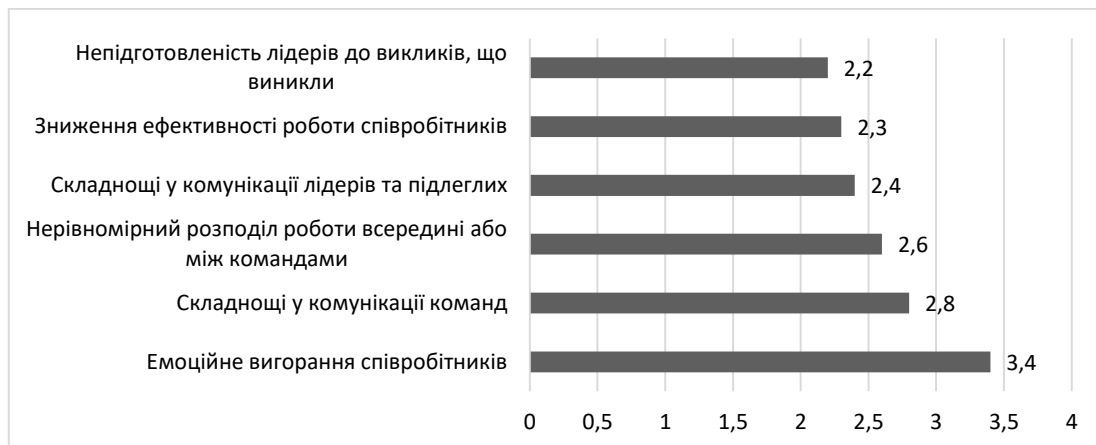


Рис. 1. Виклики в сфері людського капіталу, які стали найбільш суттєвими для компаній за останні півроку 2020 р.

Найбільшими викликами в сфері людського капіталу за останні шість місяців стали емоційне вигорання співробітників (3.4), складнощі у комунікації команд (2.8) та нерівномірний розподіл роботи всередині або між командами (2.6).

Також опитування показали, що у компаніях відсутні програми, які допомагають підтримувати ментальне здоров'я співробітників (рис. 2) [3].

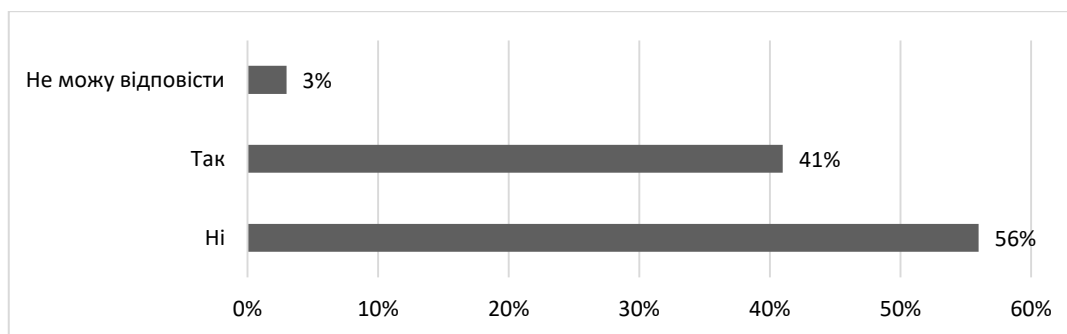


Рис. 2. Наявність програм, які допомагають підтримувати ментальне здоров'я працівників.

Цікавими є результати дослідження глобальних тенденцій розвитку людського капіталу 2021 року Global Human Capital Trends “The social enterprise in a world disrupted” [4], яке свідчить про те, що питання управління людським капіталом знаходяться в центрі уваги лідерів, адже саме вони змінюють підхід визначення організаційної готовності шляхом максимізації потенціалу працівників за допомогою нового погляду на

компетенції. Близько трьох чвертей (72%) керівників у всьому світі та дві третини (63%) в Україні визначили "здатність працівників адаптуватися до змін, перекваліфікуватися та брати на себе нові ролі" як пріоритет, щоб мати можливість реагувати на радикальні зміни в майбутнє. Однак лише 17% керівників у світі та 11% в Україні повідомили про повну готовність своїх організацій адаптуватися та перекваліфікувати працівників для виконання нових ролей, вказуючи на значну невідповідність між пріоритетами лідерів та тим, як організації насправді підтримують розвиток персоналу.

Отже, можна підкреслити роль та значення під час адаптації до нових умов таких ключових компетенцій майбутнього фахівця як лідерство, комунікація та взаємодія в команді (особливо в он-лайн, креативність, критичне мислення, емоційний інтелект (тобто сприйняття, емпатія та витривалість) та ін.

Список використаних джерел

1. Герасименко А. Нова нормальність економіки XXI ст. Вісник КНТЕУ. 2020. №3. С. 5–26.
2. Бенц Д. С. Новая нормальность или экономическая отсталость? Вестник Челябинского государственного университета. Экономические науки. 2019. № 9 (431). Вып. 66. С.195–200.
3. Результати опитування «Вплив COVID-19 на бізнес в Україні: 6 місяців карантину» // [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <https://chamber.ua/ua/news/rezul-taty-opytuvannia-vplyv-covid-19-na-biznes-v-ukraini-6-misiatsiv-karantynu/>
4. Міжнародне дослідження Deloitte 2021 Human Capital Trends <https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/about-deloitte/press-releases/gx-2021-global-human-capital-trends-report.html>

Христофорова О. М.
к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту,
бізнесу та професійних комунікацій
ННІ «Каразінський банківський інститут»
ХНУ імені В.Н.Каразіна

Сєгіна К. Д.
студент
ННІ «Каразінський банківський інститут»
ХНУ імені В.Н.Каразіна

СТИЛЬ ОРГАНІЗАЦІЇ ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНОЮ КУЛЬТУРОЮ

В сучасних умовах зростого впливу факторів зовнішнього середовища на діяльність компанії зростає необхідність постійного коригування та розробки нової ефективної стратегії. Це тягне за собою і зміну організаційної культури. На першому етапі такі зміни передбачають вивчення існуючого рівня культури для визначення перспектив розвитку та взаємодії. Подальше управління нею в більшій мірі залежить від того, наскільки компетентний керівник в цій області, яким набором методів та інструментів дослідження він володіє [1, с.85].

Організаційна культура вельми багатогранне явище, що охоплює всю сферу діяльності організації, це пояснює наявність великої кількості методик дослідження. Однак універсального методу оцінки поки що не існує.

На сьогоднішній день в літературі представлено безліч авторських походів і відповідних їм методів діагностики культури в організації. Найбільш поширеним є підхід, який виділяє три основні групи методів: холістичний, метафоричний і кількісний.

Аналіз будь-якої організаційної культури передбачає кілька етапів, які формуються на основі існуючої структури досліджуваної культури в компанії.

Однією з найбільш популярних моделей, що дозволила структурувати корпоративну культуру, є трирівнева модель, запропонована американським дослідником Едгаром Шейном [2, с.45]. Його ідея полягала в тому, що вивчення культури в організації починається з самого верхнього рівня, який отримав назву «артефакти». Цей рівень містить в собі ті речі і явища, які дуже легко виявити навіть сторонньому спостерігачеві, але при цьому їх досить важко інтерпретувати без комплексного знання інших рівнів. До базових артефактів будь-якої організаційної культури відносять такі елементи, як, наприклад: оформлення офісу, робочого місця; стиль, що виявляється в спілкуванні і зовнішній вигляд співробітників. При подальшому аналізі зачіпається другий рівень «проголошуваних цінностей». Він носить підповерхневий характер і включає в себе сукупність переконань і вірувань,

що розділяються всіма членами групи. Заключний рівень являє собою «базові припущення», які часто приховані не тільки від сторонніх спостерігачів, але і від самих членів організації. Вони практично не усвідомлюються ними, приймаються бездоказово і підсвідомо. Усі прийняті рішення, які з постійною періодичністю доводять свою ефективність інтерпретуються членами групи як щось належне і незамінне. Базові припущення, на відміну від домінуючих ціннісних орієнтацій, дозволяють особам, які приймають рішення, відстежувати і спостерігати всі існуючі альтернативи. При цьому будь-який носій культури може керуватися в своїй поведінці не тільки одним єдино вірним поданням, але і різними його варіантами. Очевидність базових уявлень в культурі настільки велика, що відхилення поведінки від існуючих рамок зводиться практично до нуля.

Комплексне дослідження організаційної поведінки і аналіз елементів корпоративної культури як регулятора і ресурсу організаційної поведінки персоналу проводилися на базі ПАТ «Банк Восток» Це дослідження здійснювалося в кілька етапів. Всім категоріям персоналу пропонувалися різні діагностичні методики з метою дослідження умов формування і механізмів управління організаційною поведінкою персоналу, з урахуванням організаційних змін, що відбуваються в системі розвитку, навчання персоналу і оптимізації корпоративної культури. Всі методики ранжовані відповідно до алгоритму проведення соціологічного дослідження.

Одним з ефективних способів оцінки поточного стану корпоративної культури є самовизначення своєї ролі і цінності для банку самими співробітниками [3, с.34]. Опитувальник містить в собі два розділи: перший спрямований на ідентифікацію існуючої організаційної культури в компанії («зараз»), другий – на визначення бажаного типу культури («хотілося б»). Всі шість питань відповідають шести ключовим вимірам. Перше питання відображає найважливіші характеристики компанії, другий – загальний стиль лідерства в організації, третій – управління найманими працівниками, четвертий – сполучну сутність організації, п'ятий – стратегічні цілі і шостий – критерії успіху. За результатами опитування були виділені основні пріоритетні галузі, які потребують змін.

На основі отриманих даних та SWOT-аналізу системи управління організаційною поведінкою на основі розвитку корпоративної культури будується графік, який є свого роду картиною культури організації і являє собою профіль організаційної культури, як існуючої, так і бажаної.

Всього було отримано близько 3000 пропозицій, які в подальшому були класифіковані відповідно до головних тем дослідження. По кожному з блоків (пільги і компенсації, корпоративна культура, розвиток персоналу, організація діяльності та умови праці) було визначено план дій.

Для вирішення основних проблем необхідно розуміти моделі організаційної поведінки на робочому місці. Моделі організаційної поведінки допомагають розробляти стратегії, які змусять співробітників діяти певним чином в певних ситуаціях. Створення умов для успіху співробітників

допомагає бізнесу домогтися успіху. Авторитарна модель організаційної поведінки дає керівникові повну відповідальність, а підлеглим – можливість підкорятися командам або бути звільненими. Моделі опікунства спрямовані на те, щоб співробітники відчували себе так, ніби керівник піклується про їх особисті потреби. Колегіальна модель призначена для розвитку структури, в якій менеджери більше схожі на тренерів, а співробітники – на членів команди. Модель підтримки прагне зрозуміти, що мотивує співробітників, і фокусується на цих речах, щоб мотивувати і надихати [4].

Розвиток і зміцнення корпоративної культури є важливим ресурсом і регулятором управління організаційною поведінкою банківської організації за таких умов:

- система управління організаційною поведінкою через навчання персоналу, яке спрямоване на вирішення стратегічних і тактичних завдань і засноване на побудові відкритих комунікацій, корпоративних цінностей діяльності співробітників і керівництва;
- система персонального розвитку забезпечує підвищення мотивації співробітників на роботу в даній організації;
- чим вище рівень управління ціннісним профілем корпоративної культури, тим менше опірність персоналу новим формам і методам організаційної поведінки;
- розробка і впровадження програм навчання підвищує конкурентоспроможність підприємства з точки зору вартості людських ресурсів, їх надійності та керованості організаційною поведінкою.

Підводячи підсумок, слід зазначити, що ефективною організаційною культурою може бути названа та культура, яка сприяє не тільки поліпшенню морально-психологічного клімату компанії, а й підвищенню її основних показників ефективності, починаючи від прибутку і закінчуючи ринковою вартістю цієї компанії. Тому будь-які інвестиції в організаційну культуру слід розглядати як інвестиції в майбутній потенціал організації.

Перелік посилань

1. Богач Артем. Лідерство і керівництво. Розвиток управлінських компетенцій [Текст]: монографія / Артем Богач, Галина Новікова: БХВ, 2019. - 223 с.
2. Ганієва З. Ф. Культура як регулятор організаційної поведінки персоналу підприємства [Текст] / З. Ф. Ганієва // В.: Вісник Вегу. – 2015. – № 1. - С. 212-219. 104
3. Даніліна Є. І. Інноваційний менеджмент в управлінні персоналом [Текст]: підручник посібник / Є. І. Даніліна, Д. В. Горелов, Я. І. Малікова. – М.: Дашков, 2017. - 207 с.
4. Оруджева Є. І. Сучасні форми і методу навчання персоналу [Електронний ресурс] / Є. І. Оруджева / / Публічна бібліотека, 2012. - Випуск 13. - Режим доступу: <http://www.publiclibrary.ru/librarians/issue/sbornik13-16.htm> 107

Shevchenko Viktoriia

*Ph.D., Associate Professor of
the Department of management, business
and professional communication*

Shevchenko Diana

*2nd year student
ESI "Karazin Banking Institute"
V.N. Karazin Kharkiv National University*

SOCIAL MEDIA MARKETING: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES

Today, social media networks have become the main communication tool of the network society and are actively used in the field of marketing promotion. SMM (Social Media Marketing) builds long-term customer relationships, loyalty, manages business reputation, increases sales, and solves many other business development problems.

The use of social networks as a channel of marketing communications is facilitated by the gradual loss of trust of most Internet users to traditional media. However, the popularity of social networks, as well as their impact on society, producers and consumers is growing gradually but steadily.

SMM or promotion on social networks through various types of marketing communications is a very powerful marketing tool. In competent hands, it is able to bring business to a qualitatively new level of development. The potential for its use in the modern world is quite large.

The main advantages of marketing communications in social networks are:

- 1) the ability to attract and increase the attention of potential customers to the company and its products;
- 2) wide audience coverage and its gradual but stable increase;
- 3) a wide range of proposed means of targeting (geography, demography, education and work, interests, etc.);
- 4) the ability to establish a relationship of trust with consumers, increase their loyalty and reconcile advertising with the interests of customers;
- 5) the ability to build relationships with the public and the media, which may include both interested groups of journalists and bloggers, and regular users of social networks [1].

In addition, the use of other marketing communications in social networks has other advantages. First of all, we are talking about the possibility of entering the international market. The Internet is blurring borders. The use of tracking makes it possible to analyze the behavior of visitors, improve the site, product

and determine the features of marketing activities in accordance with the conclusions of the analysis.

Social media marketing communications are also flexible, accessible and interactive. They work everywhere and always, around the clock. You can instantly start, edit and interrupt them. With their help, the consumer gets the opportunity to interact with the product and its seller, study and, in some cases, "try" the product (for example, in the form of an introductory fragment of the book or a demo version of the software) [2]. If the product suits him, he can easily buy it anywhere and anytime. In addition, marketing communications are characterized by high efficiency of dissemination and receipt of information. Finally, social media marketing is the basis for providing accessible information about a company and / or its products (services) to geographically remote sites. With their help you can place a large amount of information, automatically receive the necessary information, organize quick feedback to the target audience [3].

Despite the high popularity and high potential for development, marketing communications in social networks have their drawbacks and shortcomings, which limit their use and create a number of problems in their implementation, namely: 1) the risk of choosing the wrong target audience; 2) the risk of wasting money and time resources with insufficient experience in social networks; 3) the possibility of lack of a detailed strategy for positioning the company in social networks; 4) lack of knowledge in the field of community management; 5) the problem of forming a quality audience, etc. [4].

It should be understood that reputation management in social networks cannot improve the situation if the quality of the product is unacceptable or there are shortcomings in the very structure of the company's management. In addition, the organization of marketing communications inevitably requires regular monitoring of social networks, collection, processing and analysis of information that needs to be done manually. All this requires a lot of time and effort from an SMM specialist.

Therefore, to ensure the effectiveness of marketing communications requires a high speed of updating information about the target audience and its representatives, because everything is changing rapidly in social networks and we should not forget that many users of social networks often perceive news and company messages as spam. They stop reading them and then leave the community altogether. Therefore, the planning and implementation of marketing communications must be approached responsibly.

References

1. Modeli vliianiia v sotsialnykh setiakh // Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/modeli-vliyaniya-v-sotsialnyh-setyah>
2. Sutnist marketynhovykh komunikatsii // Available at: <http://finance-dom.ru/marketing/78/375-sutnist-marketingovix-komunikacij>

3. Savchuk N.V. Rynok Internet-posluh v umovakh informatsiino-tehnolohichnoii revoliutsiii: dys. kand. ekonom. nauk: spets. 08.00.01 / N.V. Savchuk; KNUTSH, Ekonom. f-t. - Kyiv, 2019.
4. Problemy i perevahy marketynhovykh komunikatsii v sotsialnykh merezhakh // Available at:
https://spravochnick.ru/marketing/problemy_i_preimushchestva_marketingovykh_kommunikatsiy_v_sotsialnykh_setyah

Шелудько С.А.

к.е.н., доцент,

доцент кафедри банківської справи

Одеський національний економічний університет

Нагорний О. Б.

студент факультету фінансів та банківської справи

Одеський національний економічний університет

СКЛАДОВІ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Один із найважливіших механізмів економічної системи країни є банківська система, яка забезпечує ефективний перерозподіл ресурсів між економічними агентами, яка є найважливішим чинником економічного зростання в країні.

Досить важливим залишається питання забезпечення банківської безпеки в контексті розвитку банківської мережі особливо з урахуванням економічних аспектів.

Банківська безпека характеризує систему заходів, які забезпечують захищеність інтересів власників, клієнтів, працівників та керівництва банку від зовнішніх і внутрішніх загроз, тому безпеку банківської діяльності слід розуміти, як безпеку банку як організації; безпеку банківського персоналу; безпеку банківських операцій.

Для банків особливо значущими є такі умови ефективної та безпечної діяльності, як забезпечення зворотності кредитів, підвищення прибутковості, підтримання ліквідності, зниження банківських ризиків, гарантування депозитів.

Цілком очевидно, що банківська безпека – це комплексна та багатофункціональна характеристика стану функціонування банківської установи. Від ефективності банківської безпеки в умовах розвитку та розширення мережі банку залежать усі аспекти та напрямки його діяльності.

Розвиток банківської мережі зумовлює й можливе посилення небезпеки функціонування банку на фінансовому ринку, що потребує, в першу чергу, посилення економічних аспектів забезпечення стабільності банку.

Економічна безпека банківських установ є станом при якому організація безпеки спрямована на максимальне запобігання настанню ризиків та загроз з метою забезпечення стійкого функціонування банків, ефективного використання ресурсів.

Досягнути високого рівня економічної безпеки банку можливо за умови організації роботи банківських установ, що полягає у забезпеченні стабільності та ефективності функціонування її складових: фінансова, інформаційна, техніко- технологічна та правова.

Як зазначає професор І.О.Барановський, економічними критеріями банківської безпеки є [1]:

- ресурсний потенціал банку та його розвиток;
- ефективність використання ресурсів;
- можливість банку протистояти загрозам;
- конкурентоспроможність банку;
- цілісність структури банку;
- ефективність кадрової політики.

Також, до показників економічної безпеки банку відносять: темпи зростання прибутковості, рівень матеріального та соціального забезпечення працівників банку, розмір боргових зобов'язань, склад дебіторської заборгованості банку та інші [1].

Банківська безпека базується на таких системних характеристиках діяльності банку, як: підтримка ліквідності, запровадження фінансових інновацій, збереження активів, захист інформації, зростання прибутковості.

Доцільно проаналізувати один з важливих економічних аспектів дотримання банківської безпеки - рівень прибутковості банків. З цією метою скористаємось офіційними даними НБУ та визначимо динаміку рентабельності активів та капіталу банківської системи (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка рентабельності активів та капіталу банківської системи України у період на 01.01.2018 – 01.01.2020рр.

	2018	2019	2020	Абсолютне відхилення			Темп приросту	
				2019 /2018	2020 /2019	2021 /2020	2019 /2018	2020/2019
Рентабельність активів, %	-1,94	1,65	4,35	3,59	2,7	-1,81	85,1	163,6
Рентабельність капіталу, %	-15,96	10,73	34,18	26,69	23,45	-14,21	67,2	218,5

Розраховано на підставі [2].

Як видно з наведених у табл.1 даних, динаміка показників рентабельності активів та власного капіталу банків є нестабільною: так, на 01.01.2019 р. відбулося зростання зазначених показників у порівнянні з аналогічними показниками на 01.01.2018 р. на 3,39 % та 26,69% відповідно. А на 01.01.2020 р., порівняно з показниками на 01.01.2019 р., відбулось збільшення рентабельності активів на 2,7% та рентабельності капіталу 23,45% відповідно.

Отже, наявна позитивна тенденція до зростання показників прибутковості банків з періоду 01.01.2018 р. по 01.01.2020 року свідчить про ефективну банківську безпеку, яка базується на прибутковій діяльності банків та отриманні ними позитивного фінансового результату – прибутку.

Організаційним аспектом дотримання банківської безпеки є конкурентне середовище банку та методи, які застосовуються банками в конкурентній боротьбі на ринку. Також слід врахувати і рівень банківського нагляду за діяльністю банків з боку центрального банку.

Також досить важливим моментом у забезпеченні банківської безпеки є дотримання інформаційної безпеки особливо за умов розширення мережі банку та збільшення потреб у додатковій інформації філій та відділень банку. У даному напрямку слід відмітити посилення контролю з боку НБУ за виконанням банками заходів із забезпечення інформаційної безпеки при розширенні їхньої мережі в умовах кіберзагроз. З цією метою НБУ запроваджує своєю Постановою №4 новий вид контролю за банками у формах виїзних перевірок і безвиїзного нагляду, що здійснюють фахівці з інформаційної безпеки центрального банку. Також цією постановою НБУ встановлює вимоги щодо проведення банками самооцінки стану своєї інформаційної безпеки – банки зобов'язані щорічно проводити відповідну самооцінку, складати і подавати Національному банку щорічний звіт з питань оцінювання ризиків інформаційної безпеки/кібер-ризиків [3].

Реалізація вищезгаданих механізмів контролю, дасть можливість регулятору здійснювати оцінку:

- ефективності функціонування системи управління інформаційною безпекою банку;
- повноти виконання банком вимог нормативно-правових актів Національного банку з питань інформаційної безпеки і кіберзахисту;
- рівня управління банком ризиками інформаційної безпеки й кібер-ризиками, системи внутрішнього контролю за цими напрямками.

Підсумовуючи вищевикладене можна зробити висновок, що забезпечення банківської безпеки повинно базуватися на ефективному механізмі, який повинен містити сукупність важелів, форм, інструментів, методів використання банківських ресурсів задля підвищення результатів діяльності банку та забезпечення безпечних умов його функціонування на фінансовому ринку.

Список використаних джерел

1. Барановський І. О. Банківська безпека: проблема вибору. Економіка і прогнозування. 2006. № 1. С. 7-25.

2. Основні показники діяльності банків України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#1>

3. Про затвердження Положення про здійснення контролю за дотриманням банками вимог законодавства з питань інформаційної безпеки, кіберзахисту та електронних довірчих послуг. Постанова Правління НБУ №4 від 16.01.2021р. URL: https://bank.gov.ua/ua/legislation/Resolution_16012021_4

Шепель О. А.
здобувач вищої освіти
Сафронська І.М.
к.е.н., доцент кафедри менеджменту, права,
статистики та економічного аналізу
Луганський національний аграрний університет

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИМИ ЗМІНАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ

Під час пошуку найшвидших методів адаптації діяльності підприємств до мінливих умов зовнішнього середовища стає актуальним питання з приводу управління змінами. Зміни є невід'ємною частиною будь-якого підприємства. Ефективне використання існуючих потужностей на підприємстві в умовах кризових процесів не можливе без продуктивного об'єднання зусиль персоналу для їх усунення. Саме тому для реалізації ефективної стратегії розвитку підприємства з урахуванням безперервних змін важливою є підготовка персоналу для їх проведення[1]. Але слід відзначити, що окрім планових (стратегічних) змін підприємства зіштовхуються з динамічними змінами, наприклад ті, які визвано пандемією COVID-19. У зв'язку з цим, нагальним питанням стає підвищення готовності персоналу до організаційних змін з метою подолання можливого опору з його боку.

Різні аспекти та практики управління організаційними змінами, в тому числі визначення готовності персоналу до них, є предметом наукових досліджень зарубіжних і вітчизняних вчених, таких як: Д. Андерсон, Л. Андерсон, Т. Андрєєва, А. Арменакіс, У. Барнт, А. Бедлн, М. Бір, В. Бурке, А. Ван де Вен, В. Глік, Л. Грейнер, Бю Гроард, Г. Керолл та ін.

Головним завданням дослідження є визначення особливостей управління організаційними змінами на підприємстві, ініціаторами яких виступають керівники під впливом зовнішніх факторів. Особливості управління організаційними змінами та готовності працівників до них, розглянемо на прикладі заводу з переробки ПЕТ флекси GREENSTEP під час пандемії коронавірусу. Зміни які відбулися можна віднести до типу «людей і культури», а саме: введення обов'язкового температурного скринінгу при вході на підприємство, використання арки-дезінфекції, яка спрацьовує від натискання кнопки, дезінфекція рук кожні 2 години за допомогою встановлених дозаторів з антисептичним засобом, носіння захисних масок впродовж всього робочого часу.

При дослідженні індивідуальних організаційних змін виникає ряд взаємопов'язаних завдань, вирішення яких дозволяє підвищити

ефективність впровадження організаційних змін з метою забезпечення розвитку підприємства. Серед цих завдань варто виділити такі:

- визначити рівень готовності працівників до організаційних змін;
- розробити комплекс заходів з підвищення готовності;
- дослідити процес організаційних проблем на індивідуальному рівні [1].

Готовність співробітників до структурних змін можна визначити через два аспекти:

1) ступінь задоволеності працівника існуючим станом справ в організації;

2) сприйманим особистим ризиком при можливе проведення змін. Це зручно представити у вигляді матриці[2].

При високому рівні задоволення існуючою ситуацією та низькому рівні сприймання потреб у змінах працівник не буде готовий до змін, що викличе значний опір нововведенням. Одна з причин опору може критися в особистих бар'єрах, наприклад:

- страх перед невідомим, коли перевага віддається звичному;
- потреба в гарантіях, особливо коли під загрозою виявляється власне робоче місце;
- відсутність внутрішньої переконаності в необхідності змін;
- побоювання явних втрат (наприклад, збереження того ж рівня заробітної плати у разі збільшення витрат праці);
- загроза соціальним відносинам, що склалися [3].

Кожний з учасників по-різному сприймає організаційні зміни. Тому наука і практика накопичили певну кількість прийомів і методів подолання опору організаційним змінам (табл.).

Таблиця

Тактика поведінки менеджера при впровадженні змін[4]

Тактика	Рекомендується
Створення і передача інформації	У разі опору, який заснований на відсутності або на невірній інформації і аналізі
Залучення працівників до розробки і прийняття рішень	В ситуаціях, де ініціатори не мають інформації для розробки нововведень, а інші мають великі можливості для опору їх впровадження
Полегшення і підтримка	Для випадків, коли мають справу з людьми, які чинять опір тільки через страх перед особистими проблемами
Переговори	У ситуаціях, де хтось один (або група) явно програє при впровадженні нововведень і де вони мають більше можливостей чинити опір
Кооптація	Для специфічних ситуацій
Маневрування	У ситуаціях, де приймається інша тактика
Примушення	Тут необхідні швидкість і жорстке застосування влади

Головним аспектом успішного функціонування підприємства при введенні системи організаційних змін являється розробка системи заходів, спрямованих на вироблення у персоналу позитивного ставлення до

запроваджуваних організаційних нововведень. Досягти цього результату можливо тільки за умови адекватної оцінки ризиків, що виникають в результаті такого впровадження, і розробки системи заходів, спрямованих на зниження виявлених ризиків. При цьому необхідно ретельно вивчити потреби підприємства і персоналу для правильного вибору методу розвитку. Після проведення заходів з інформування та розвитку персоналу і виробленню в нього адекватного ставлення до запроваджуваних змін доцільно оцінити отриманий результат, так як він і буде основою для здійснення подальших етапів планування, організації та контролю подальшої діяльності організації.

Література

1. Лепейко Т., Найпак Д. Оцінювання готовності персоналу до проведення організаційних змін / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/3892/1/%D0%9B%D0%B5%D0%BF%D0%B5%D0%B9%D0%BA%D0%BE%20%D0%A2..pdf>
2. Коба Н.В., Тарасов С.А. Управління змінами як інструмент впровадження управління знаннями в організації/[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3981> .
3. Захарченко В.І., Корсікова Н.М., Меркулов М.М. Причини і методи подолання опору організаційним змінам/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/18130227/ekonomika/prichini_metodi_podolannya_oporu_organizatsiyrim_zminam
4. Жаворонкова Г.В., Скібіцький О.М., Сівашенко Т.В., Туз О.І. Управління конфліктами: навч. посіб. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/17191013/psihologiya/pereborennnya_oporu_zminami_taktika_povodzhennya_menedzhera_pri_vprovadzhenni_zmin .

РОЗДІЛ 4.

ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ФІНАНСОВО-КРЕДИТНІЙ СФЕРІ ТА БІЗНЕСІ

ЗАДІЯННЯ ВНУТРІШНІХ РЕСУРСІВ ТА ІНСТИТУТІВ РОЗВИТКУ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ

В даний час промислові підприємства України зазнають дії глибоких об'єктивних та суб'єктивних факторів, що в короткостроковому періоді не сприяють їх ефективному функціонуванню та розвитку. Втрати звичних ринків збуту, які гарантували робочі місця та наповнення бюджетів, обумовили руйнування промислового потенціалу, запустили потужні потоки трудової міграції висококваліфікованих фахівців, соціальну напругу на фоні воєнного конфлікту на Сході країни.

До цього додаються негативні процеси руйнування, що накладаються обмеженнями по Covid. Підприємства опинилися у складних економічних та інституційних внутрішніх умовах. Одночасно все більше проникнення цифрових технологій в повсякденне життя та діяльність агентів ринку ставить промислові підприємства в положення, що вони вимушені приймати виклики цифровізації та в короткі строки відшукувати та формувати відповідні механізми адаптації промислових підприємств та фінансові джерела в принципово нових умовах функціонування та розвитку.

Послідовна та цілеспрямована промислова політика є одним із центральних завдань ЄС щодо стимулювання зростання та забезпечення стійких та безпечних робочих місць. Як відзначено на сайті Федерального міністерства економіки та енергетики Німеччини: промисловість є дуже важливою в економічній структурі Європейського Союзу (ЄС), вона забезпечує понад 90 відсотків експорту ЄС та понад 30 мільйонів робочих місць. Багато уваги приділяється цифровій трансформації галузей промисловості. Так, у доповіді «Оцифровка європейських галузей. Профіль держав-членів: Німеччина» наведено національні стратегії цифрової трансформації європейських галузей; досліджено дію цифрових промислових платформ та цифрових інноваційних центрів на розвиток інновацій, розробок, стандартизації, обґрунтовано заходи уряду Німеччини щодо сприяння інноваціям та доступу до фінансів.

Вчені та практики визнають, що під впливом ІКТ, технологій штучного інтелекту, обробки великих масивів даних тощо методи та механізми функціонування, забезпечення ефективності, конкурентоспроможності, ціннісні орієнтири підприємств зазнають

кардинальних змін. Напрями та глибина цих трансформацій потребують ґрунтовних, неупереджених наукових досліджень.

Подолання тенденцій руйнування промислового потенціалу та відновлення виробництва на новій технологічній основі потребує пріоритетного розвитку промислових підприємств, що зазнають кардинальних трансформацій з боку процесів цифровізації економіки, які об'єктивно відбуваються у світі та оновлюють діяльність вітчизняних підприємств. Змінюються форми організації підприємств (платформи, екосистеми, мережі тощо), оновлення зазнають звичні методи виробництва і шляхи використання людського капіталу підприємств, взаємодії контрагентів, трансформується вся структура економічних відносин. За таких умов функціонування та забезпечення конкурентоспроможності підприємств потребує відповідного інституціонального забезпечення. Необхідно визначити ціннісні орієнтири для збереження і нагромадження трудового потенціалу, обґрунтувати пріоритети держави щодо розвитку промислових підприємств, розробити сценарії пропорційного розвитку високотехнологічних виробництв та підприємств економіки простих речей та обґрунтувати механізми реіндустріалізації виробництва за рахунок концентрації внутрішніх ресурсів розвитку.

Тому орієнтація України на відновлення конкурентоспроможних виробництв потребує виваженого підходу щодо розуміння природи та ризиків цифровізації, створення високоінтелектуалізованих робочих місць, розвитку економіки простих речей, насичення внутрішнього ринку товарами власного виробництва.

Цифровізація економіки задає вектор подальшого розвитку економіки та забезпечує перебудову виробничих відносин. Промислові підприємства зазнають кардинальних змін з боку процесів цифровізації економіки, що проникають в усі сфери та змінюють види діяльності. Трансформується вся структура економічних відносин підприємств, що є викликом для науковців і практиків, який може бути вирішений науковим опрацюванням питань: в *теорії* – становленням розділів щодо цифровізації економіки, трансформації підприємств та інститутів їх розвитку, в *методології* – науково-методичною проробкою змін, пошуку інструментарію виявлення змін, оцінювання впливу, управління, механізмів трансформації, на *практиці* – створенням науково-методичної бази інститутів, інструментів та механізмів трансформації промислових підприємств в межах економіки простих речей, задіяння внутрішніх ресурсів розвитку, реіндустріалізації вітчизняної промисловості.

В умовах невинного проникнення цифрових технологій в усі сфери і види діяльності суб'єктів господарювання на фоні тривалих за часом дії руйнівних масштабних чинників впливу відновлення промислового розвитку, функціонування та розвиток промислових підприємств може бути реалізовано шляхом орієнтації на задіяння внутрішніх ресурсів та

інститутів розвитку, налагодження виробництва товарів повсякденного попиту і масового вжитку на новій технологічній основі в межах економіки простих речей, що створить підґрунтя для стимулювання імпортозаміщення, сприятиме збереженню і відновленню промислового потенціалу України, підвищить конкурентоспроможність вітчизняних підприємств, створить передумови для реалізації положення про людину як головну продуктивну силу сучасного виробництва.

Доцільно розробити концепцію трансформації промислових підприємств на основі викликів цифровізації, позитивних і негативних наслідків для розвитку підприємств, збереження і відновлення виробництва на новій технологічній основі, обґрунтування напрямів реіндустріалізації та механізмів впровадження економіки простих речей, обґрунтування інститутів розвитку підприємств та механізмів їх реалізації в умовах сучасних трансформацій.

Потребують вирішення такі питання:

визначення напрямів цифровізації економіки, що здійснюють вплив на конкурентоспроможність вітчизняних підприємств;

виявлення чинників згортання діяльності промислових підприємств;

обґрунтування механізмів реіндустріалізації виробництва за рахунок економіки простих речей, імпортозаміщення, концентрації внутрішніх ресурсів розвитку;

формування інститутів розвитку підприємств в умовах цифровізації економіки та зовнішніх загроз промислому виробництву в Україні;

визначення ціннісних орієнтирів для збереження трудового, інтелектуального потенціалу промислових підприємств;

виявлення інституціональних основ трансформації підприємств у високотехнологічний сектор нової цифрової економіки;

формування інститутів інтелектуального, культурного та соціального капіталів підприємств традиційної і нової економіки;

визначення взаємозв'язку та взаємозалежності економічного, соціального та політичного прогресу та його впливу на розвиток виробництва;

визначення ролі соціальних інститутів у людиноцентричному розвитку підприємств та високих технологій;

розробки та реалізації;

концепції людиноцентричної моделі розвитку підприємства нової економіки;

концепції трансформації підприємств України у нову економіку;

механізмів розвитку економіки простих речей та імпортозаміщення;

інституціональних механізмів трансформації підприємств до нової економіки.

Даніч В.М.,

д.е.н., професор, професор кафедри економічної кібернетики та прикладної економіки, завідувачий кафедрою математичних методів в економіці, Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна,

Татар М.С.,

к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, обліку і оподаткування, Національний аерокосмічний університет ім. М.Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут»

АКТУАЛІЗАЦІЯ ПРОБЛЕМ ЕЛЕКТРОННОЇ ВЗАЄМОДІЇ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ

Виявлення основних факторів, механізмів, ризиків та ефектів електронної взаємодії, ускладненої пандемією, локдаунами та загальними карантинними обмеженнями, становить одну з актуальних проблем.

Глобальні виклики активізують перехід до електронних форм взаємодії. З їх допомогою реалізуються бізнес-процеси, комунікативні, управлінські функції. Поширення набуває В2С взаємодія, оскільки велика кількість українських підприємств мають Інтернет-сайти, використовують різноманітні онлайн-додатки, що підвищує ефективність взаємодії, зокрема підключення постачальників та партнерів до баз даних з оперативною інформацією про запаси товарно-матеріальних цінностей, управління замовленнями в режимі реального часу, здійснення та обробку платежів, збір статистичної та маркетингової інформації. Це свідчить про прискорення процесів глобальної інтеграції між суб'єктами, а також більш тісне переплетіння бізнес-ланцюгів та бізнес-процесів, які проявляються в існуванні сучасних форм електронної взаємодії. Розповсюдження господарювання у кіберпросторі дає можливість розвивати електронний бізнес, що для багатьох суб'єктів забезпечує виживання та отримання прибутку в умовах соціально-поведінкових обмежень. На розвиток ринку електронної комерції впливають багато факторів, серед яких базові (обсяг ВВП, рівень проникнення банківських рахунків, рівень проникнення інтернету, рівень проникнення смартфонів, щільність населення, простота ведення бізнесу в конкретній країні), соціальні (довіра, культура заощаджень), зрілість гравців на ринку електронної комерції.

Поряд з активізацією й швидким поширенням електронної взаємодії, вона має певні недоліки (рис. 1). Одним з основних недоліків ведення електронного бізнесу є шахрайство, коли зловмисники навіть підробляють сайти. Так, було створено підробку на сайт «OLX», при реєстрації на якому з користувача можуть зняти кошти, тому при вході на сторінку потрібно уважно перевіряти лінк. При продажі товарів на сайті з'являється так званий «покупець», який повідомляє, що оформив покупку і надсилає

продавцеві лінк для введення персональних даних (всіх даних платіжної карти) [0].



Рисунок 1 – Недоліки електронної взаємодії та електронного бізнесу

За даними Кіберполіції [2] на платформах оголошень псевдопокупець запевняє, що хоче придбати товар і нібито вже встиг його оплатити, далі шахрай дзвонить вже від імені працівника банку і повідомляє, що платіж надійшов від юридичної особи. Такі фінансові операції, з його слів, не передбачені регламентом банку, тому карту заблокували. Для розблокування потрібно лише назвати дані платіжної карти. Також різні варіанти шахрайства існують й серед недобросовісних продавців.

Зараз також розширюються форми взаємодії B2G, C2G, з'являються нові електронні сервіси [3], що надають можливість фізичним та юридичним особам взаємодіяти з державними органами. Так, існує можливість електронної взаємодії з органами судової влади, можливість подавати позовні заяви, відслідковувати зміни у справі за допомогою

сервісу «Електронний суд» [4], здійснювати звернення у сфері державної реєстрації актів цивільного стану, отримувати онлайн інформацію з Єдиних реєстрів тощо. Також є можливість провести прийом з посадовими особами за допомогою відеоконференції, обмінюватися документами, файлами, аудіозаписами та будь-якою іншою інформацією у цифровому форматі й не потрібно особисто відвідувати установу.

Також налагоджується електронна взаємодія G2G між органами влади, зокрема існує Система електронної взаємодії органів виконавчої влади [5]. Існує також електронна система публічних закупівель Prozorro [6], функціонування якої дозволяє ознайомитися з усіма державними публічними закупівлями України, суб'єкти господарювання можуть взяти участь у закупівлях, запропонувати державі товари або послуги, скористатися всіма супутніми сервісами, що сприяє реалізації прозорих схем здійснення закупівель, запобіганню проявам корупції у цій сфері, розвитку добросовісної конкуренції. Однак, має й ряд недоліків, серед яких недостатня обґрунтованість встановлення бюджету закупівель.

Взаємодія B2B також створює багато загроз, прикладом може слугувати компанія B2B Jewelry, яка продаючи сертифікати обіцяла виплачувати надвисокі відсотки за вкладеннями в розвиток компанії, проте по факту виявилося багато постраждалих вкладників внаслідок невиконання компанією своїх обіцянок щодо сплати відсотків й навіть не повернувши вкладені кошти.

Таким чином, оскільки один з таких глобальних викликів як сучасна пандемія вимагає дотримуватись соціально-поведінкових правил і на державному рівні встановлюються певні соціально-поведінкові обмеження, стрімко зростають альтернативні форми діяльності суб'єктів господарювання, взаємодія між суб'єктами все частіше здійснюється з використанням електронних засобів. При цьому електронна взаємодія має як беззаперечні переваги, так і несе певні загрози, на усунення яких має бути спрямована подальша дія як приватного, так і публічного сектору.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Веб-сайт Finance.ua. URL: <https://news.finance.ua/ru/news/-/491142/moshenniki-pridumali-novyy-sposob-kak-snimat-dengi-s-kart-smi>
2. Офіційний сайт Кіберполіції України URL: <https://cyberpolice.gov.ua/>
3. Офіційний сайт Кабінету електронних сервісів URL: <https://kap.minjust.gov.ua/>
4. Офіційний сайт Електронного суду. URL: <https://id.court.gov.ua/>
5. Офіційний сайт Системи електронної взаємодії органів виконавчої влади URL: <https://dir.gov.ua/projects/sev-ovv>
6. Офіційні сайти державних закупівель онлайн URL: <https://prozorro.gov.ua/> або <https://www.dzo.com.ua/>

Дуна Н.Г.

к.е.н., доц.

*доцент кафедри міжнародної економіки
та світового господарства ХНУ імені В.Н. Каразіна,*

Зотова Л. С.

*студентка 1 курсу магістратури
освітньої програми "Міжнародна економіка"*

ХНУ імені В.Н. Каразіна

Клецова Ю.Ю.

*студентка 4 курсу
освітньої програми "Міжнародна економіка"*

ХНУ імені В.Н. Каразіна

ТРАНСФОРМАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ

Пандемія COVID-19 значно прискорила процеси цифровізації бізнесу. В умовах поточної кризи перед бізнес-спільнотою постали нові питання в системі управління персоналом.

На сьогоднішній день в інформаційних технологіях застосовується відкритий API (Інтерфейс програмування програм), SDK (Набір для розробки програмного забезпечення) та багато інших інструментів інтегрування, за допомогою яких бізнес-одиниці мають змогу імплементувати необхідний набір інструментів та технологій. Так, багато компаній впроваджує ряд цифрових інструментів саме для підвищення ефективності управління взаємовідносинами з клієнтами (CRM) та планування корпоративних ресурсів (ERP). Більшість підприємств використовують декілька технологічних рішень для ведення своїх основних операцій: фінансів, продажів та управління персоналом. Середній та великий бізнеси віддають перевагу програмним рішенням в єдиній системі, завдяки підвищеній гнучкості і меншому ризику збоїв [1]. Імплементування інформаційних технологій дозволяє компаніям синхронізувати бізнес-процеси та забезпечувати єдність у реалізації функцій управління.

Наразі актуальним є дослідження наслідків цифровізації в системі управління персоналом.

Пандемія надала нові можливості для трансформації традиційної системи управління персоналом. Під час COVID-19 виник феномен віртуальної праці на основі цифрових платформ. Використання нових технологій призвело до переосмислення змісту індивідуальної та колективної праці [2].

Он-лайн зайнятість продукувала розширення технічних можливостей виконання робіт, що сприяло оптимізації бізнесу. В той же час, скорочення кадрового складу компаній актуалізувало проблему зростання безробіття.

Зміна характеру та змісту діяльності компаній в режимі віддаленої зайнятості значно послабила соціальну згуртованість робітників. Але комунікаційний процес, опосередкований технічними засобами, створив умови для якісно нової форми взаємодії - цифрового співробітництва, що стимулювало розвиток креативних здібностей робітників. Зростання ініціативи сприяло реалізації їх творчого потенціалу.

Сформовані новітні платформи для цифрового співробітництва значно прискорили процеси прийняття управлінських рішень, виконання робіт та отримання нових результатів.

Якість прийняття управлінського рішення залежить від навичок роботи з інформаційними ресурсами. Сучасні керівники повинні вміти коректно обробляти джерела комерційної, фінансової, ділової та науково-технічної інформації.

Таким чином, в умовах цифровізації швидкість та якість прийняття управлінських рішень втілюється у нові функціональні переваги, що значно підвищує конкурентоспроможність бізнесу. В сучасних умовах більш прогресивні компанії створюють нові моделі роботи на основі інтегративного, креативного мислення співробітників. Широке застосування цифрових технологій створює можливості для появи радикально нових бізнес-моделей, унікального досвіду роботи з людськими ресурсами та оптимізації внутрішніх бізнес-процесів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Advanced. The Digital Business Report. URL: <https://www.oneadvanced.com/digital-business-report/>
2. Deloitte. 2021 Global Human Capital Trends. URL: <https://www2.deloitte.com/us/en/insights/focus/human-capital-trends.html?id=us:2el:3pr:di43244:eng:cons:051820>

НЕОБАНК ЯК НОВИЙ ТРЕНД НА СВІТОВОМУ ФІНАНСОВОМУ РИНКУ

Сьогодні банки виходять за рамки фінансового сектору і перестають бути лише банками у традиційному розумінні. Якщо раніше, тільки за рахунок вдосконалення стандартних моделей обслуговування клієнтів банки отримували прибуток, то тепер зазнають змін саме моделі взаємодії банків з клієнтами. Тому з'явилася потреба у нових інноваційних типах – необанках.

Необанк – це модернізований та постійно оновлюваний банкінг з розвиненою сучасною функціональністю, формами зв'язку та передачі даних, включаючи Інтернет (веб-сайти, офіси) та мобільний банк (програми, повідомлення).

Популярність необанкам забезпечує кілька основних переваг. По-перше, необанки використовують сучасніші ІТ рішення, наприклад чат-боти, біометрію тощо. По-друге, вони значно швидше випускають нові продукти та можуть таким чином оперативніше задовольняти потреби клієнтів. По-третє, через відсутність відділень необанки мають значно нижчі операційні витрати.

За даними порталу Paymentscardsandmobile в 2018 році в світі налічувалося 60 необанків. На початок 2021 роки кількість таких цифрових установ зросла до 319, причому тільки за 2019 і 2020 роки відкрилися 144 нових необанки. [3]

Сьогодні найбільшими діючими необанками в світі є:

1.Chime (США) – найдорожчий необанк в світі, вартість якого близько \$ 14,5 млрд.;

2.Nubank (Бразилія) – налічує найбільшу кількість користувачів (30 млн.);

3.Какао Bank (Південна Корея) – є лідером за розміром залучених інвестицій (\$ 2,5 млрд).

Перші необанки в Європі почали з'являтися в 2015 році. Піонерами в новій фінтех-сфері стали фінансові компанії Великобританії, Німеччини, Франції, Фінляндії. А вже звідти новий тренд розповсюдився по всьому світу. За даними порталу Exton, сьогодні в Європі працює близько 100 необанків, де зареєстровано 50 млн. користувачів.

Лідером за кількістю цифрових банків на європейському континенті є Великобританія. Завдяки низьким податкам, розвиненій інфраструктурі

та державній підтримці, у країні сформувалися прекрасні умови для відкриття необанків. Сьогодні там працює 37 організацій, що становить третину всіх європейських цифрових банків.

Швидке зростання популярності необанків зафіксоване в Латинській Америці. Сьогодні там налічується близько 50 необанків, причому 12 нових фінансових організацій запустили в 2020 році. Також спостерігається стрімкий розвиток необанків в Китаї, зокрема місцеві цифрові банки Ant Financial і WeBank є одними з найбільших в світі.

Про перспективи дистанційних банківських послуг свідчить величезний інтерес до галузі серед інвесторів. Доцільно відмітити, що за «карантинний» 2020 рік, необанки залучили понад \$ 2 млрд. венчурного капіталу по всьому світу. За прогнозами аналітиків PitchBook до 2024 року кількість користувачів додатків необанків в Північній Америці і Європі повинно досягнути 145 млн.

Першим цифровим банком в Україні став monobank, який був створений в 2017 році колишніми топ-менеджерами ПриватБанку Олегом Гороховським, Дмитром Дубілетом і Михайлом Рогальським. Для його роботи використовується банківська ліцензія Універсал Банку, що входить до групи ТАС і належить українському бізнесмену Сергію Тігіпку. Продукт передбачає обслуговування клієнтів без відділень, майже всі послуги надаються за допомогою мобільного додатку. Для окремих операцій, таких як внесення чи отримання готівки в іноземній валюті, обслуговування клієнтів здійснюється виключно через каси Універсал Банку чи банків-партнерів.

Стати клієнтами українського необанку можуть власники пристроїв Apple на iOS 10 і Android версії 4.4, які досягли 16 річного віку та мають український РНОКПП. Відповіді на запитання клієнтів та технічна підтримка надаються у месенджерах (Viber, Facebook або Telegram). Однією з особливостей продукту є повернення частини від покупок – кешбек.

Щодо базових показників діяльності, то станом на травень 2021 року monobank налічує 3,6 млн. клієнтів, кількість купівель у торгово-роздрібних мережах та інтернеті становить 1,5 млрд. на суму 723 млрд., сума накопиченого кешбеку всіма клієнтами становить 2 млрд [2].

Отже, поява нового покоління клієнтів, зміна їх очікувань на фінансовому ринку, активне застосування смартфонів для керування фінансами, новий підхід до регіонального управління, розширений доступ до новітніх технологій, – усі ці фактори разом із демографічними, соціальними, економічними та регулятивними чинниками сприяли революції у сфері банківського бізнесу, результатом якої стала поява необанків [1].

Як свідчить міжнародний досвід, сьогодні рівень довіри до традиційних банків залишається стабільно високим, проте суттєва частка

клієнтів починає користуватися послугами небанків та фінтех-рішеннями. Тому діджитал-трансформація традиційних гравців та їх сервісів стає гарною можливістю закріпити свої позиції у цифровому світі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кинг Бретт. Банк 3.0. Почему сегодня банк – это не то, куда вы ходите, а то, что вы делаете / [Пер. с англ. М. Мацковской]. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2015. – 520 с.
2. <https://www.monobank.ua/dashboard>
3. <https://internationalwealth.info/all-about-fintec/neobank-novyuy-trend-na-mirovom-finansovom-rynke/>

ОБГРУНТУВАННЯ ІНДИКАТОРІВ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ СУБ'ЄКТІВ БІЗНЕСУ

У сучасних умовах, коли розвиток інформаційно-комунікаційних технологій змінює характер економічних відносин, необхідність обґрунтування індикаторів рівня інтелектуалізації підприємств обумовлена потребами: діагностики поточного стану об'єкта оцінювання, компаративного аналізу суб'єктів бізнесу, визначення внутрішніх і зовнішніх факторів інтелектуалізації для встановлення рівня їх готовності підприємства до цифрових трансформацій, моніторингу ефективності заходів стимулювання інтелектуалізації підприємства, визначення критеріїв ефективності стратегій розвитку підприємства, встановлення та досягнення SMART-цілей (Specific, Measurable, Achievable, Relevant, Time bound).

Рівень інтелектуалізації підприємства при цьому може визначатися як положення (позиція) в системі координат, що визначається векторами інтелектуалізації сфер та видів діяльності підприємства. Наочно це можна представити на прикладі двовимірної системи координат, визначаючи рівень інтелектуалізації підприємства в взаємопов'язаній системі векторів інтелектуалізації технологій та інтелектуалізації праці (рис. 1).

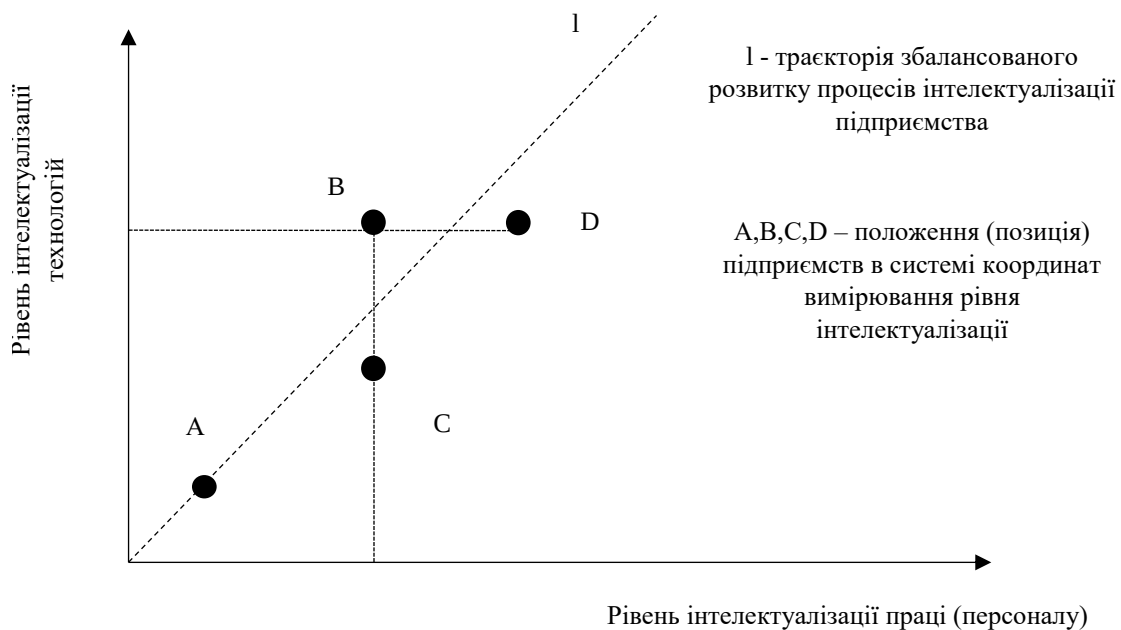


Рис. 1 – Оцінка рівня інтелектуалізації підприємств в координатах векторів інтелектуалізації технологій і персоналу

Очевидно, що рівні інтелектуалізації підприємств В, С і D вищі за рівень інтелектуалізації підприємства А. Щодо співставлення позицій підприємств В, С, D, то визначальну роль тут відіграє положення траєкторії рівномірного розвитку (на рис. 1 позначено як лінія І). У підприємств В і С рівень інтелектуалізації праці однаковий – вони відрізняються за рівнем інтелектуалізації технологій, а для підприємств В і D відмінність визначається за рівнем інтелектуалізації праці (персоналу). Одним із шляхів співставлення рівнів інтелектуалізації підприємств В, С і D є проекція положення точок на пряму (І) рівномірного розвитку процесів інтелектуалізації підприємств.

Процеси інтелектуалізації суб'єктів бізнесу пов'язані зі зростанням ролі інтелектуальної діяльності в господарській діяльності. Інтелектуалізація виробництва передбачає запровадження нових (інтелектуальних, комунікаційних, інших) технологій у виробничі процеси. Поглиблюються процеси автоматизації, роботизації виробництва (штучний інтелект), набувають поширення системи безлюдного виробництва. Індикаторами інтелектуалізації виробництва на підприємствах є оновлення основного капіталу, зростання обсягів використання інтелектуального капіталу та його частки в основному капіталі підприємства.

Зростає кількість працівників, що використовують в своїй діяльності інформаційно-комунікаційні технології: Індикаторами процесів інтелектуалізації праці на підприємствах можуть бути такі *показники*: кількість працівників, які використовували комп'ютери; середня кількість працівників, які використовували комп'ютер із доступом до мережі Інтернет, кількість фахівців, зайнятих у сфері інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах.

Відбувається інтелектуалізація комерційної діяльності підприємств. *Індикаторами* цього є зростання рівня представленості підприємства в мережі Інтернет – наявність сайту та/або прикладних програм-додатків, цільове використання соціальних медіа в комерційній діяльності та маркетингу підприємств, використання торговельних інтернет-платформ для просування товарів; збільшення кількості підприємств, що здійснювали закупівлі товарів або послуг через мережу Інтернет, а також тих, що отримували замовлення через мережу Інтернет на продаж товарів або послуг; збільшення обсягів реалізованої продукції (товарів, послуг), отриманий від торгівлі через веб-сайти або прикладні програми (додатки).

В сфері менеджменту підприємствам набувають поширення інтелектуалізовані системи управління логістикою, фінансами, ресурсами (MRP/SRP, EAM, CRM, SCM, інформаційно-аналітичні системи).

При оцінюванні рівня інтелектуалізації підприємств мають враховуватись кожна із цих сфер – інтелектуалізація виробництва, праці, комерційної діяльності, менеджменту.

ІНШУРТЕХ В ОСОБИСТОМУ СТРАХУВАННІ

Сьогодні ринок страхування в цілому та ринок особистого страхування зокрема знаходяться під значним впливом технологічних інновацій, які вносять як якісні так і кількісні зміни в розвиток особистого страхування. Досвід розвинених держав світу показує, що добре розвинене особисте страхування не тільки вирішує соціальні проблеми, а й сприяє розвитку економіки держави. Страховики, які є у тренді інноваційно-технологічних рішень здатні забезпечити розвиток економіки через створення фінансових ресурсів та робочих місць.

Інвестиції у розвиток технологій штучного інтелекту у світі постійно зростають. За оцінками міжнародних експертів обсяг інвестицій у штучний інтелект у 2021 р. досягне 57,6 млрд доларів (Deloitte), у той час, як прибутки від використання штучного інтелекту у певних галузях світової економіки, за даними McKinsey Global Institute analysis складатимуть від 3,5 до 5,8 трлн доларів [1, с. 8].

В умовах стрімкого технологічного розвитку виникає все більше технологій, які впливають на розвиток особистого страхування. Глобальна цифровізація останніх років зумовила активний розвиток електронної комерції (в тому числі у сфері особистого страхування), що посилюється під впливом COVID-19. Так як доступ до інтернету та його впровадження в усьому світі стрімко зростають, чисельність покупців цифрових технологій щороку істотно збільшується. Так у 2019 р. 1,92 млрд. осіб придбали товари чи послуги в Інтернеті, й у тому ж 2019 р. у всьому світі обсяг електронного роздрібного продажу перевищив 3,5 трлн. дол. США, і прогнозується, що доходи від електронної роздрібної торгівлі зростуть до 6,54 трлн. дол. США в 2022 р. Окрім того пандемія COVID-19 прискорила зростання електронної комерції в світі, а фактичні продажі в інтернеті досягли такого рівня, який до 2022 р. і не очікувався [2]. Страхові компанії у зв'язку з пандемією COVID-19 теж прискорили нарощування послуг, які можна надавати онлайн.

Зараз все частіше застосовується поняття “іншуртех”, яке означає нові технології, пов'язані зі страхуванням. Це поняття відводить нас від стереотипу, що страхування може працювати тільки офлайн та на папері. Сьогодні особисте страхування – це інновації і сервіси онлайн, і тільки ті страховики, які зорієнтувались в цьому під час пандемії зуміли не втратити

свої прибутки. Сьогодні ще не всі компанії змінили свої бізнес-процеси з урахуванням необхідності діджиталізації.

Страхові компанії, які почали використовувати онлайн страхування набагато простіше змогли перебудувати надання послуг після настання кризи пов'язаної з COVID-19. Пандемія стала каталізатором для страховальників та страховиків-партнерів в частині використання послуг і сервісів онлайн, які раніше були менш популярними.

Якщо розглядати види особистого страхування, то такий вид як медичне страхування, всупереч пандемії COVID-19 динамічно розвивається. Щорічно близько 2,5 млн українців користуються послугами добровільного медичного страхування. Навіть в умовах локдауна, коли багато галузей були в стагнації, обсяги медичного страхування постійно зростають [1, с. 8]. Те саме можна сказати і про страхування життя, не зважаючи на пандемію, страхові премії зі страхування життя в 2020 р. зросли на 393, 1 млн грн порівняно з 2019 р. [3].

Враховуючи вище викладене варто зазначити, що основними трендами особистого страхування стануть:

- трансформація усіх продуктів в формат електронних полісів, постійне оновлення страхових продуктів;
- розширення використання сервісів електронних оплат;
- надання страховальникам більшої кількості можливостей для самостійної конфігурації та зміни страхових продуктів;
- широке використання ботів при продажах і обслуговуванні [4].

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Залєтов О. Цифрова трансформація страхування – від управління витрат до управління ризиками. *Insurance TOP*. 2020. № 7(75). С. 8-9.
2. Лакіза В. В., Бала Р. Д. Особливості застосування електронної торгівлі суб'єктами господарювання в умовах міжнародної економічної діяльності. *Ефективна економіка*. 2020. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8315> (дата звернення: 09.05.2021).
3. Статистика страхового ринку України. URL: <https://forinsurer.com/stat>
4. Гавриленко В. Іншуртех – нове слово в страхуванні, без якого вже не обійтися. *Економічна правда*. 2021. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2021/02/9/670823/>

*Макарова Г.В.,
к.ф.-м.н., доцент,
доцент кафедри інформаційних технологій
та математичного моделювання
ННІ «Каразінський банківський інститут» ХНУ імені В.Н. Каразіна*

ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ DATA MINING В HR-АНАЛІТИЦІ ТА ЇХ АКТУАЛЬНІСТЬ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Спочатку розглянемо загальні принципи управління підприємством. Далі, що ж таке HR-аналітика, навіщо використовуються дані і чим вони цінні для інтерпрайз. А також особливості використання аналітики в рекрутіngu. Досліджуємо загальні тренди – навіщо використовуються дані. Покажемо готові рішення, які є на ринку і чому вони важливі для підприємств.

Є кілька кроків, як управляти персоналом. Природно, найбільш актуальним цей процес є саме для великих компаній і корпорацій. Ключове – це управління підприємством в контексті створення еко-системи.

Для управління даними важлива наявність централізованої еко-системи, щоб це правильно виглядало з точки зору інтерпрайз-архітектури, тобто архітектури корпоративної. Це цілісне бачення управління компанією на стику бізнесу і технологій.

Будь-яка архітектура складається з чотирьох доменів.

Перший домен – це бізнес-архітектура, другий – архітектура додатків, третій – інфраструктурна архітектура і четвертий – це архітектура даних.

Тобто дуже важливо, щоб всі системи працювали спільно і щоб був єдиний централізований момент управління даними поверх якого можна вільно використовувати рішення, які базуються на Data mining. Тобто – найголовнішим є вибудувати таку еко-систему.

Найбільш ефективно ця задача вирішена у Microsoft. Їх підхід до управління інтерпрайз є еко-системним взагалі.

В сучасному світі існує два найсерйозніших і ключових вендерів на цьому ринку – це корпорації SAP та Microsoft. Вони роблять рішення по аналітиці даних, глобальні для управління підприємством [1].

Що ж таке HR-аналітика? Це дані, які HR-команди збирають і аналізують, щоб зрозуміти персонал своєї компанії. Він включає в себе все, починаючи від чисельності персоналу, оплати праці, назви посади і функції, місця роботи (наприклад, в офісі або віддалено), найму, адаптації, плинності кадрів, залучення співробітників, різноманітності і включення, навчання і розвитку і багато чого іншого [2].

Ці аналітичні дані збираються з декількох джерел, включаючи опитування співробітників, системи відстеження кандидатів (ATS), інформаційні системи HR (HRIS), управління людським капіталом (HCM) і системи управління людськими ресурсами (HRMS).

Це особливо важливо для великих компаній з тисячами співробітників і декількома офісами. HR-аналітика може допомогти HR-командам відстежувати продуктивність і залученість співробітників, щоб знизити плинність кадрів і підвищити продуктивність праці.

Які ж основні завдання покликана вирішувати HR-аналітика?

Першою і найважливішою задачею є утримання талантів [3].

При середній плинності кадрів 26% утримання талантів – ключова мета для більшості організацій. Дійсно, «оборот» - це найпоширеніший показник HR. Однак вимір плинності кадрів конкретного підприємства мало сприяє стратегічному поліпшенню цього показника. Щоб досягти істинного розуміння, необхідний більш глибокий аналіз.

HR-аналітика пропонує кращі рішення в порівнянні зі стандартним підходом до управління персоналом.

Для завдання прогнозування ризику відходу співробітників, найкращим рішенням є виявлення співробітників, яким загрожує звільнення, на основі аналізу ключових характеристик минулих відставок, так що керівник мав змогу вжити заходів, щоб запобігти відходу кращих талантів до того, як вони вийдуть за двері.

Якщо говорити про друге важливе завдання – кореляцію відставки, то найкращим рішенням буде співвіднесення відставки з такими факторами, як *contra-ratio*, час очікування просування, підвищення заробітної плати, можливості навчання, і так далі, щоб приймати більш якісні та економічні рішення. У питаннях змін в оплаті праці, пільг та розвитку співробітників.

Ще одним найважливішим завданням, з яким стикаються менеджери на підприємстві, є завдання зниження заробітного фонду.

Кращим рішенням тут буде визначення економії витрат на програми утримання; аналіз прямих і непрямих витрат обороту по відношенню до компенсація, прогули, продуктивність, навчання і розробка.

Третім важливим завданням, яке вирішує HR-аналітика є ефективність найму. Підбір персоналу – це HR-функція, яка має найсприятливіший вплив на створення доходів і прибутковості компанії. Вже стало очевидно, що звичайні показники набору персоналу, такі як «час закриття вакансії» і «швидкість формування пропозиції» не відповідають на стратегічні питання про якість і цінності найманих людей.

Тоді як аналітика забезпечує більш глибоке розуміння, дозволяючи HR-менеджеру вжити значимі дії для підвищення ефективності найму, стимулювання створення доходів і прибутковості.

Якщо говорити про якість найму, то найкращим рішенням тут буде саме визначення атрибутів кандидатів, таких як джерело і освіта. З'ясувати,

якими якостями володіють співробітники, які залишаються після першого року і отримують хороші оцінки від менеджерів [4].

Використовуючи ці знання можна зосередити зусилля на найманнях, які повинні приводити до найкращих результатів не в короткостроковій, а в довгостроковій перспективі.

Для вирішення завдання ефективність рекрутера корисно виявити тенденції в продуктивності і робочому навантаженні рекрутера і адаптації процесів, якщо заплановані прийоми на роботу не виконуються швидко.

Також має величезне значення різноманітність кандидатів на всіх етапах воронки відбору. Необхідно відстежувати співвідношення різноманітності на кожному етапі воронки прийому на роботу, щоб забезпечити справедливість протягом усього процесу найму.

Рух співробітників. На загальну ефективність і продуктивність роботи співробітників впливає не тільки наявність досвіду і неабиякого таланту, а й те, наскільки співробітник займає посаду, на якій йому доцільно бути, де він максимально ефективний. І тут велике значення мають зв'язки між співробітниками. Основним способом створення цих робочих зв'язків є переміщення співробітників – то, як люди переходять з однієї команди в іншу, а також вертикально на більш високі посади.

Аналітика дозволяє краще зрозуміти вплив, який чинить рух співробітників на організацію. Для отримання кращого рішення необхідно досліджувати переміщення в організаційні підрозділи і з них. Також необхідно аналізувати кар'єрний шлях, щоб розкрити природу лідерів і можливості наставництва для співробітників, що йдуть тим самим шляхом. А також подивитися, як змінювалися відділи з плином часу, щоб зрозуміти, як розвинути існуючих співробітників для задоволення майбутніх потреб. Також важливе значення має спадкоємність.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Predictive Analysis Enables Operational Insights [Електронний ресурс] Режим доступу: <https://blogs.sap.com/2013/03/05/predictive-analysis-enables-operational-insights/>
2. Why Your Human Resources Professionals Need HR Analytics [Електронний ресурс] Режим доступу: <https://learn.g2.com/hr-analytics>
3. From Business Case to Patient Outcomes: A Healthcare People Analytics Success Story. Visier. [Електронний ресурс] Режим доступу: <https://hello.visier.com/healthcare-people-analyticssuccess-story>
4. LinkedIn Рекрутер. Найдите нужных людей быстро [Електронний ресурс] Режим доступу: <https://business.linkedin.com/talent-solutions/recruiter>

МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ У БАНКАХ

Функціонування сучасного банку пов'язане зі значною нестабільністю зовнішнього оточення, недовіри до банківських продуктів, посилення конкуренції та інших факторів, які мають суттєвий вплив на прийняття рішень. Через неможливість контролювати та прямо впливати на зазначені фактори, банківські установи повинні постійно моніторити ситуацію на ринку. Однак простого спостереження та фіксації фактів недосить для розробки ефективної стратегії розвитку бізнесу та формування кола лояльних споживачів. Загострення конкурентної боротьби, зміна підходів до її ведення зумовили необхідність проведення досліджень, результатом який стало би отримання актуальної та достовірної інформації про споживчий попит на банківські послуги та рівень лояльності до конкретної банківської установи. Ключовим аспектом у рішенні окресленої проблеми є використання маркетингових досліджень, як способу збору інформації.

Маркетингові дослідження є «функцією, що пов'язує організацію зі споживачами через інформацію. Інформація використовується для виявлення і визначення можливостей і проблем маркетингу; розробки, уточнення, оцінки і контролю виконання маркетингових заходів; удосконалення розуміння маркетингу як процесу» [1, с. 18].

Як зазначає Веселова М.Ю. «діяльність комерційного банку значною мірою визначається поведінкою клієнтів банку, взаємовідносини з якими впливають на розробку поведінкової стратегії банку на конкретному ринковому сегменті» [2, с. 50].

Незважаючи на інформаційні можливості маркетингових досліджень, варто відмітити, що маркетингові дослідження у сучасній діяльності банку застосовуються недостатньо активно. Можна відмітити наявність поодиноких опитувань, проведених співробітниками банку самостійно, які не надають керівництву банку «комплексної інформації для його ефективного функціонування» [3, с. 130]. Плаксіє А.В. деталізує наведені дані та зазначає, що лише незначна частина досліджень проводиться силами спеціалізованих організації (лише 15% банків довіряє висновкам експертів) [4]. Такий стан речей безумовно накладає відбиток на якість отриманої інформації, адже співробітники банку мало обізнані з методикою проведення досліджень.

Натомість комплексні маркетингові дослідження дозволяють забезпечити банк оперативною та достовірною інформацією на напрямках, наведеними у таблиці 1.

Таблиця 1 Напрямки проведення маркетингових досліджень [1; 2; 5]

Напрямок	Деталізація
Продукт	- вивчення реакції клієнтів на асортимент послуг банку; - оновлення банківських продуктів; - аналіз пропозицій конкуруючих банків.
Ринок	- оцінка потенціалу ринку; - аналіз позиції банку на ринку та його ринкова частка; - характеристики ринку.
Просування	- аналіз ефективності засобів просування; - тестування рекламного звернення; - виявлення споживчих мотивації.
Внутрішнє середовище	- організаційна структура; - кількість відділень; - ефективності інформаційного обміну всередині банку.
Соціальна відповідальність	- законодавчі обмеження; - етичність рекламних звернень; - інформування клієнтів банку про зміни у його роботі.

Результатом проведених досліджень є інформація, яка забезпечує керівництво банків кон'юнктурною інформацією про стан ринку, наявність якої зменшує ризикованість при прийнятті рішень. Постійне проведення досліджень дозволяє отримувати інформацію про стан сегменту та його потенціал у режимі реального часу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Черчилль Г. А. Маркетинговые исследования : учебное пособие. Санкт-Петербург, Питер, 2014. 123 с.
2. Веселова М.Ю. Маркетингове дослідження взаємовідносин між комерційними банками і клієнтами. *Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України*. 2015. № 1-2. С. 50-55. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/VAPSV_2015_1-2_11
3. Мороз І.О. Евсейцева О.С. Організація маркетингових досліджень в банках України. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. 2017. № 5. С. 129-131. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2017_5_38
4. Плаксий А.В., Бородкіна Н.О. Маркетингові дослідження комерційних банків України. URL : <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:sDm8N-QCqjsJ:eztuir.ztu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/583/299.pdf%3Fsequence%3D1%26isAllowed%3Dy+&cd=1&hl=ru&ct=clnk&gl=ua&client=firefox-b-d>
5. Бондаренко А.Ф. Маркетингові дослідження як інноваційна передумова формування ефективної маркетингової стратегії банку. *Вісник Української академії банківської справи*. 2005. № 1. С. 58-65.

ВПЛИВ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА СТАНОВЛЕННЯ ВІРТУАЛЬНОЇ ВАЛЮТИ

Сучасність підготувала людству багато сюрпризів, які ще в недалекому минулому здавалися фантастичними та нереальними. І мова йде не лише про роботизацію чи штучний інтелект, розумний будинок чи машинне навчання. Сьогодні кожна доросла людина сприймає як належне існування Інтернет-розрахунків та віртуальних грошових коштів. Проте інколи ми й не замислюємось про історію становлення віртуальних валют, хоча наразі їх досить багато.

Вагомий внесок в розвиток віртуальних розрахунків внесли ІТ-індустрія. З появою комп'ютерних мереж з'явилась можливість комунікації між фінансовими установами, організаціями, представниками бізнесу. Інтернет-банкінг став невід'ємною складовою людської активності. Маючи попит на такого роду послуги, ІТ-компанії постійно оновлюють програмне забезпечення, створюючи комфортні умови та широкий функціонал використання додатків на різних пристроях від стаціонарного комп'ютера до смартфона. Процеси доступу до банківських карт сприяють розвитку механізмів захисту даних користувача та банківських структур від несанкціонованого доступу ззовні.

Та окремо відбувається й розвиток так званої віртуальної валюти, або криптовалюти. Поняття віртуальних грошей в першу чергу пов'язано із розвитком ігрової індустрії, адже вдосконалення та розбудова ігрових застосунків, розвиток сюжету багатокористувацьких ігор призвели до появи ігрових валют, які згодом почали оновлювати та посилювати грошовими вливаннями, тобто реальні гроші почали конвертуватися у віртуальну валюту. Крім того прогрес деяких ігор призвів до того, що самі ці ігрові кошти та відповідно аккаунти їх власників стали товаром на реальному фінансовому ринку. Всі ці кошти визначаються суто програмно, створюються з нічого, але можуть мати цінність, яку можна порівняти з традиційними валютами. В залежності від характеру створення та програмної реалізації віртуальні валюти є більш або менш вразливими до всього роду махінацій.

Взагалі то й поняття «криптовалюта» належить саме до цифрових видів валюти, яку створюють і передають за допомогою окремих

криптографічних методів. Переважно використовується технологія блокчейн. Самі ж «монети» випускаються спочатку в електронному вигляді за рахунок проведення математичних обчислень. Простіше кажучи, криптовалюта – це штучна платіжна система, яка наразі прирівнюється до справжніх грошей, що має офіційний курс [1].

Наразі найпоширенішою з криптовалют є біткоїн – це система цифрових грошей, яка дозволяє окремим людям вільно обмінюватися біткоїнами не вдаючись до послуг банків або будь-якої іншої третьої сторони. Операції з такою валютою здійснюються через Інтернет, вона не прив'язана ні до якої реальної валюти, ніякі компанії або уряди країн не контролюють цю систему. Серед учасників такої біткоїн-системи можна виділити кілька окремих груп: користувачі, які використовують біткоїни для власних повсякденних потреб (заощадження, заробіток тощо); корпоративні користувачі – компанії, що використовують біткоїни для вирішення своїх бізнес-задач; торгові точки, які приймають платежі в цій криптовалюті; біткоїн-служби, які надають клієнтам послуги, пов'язані з використанням біткоїнів (поповнення рахунку, анонімний доступ, грошові перекази та виплати); біржі – комерційні структури, через які люди можуть обмінювати місцеву валюту на біткоїни та навпаки; системи, що виконують протоколи платіжних мереж, спеціалізовані маркери і децентралізовані біржі; розробники, які працюють над комп'ютерними програмами з відкритим вихідним кодом, якими користуються учасники мережі біткоїн [2].

Проте, технологія біткоїн не отримала б такого поширення, якби не вирішувала нагальних проблем фінансової сфери. По-перше, це деякі обмеження, пов'язані саме з наявністю чи відсутністю банківського рахунку, що впливає на можливість людини поширити бізнес за межі своєї країни чи регіону, можливість пропонувати товари або послуги в Інтернеті для збільшення своєї клієнтської бази. По-друге, як вже згадувалось раніше, це проблеми конфіденційності, бо будь-які електронні платежі пов'язані з використанням реальної валюти, а отже і зі співробітниками банків, які в свою чергу можуть легко відстежувати або забороняти платежі, заморожувати активи або отримувати несанкціонований доступ до особистих даних. По-третє, всі валюти в той чи інший мірі схильні до інфляції, що в свою чергу в значній мірі залежить від політики держави. Не менш важливою є й проблема державних кордонів, тобто переведення грошових коштів на банківські рахунки інших країн, що пов'язано з нормативними обмеженнями, курсами валют, комісією за операції тощо. Натомість технологія біткоїн пропонує принципово новий підхід, що дозволяє подолати виділені проблеми, а саме: децентралізація протиставляється обмеженням та проблемам конфіденційності; обмежена грошова маса витісняє інфляцію; поєднання комп'ютерів з відповідним

програмним забезпеченням через мережу Інтернет розкриває кордони фінансовим операціям.

Проте на впевнене становлення віртуальної валюти вплинув саме розвиток інформаційних технологій, який в свою чергу ґрунтувався на різноманітних математичних моделях, сміливих гіпотезах та технічній їх реалізації.

В біткоін-технології скрізь використовується криптографічне хеш-кодування, в основі якого лежить унікальна сигнатура, свого роду відбиток цифрової інформації. Це так званий криптографічний хеш, для отримання якого використовується відповідна програма, яка реалізує односпрямовану криптографічну хеш-функцією. Саме тому рівень безпеки операцій дуже високий, бо, навіть, маючи хеш, майже неможливо отримати вихідну інформацію, яка була закодована. І взагалі то криптографічні хеш-функції використовують для перевірки цілісності та виявлення змін в даних. Всі криптографічні хеш-функції задовольняють базовим властивостям: для одних і тих самих вихідних даних генерується один і той самий хеш; зміна вхідних даних призводить до зміни хешу; хеш завжди має фіксований розмір; єдиний відомий спосіб визначити вхідні дані, що відповідають заданому хешу, – це метод повного перебору, а це може бути, наприклад, 256 біт.

Доведення підтвердження платіж в біткоін-системі здійснюється з використанням цифрового підпису, який пов'язаний з випадковим числом, закритим ключем. Підробити цифровий підпис набагато складніше, ніж рукописний. Перевірка ж підпису відбувається із використанням відкритого ключа. Обчислення відкритого ключа відбувається на основі закритого та є також односпрямованою функцією, з відкритого ключа в жодному разі не можна отримати закритий ключ. Безпека цифрових підписів в значній мірі залежить від цієї функції. Крім того, будь-які спроби обчислити відкритий ключ завжди будуть давати в результаті один і той же відкритий ключ.

Ґрунтуючись на принципах забезпечення конфіденційності, надійності, цілісності інформації будуються віртуальні гаманці, транзакції, які в свою чергу складаються в блоки. Розгалуження всієї системи на різні комп'ютери окремих користувачів інтернету робить технологію біткоін незламною [3].

Та застосування цієї технології не обмежується фінансовою сферою. Будь-яка галузь, що пов'язана з використанням баз даних, може бути переведена на технологію використання таких ланцюжків блоків (блокчейн).

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Криптовалюта. Що це? Та чому популярний біткоін. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.duet.edu.ua/ua/press->

center/news/527

2. Розенбаум Калле. Грокаем технологию Биткоин. — СПб.: Питер, 2020. — 496 с.: ил. — (Серия «IT для бизнеса»).

3. Як працює Біткойн? [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://bitcoin.org/uk/how-it-works>

Файвішенко Д.С.

*д.е.н., доцент кафедри журналістики та реклами
Київський національний торговельно-економічний університет,*

Пахоленко М.А., Тарасова М.А.,

студентки 4 курсу

кафедри обліку та оподаткування

Київський національний торговельно-економічний університет,

Файвішенко Є. І.

студентка 1 курсу

кафедра маркетингу

Київський національний торговельно-економічний університет,

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ У РЕКЛАМІ В СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖАХ

Сучасні тенденції розвитку суспільства, нові технологічні винаходи та відкриття спричинили те, що життя людини важко уявити без інформаційних технологій, без реклами, а тим більше без соціальних мереж. Реклама є рушійною силою торгівлі, своєрідною пропозицією товару, послуги та засобом приваблення споживачів та збільшення цільової аудиторії будь якої сфери бізнесу. Всі соціальні мережі переповнені рекламною продукцією, вона сприймається настільки звично та природньо, що вже важко уявити життя без неї. Реклама в соціальних мережах є гідною альтернативою стандартним способам просування бізнесу.

Актуальність даної теми полягає у тому, що мережа Інтернет своєрідне рекламним середовище глобального масштабу, за допомогою якого торговельні компанії, фірми намагаються запропонувати споживачу свій продукт/послугу і максимально збільшити цільову аудиторію клієнтів. Постійне зростання аудиторії в соціальних мережах і поява нових більш ефективних рекламних носіїв зумовили до виникнення та росту ринку Інтернет-реклами та рекламних технологій у соціальних мережах [1].

Над проблемою підвищення ефективності реклами в Інтернет-середовищі та соціальній мережі працювали багато науковців, зокрема: Т. Дейнекін, О. Зіміна, В. Комаров, А. Бакалінська, С. Селіванов, С. Міналев, Д. Демченко. Проте, незважаючи на істотні напрацювання, досить актуальним стає питання забезпечення ефективної взаємодії інструментів Інтернет-реклами та рекламних технологій у соціальних мережах з урахуванням існуючих тенденцій [2, ст. 46].

Сучасне життя та ведення бізнесу стало просто неможливим без соціальних мереж, особливо для молодого покоління. Статистика показує, що 46% населення усієї планети користується соціальними мережами, а це

більше, ніж 3,5 млрд людей [3]. А особливо за останній рік, в період пандемії Covid-19, використання соціальних медіа зросло – в липні 2020 року зафіксовано на 10,5% більше, ніж у липні 2019 року [4]. Інформаційні технології та рекламні новації у соціальних мережах досить актуальні у компаніях світового масштабу, яким важливо підтримувати ефективну комунікацію своїх співробітників в різних куточках світу (наприклад, Microsoft Corporation, Google, IBM, Apple, Cisco Systems і багато інших). По суті їх інформаційні системи є соціальними мережами закритого типу, тільки для співробітників компанії, хоча називають їх по-різному.

Найпопулярнішою соціальною мережею світу серед користувачів незмінно залишається Facebook, тому реклама саме в цьому Інтернет-середовищі несе в собі найбільше охоплення та зацікавленість майбутніх клієнтів. Але варто зазначити і про мінуси – дана реклама розрахована на споживачів середнього віку і старше. Якщо говорити про молоде покоління, то для них найбільш вживаними соціальними мережами є Instagram, YouTube та TikTok, актуальність набуває соціальна мережа Clubhouse, яка базується на голосовому повідомленні.

Основні переваги соціальних мереж для бізнесу:

- Поширення бренду і залучення нових клієнтів із максимальною швидкістю. Запропонувавши свою сторінку в Facebook своїм 100 друзів, автоматично збільшується конверсія.

- Контакт з клієнтами та соціалізація бренду. Сторінка в соціальних мережах стає місцем для діалогу з клієнтами, де останні мають зворотній зв'язок, можливість залишати відгуки. Розвинена сторінка компанії з розгорнутими відповідями на запити клієнтів формує у цільовій аудиторії позитивні емоції і формує більш лояльне ставлення.

- Додаткове джерело трафіку сайту. Збільшення користувачів сайт за рахунок соціальних мереж – Facebook, Instagram, YouTube та TikTok.

- Збільшення продажів. Розгорнута інформація про компанію в соціальних мережах викликає довіру і стимулює збільшення продажів.

Таким чином, Інтернет-реклама та інформаційні технології у соціальних мережах є перспективним і дієвим інструментом просування бізнесу. З кожним роком із загостренням конкурентної боротьби серед рекламних носіїв, саме реклама в соціальних мережах набуває популярності. Тенденції розвитку ринку реклами в Україні свідчить про те, що він поступово переймає світовий досвід використання прогресивних Інтернет технологій і у найближчому майбутньому Інтернет-реклама буде все більш ефективною і різноманітною, її питома вага серед інших видів реклами буде зростати прискореними темпами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Офіційний сайт «Інтернет Асоціація України» [Електронний ресурс]. – 2020. – URL: <https://inau.ua/proekty/doslidzhennya-internet-audytoryi>
2. Осадца І. Новітні тенденції на ринку Інтернет-реклами в Україні та в світі: підходи до теми [Електронний ресурс] / Іван Осадца. – 2018. – URL: <http://en.chnu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/03/Osadtsa -1.pdf>.
3. Польовик А. Найпопулярніші соціальні мережі світу [Електронний ресурс] / Анна Польовик // Еспресо. – 2019. – URL: https://espresso.tv/news/2019/10/29/nauropulyarnishi_socialni_merezhi_svitu.
4. Пандемія і соціальні мережі: що змінилося у 2020-му? [Електронний ресурс] // Громадський простір. – 2020. – URL: <https://www.prostir.ua/?kb=pandemiya-i-sotsialni-merezhi-scho-zminylosya-u-2020-mu>.
5. Реклама в соціальних мережах [Електронний ресурс] // Вебсайт. – 2019. – URL: <https://websait.uz.ua/posluhy/reklama-v-sotsialnyh-merezhah/>.

ПОГЛИБЛЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ШВИДКОГО РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

1. Економічний розвиток в Україні носить складний характер, на який впливають не тільки світові кризи, але і системні внутрішні, що не дозволяє спостерігати поступовий стабільний розвиток за всіма галузями промисловості, зокрема традиційними для України. Національна галузева та технологічна структура промисловості поки не в змозі задовольнити потреби споживачів, що обумовлює зростання імпорту в Україні, зокрема високотехнологічного. Зважаючи на тенденції, продиктовані швидким розвитком інформаційно-комунікаційних і цифрових технологій, зростання економіки на старій технологічній базі стає не можливим. Тому домінантою розвитку вітчизняних промислових підприємств повинні стати процеси інтелектуалізації у контексті Індустрії 4.0 та цифровізації.

2. В процесі дослідження встановлено, що ключовими складовими процесу інтелектуалізації є інновації та інтелект. В умовах швидкого розвитку інформаційних технологій перед суб'єктами господарювання відкриваються нові можливості, а основними принципами у відношенні інноваційного розвитку стають [1]: повна «оцифровка» операцій підприємств; редизайн продуктів і послуг; більш тісний контакт з клієнтами.

3. Поглиблення інтелектуалізації промислових підприємств в сучасних умовах відбувається за участі цифровізації. Вектори до розвитку виробництва майбутнього, цифрових і розумних виробництв набирають темп. Наразі, за даними і оцінками Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ), Китай захоплює лідерство у процесах Індустрії 4.0. Згідно з новим звітом, опублікованим ВЕФ у співпраці з McKinsey, серед 69 автоматизованих заводів майбутнього, Китай контролює вже 20. Раніше у Китаю і Європи був паритет, але зараз Євросоюз володіє 19 заводами, у США – 7 таких підприємств, а у Японії – 5. При цьому промисловість КНР зростає набагато швидше – на неї припадає третина від всіх передових підприємств, які будуються зараз по всьому світу. Не останню роль у розвитку та інтелектуалізації підприємств і виробництва Китаю відіграє держава [2].

4. В теперішній час вважається, що використання цифрових технологій сприятиме суттєвому посиленню можливостей національних

виробничих підприємств, ефективності їхньої діяльності. Серед ринкових факторів стимулювання поступового впровадження нових технологій у діяльність підприємств та поглиблення їх інтелектуалізації виділено такі інструменти управління сучасним виробництвом: інтелектуальні інформаційні системи управління підприємством; захист прав інтелектуальної власності; реверс-інжиніринг; системи інженерного аналізу; цифрові двійники; енергоефективність; адитивне виробництво або 3D друк; бережливе виробництво; системи управління виробництвом MES; цифрова логістика; навчальні центри на підприємстві; професійні асоціації та стратегічне партнерство підприємств у тому числі через цифрові платформи; кібербезпека підприємства.

5. Прикладами підприємств, які поглиблюють інтелектуалізацію на основі впровадження сучасних інструментів управління виробництвом, за даними IT-Enterprise [3], є наприклад такі підприємства машинобудування: 1) «Зоря-Машпроект» – український розробник і виробник судових і промислових газотурбінних установок; 2) Львівський локомотиворемонтний завод; 3) Кременчуцький колісний завод; 4) Рівненський завод високовольтного обладнання (РЗВА); 5) ДП «Антонов»; 6) ПАТ «ФЕД» – сучасне механообробне виробниче підприємство, яке виробляє складні вузли і модулі для підприємств авіакосмічної галузі. 7) «ІНТЕРПАЙП» – міжнародна вертикально інтегрована компанія, виробник безшовних і зварних труб, а також залізничних коліс. Впровадження у діяльність цих підприємств окремих інструментів управління сучасним виробництвом дозволило суттєво підвищити показники їх ефективності.

6. Світовий досвід свідчить, що державні стимули можуть значно прискорити поглиблення інтелектуалізації підприємств у напрямі Індустрії 4.0 та цифровізації, заохотити споживати та використовувати нові технології, які повинні бути доступні бізнесу та громадянам. Розвиток інтелектуалізації у напрямі Індустрії 4.0 та цифровізації передбачено у державних політиках багатьох країн світу. Їх основними пріоритетними завданнями є такі [4]: розробка передових технологій, забезпечення міждисциплінарної співпраці у промисловому виробництві; навчання студентів-інженерів та підготовка кваліфікованої робочої сили; підтримка цифрової трансформації малих та середніх підприємств, побудова найкращої виробничої інфраструктури; розробка політики для підтримки організацій, які найбільше впливають на четверту промислову революцію; впровадження стандартів та норм; зелене виробництво для підвищення енергоефективності; захист інтелектуальної власності та даних; безпека виробничих даних та кібербезпека; сприяння міжнародному співробітництву та створенню національних виробничих брендів; просування національного виробництва за кордоном.

7. Промислова політика є важливим і необхідним інструментом держави у розвитку промисловості та задає вектор промислового розвитку країни. Наразі дієвої довгострокової стратегії розвитку промисловості в Україні немає. У вересні 2020 р. уряд офіційно розпочав створення «Національної економічної стратегії-2030» (НЕС-2030), яку 3 березня 2021 р. було затверджено Кабінетом Міністрів України (постанова № 179) [5]. НЕС-2030 є важливим інструментом розвитку економіки, зокрема, промисловості, представляє головні вектори, за якими буде розвиватися Україна: стимули для промисловості, для агросектору, для видобування, транспортні коридори, стимули для ІТ та R&D, для інфраструктури та внутрішніх перевезень, для енергетичного сектору. Також наразі Міністерство з питань стратегічних галузей промисловості (Мінстратегпром) розробило проект Закону України «Про державну промислову політику» [6]. Цей документ наразі доопрацьовується.

8. Таким чином, поглиблення інтелектуалізації промислових підприємств відбувається в умовах швидкого розвитку інформаційних технологій, Індустрії 4.0, цифровізації. Важливу роль у прискоренні цього процесу має відігравати держава, створюючи передумови та стимули розвитку. В Україні поки відсутня стабільна, дієва правова база розвитку промислових підприємств та механізми їх стимулювання до поглиблення інтелектуалізації на нових принципах і засадах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Reinhard Geissbauer, Jesper Vedsø, Stefan Schrauf. A Strategist's Guide to Industry 4.0. URL: <https://www.strategy-business.com/article/A-Strategists-Guide-to-Industry-4.0?gko=a2260> (Дата звернення 11.05.2021).

2. Китай уже опережает США, Европу, и Японию по числу «заводов будущего». URL: <https://hightech.plus/2021/03/21/wef-kitai-uzhe-operezhaet-ssha-evropu-i-yaponiyu-po-kolichestvu-zavodov-budushego> (Дата звернення 11.05.2021).

3. Кейсы. URL: <https://it-enterprise.com/cases> (Дата звернення 11.05.2021).

4. Liao, Y., Loures, E. R., Deschamps, F., Brezinski, G., & Venâncio, A. (2017). The impact of the fourth industrial revolution: a cross-country/region comparison. *Production*, 28, e20180061. DOI: 10.1590/0103-6513.20180061.

5. Денис Шмигаль: Уряд затвердив Національну економічну стратегію до 2030 року. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/denis-shmigal-uryad-zatverdiv-nacionalnu-ekonomichnu-strategiyu-do-2030-roku> (Дата звернення 11.05.2021).

6. Мінстратегпром розробив проект Закону України «Про державну промислову політику». URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/minstrategprom-rozrobiv-proekt-zakonu-ukrayini-pro-derzhavnu-promislovu-politiku> (Дата звернення 11.05.2021).

Шталь Т.В.

*д.е.н., професор,
професор кафедри міжнародної економіки та
менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
ХНЕУ ім. С. Кузнеця*

Бочков Д.Р.

*студент 4 курсу
факультету міжнародної економіки та підприємництва
групи 6.06.051.130.17.1
ХНЕУ ім. С. Кузнеця*

ОБҐРУНТУВАННЯ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ МІЖНАРОДНОГО МАРКЕТИНГУ

На сьогоднішній день відбувається процес посилення економічної інтеграції між країнами, що призводить до злиття окремих національних ринків в один всесвітній ринок, посилюється віртуалізація економіки. Електронно-інформаційна революція і її продукт – електронна і цифрова економіки змінюють форму здійснення економічних відносин, інститутів і організацій в глобальному просторі ринкової економіки. Тому, особливо важливим стає аналіз діяльності підприємств в даному середовищі, виявлення їх стратегій і ключових факторів успіху.

Цифрова економіка передбачає економічну діяльність, пов'язану з мільйонами щоденних онлайн-комунікацій між людьми, бізнесом, що означає зростаючу потребу людей, організацій в обміні інформацією, яка може бути здійснена тільки за допомогою інтернету, мобільних технологій і ін. Можна зробити висновок, що цифрова економіка – це віртуальне середовище, яка доповнює нашу реальність технологічними цифровими інноваціями.

Сьогодні відносини між покупцями і виробниками змінилися. Завдяки розвитку Інтернету і цифрового світу кожен може швидко отримувати інформацію, порівнювати товари, послуги і ціни. Тому, сьогодні можна говорити про цифрову трансформацію компаній. У такій ситуації маркетологи виявляють інтерес до нових способів просування товару або послуги в Інтернеті.

Сьогодні збільшення ролі та частки ринку цифрових технологій маркетингу продуктів та послуг на міжнародному ринку та його значний потенціал можна вважати одним з рушійних факторів розвитку економіки.

Доступність цифрових технологій для все більшої кількості компаній дає принципово нові можливості для збору і аналізу інформації про ринки і споживачів, здійснення маркетингових комунікацій зі споживачем на всіх

стадіях процесу покупки, формування обізнаності про бренд і лояльності. З іншого боку, зміни, що відбуваються в перевагах споживачів та способі їх життя, в тому числі зростання проведеного в Інтернеті часу, а також очікуваннях персоналізованого підходу з боку виробників товарів і послуг, роблять використання сучасних інструментів цифрового маркетингу необхідною умовою виживання компаній.

Незважаючи на відсутність повністю усталеної термінології в сфері цифрового (digital) маркетингу, існує загальне визнання актуальності і перспектив розвитку маркетингових технологій в цьому напрямку.

Традиційно під маркетингом розуміється контроль і управління збутовою діяльністю продукції (послуг), що випускається підприємством за допомогою різних інструментів, таких як дослідження, аналізи, реклама і PR. До основних складових маркетингу відносять: product (продукт), price (ціна), place (місце), promotion (просування).

У цифровому маркетингу акцент робиться на четвертій складовій – просуванні. Сучасна рекламна діяльність використовує величезну кількість різних видів і форм реклами з точки зору використання впливу на почуття потенційного споживача, характеру подачі рекламного матеріалу, характеру стратегічного напрямку реклами, ступеня впливу на споживача – того, що лежить в основі ефективності реклами як такої. Реклама завжди виступає головним інструментом просування продукції на ринку, вона покликана збільшити кількість клієнтів для максимізації продажів. Особливу цінність тут має інформація, яка надходить від споживача (об'єкт цифрового маркетингу). Отримати таку інформацію можна різними способами.

У літературі можна зустріти різні терміни: «цифровий маркетинг», digital marketing, «Діджитал-маркетинг», «онлайн-маркетинг», «новий маркетинг», «електронний маркетинг», «інтернет-маркетинг», «таргетіринг», «інтерактивний маркетинг» та інше.

Всі вони означають одне і те ж: залучення потенційних споживачів до придбання товарів і послуг компанії. При цьому використовуються різноманітні форми і способи залучення й утримання клієнтів з метою просування на ринок брендів і збільшення збуту компаній.

Особливу увагу необхідно звернути на той факт, що увесь інструментарій цифрового маркетингу надає виробникам продуктів та послуг цілий арсенал нових можливостей для персоналізації власної продукції відповідно до потреб кожного окремого споживача, що значною мірою впливає на загальну лояльність до кожного окремого бренду.

Що ж до сучасних тенденцій розвитку інформації у світі, то незважаючи на те що в результаті стрімкого розвитку процесу інформатизації суспільства, ціни на інформаційному ринку швидко знижуються, інформаційний сектор економіки залишається виключно важливою і вигідною сферою вкладення капіталу та трудової зайнятості

суспільства. Адже інформаційні та комунікаційні послуги починають сьогодні домінувати в сфері послуг розвинених країн.

Більшість іноземних та вітчизняних експертів сходяться на думці, що сектор цифрових рішень маркетингу і надалі зазнаватиме постійної тенденції до збільшення завдяки нематеріальній природі та легкої доступності продукції. Також вагомий внесок на підтримку цієї думки вносить поширення доступного та стабільного інтернет з'єднання у країнах, що розвиваються, що робить їх новими потенціальними ринками для даного типу продукції.

Таким чином, у постіндустріальному суспільстві цифровий маркетинг продуктів та послуг стає все більш необхідною для стабільного існування підприємств інновацією. Знаменитий вислів «знання – сила» як ніколи раніше набуває конкретного змісту, а інформація стає найважливішим фактором економічного зростання.

Chaikovska M.P.

*Phd., Associate Professor,
Associate Professor Department of Marketing
and Business Administration
Odessa I.I.Mechnikov National University*

Nikolaiev D.P.

*Bachelor Department of Marketing
Odessa Polytechnic State University*

FEATURES OF SMM APPLICATION IN B2B MARKET

The market of B2B – one of the most difficult in modern marketing, has a non-uniform environment and specific features. In modern conditions the market of B2B, as well as other marketing structures, faced such ambiguous phenomenon as SMM.

Social Media Marketing (SMM) is a new and perspective method of promotion of goods or services by means of involvement of various social communication channels. SMM was initially used as the instrument of advance of a brand and increase in his data among potential clients therefore there passed a lot of time before the SMM method began to take root into the market of B2B. [2] Application of SMM is suitable for the solution of various problems of advance of the B2B companies by means of social networks.

Social marketing can be used for realization of the following purposes:

- direct sales (that is the sale of consumer goods or services which is carried out out of stationary points of retail trade);
- increase in the sheet of a brand (that is to improve ability of the consumer to define and identify a product among variety of other trademarks, from characteristic attributes of a brand);
- recruiting (to attract and employ the experts having the professional and personal characteristics necessary for the solution of business challenges of the company. And for this purpose, the recruiter as "sales manager", presents the company and forms in labor market the need to cooperate with her);
- counteractions to a negative [1]

Feature of SMM for B2B is that receptions which work for B2C aren't applicable or ineffective. The main objective of SMM in the market of B2B is to sell a product or service. The position of the company as expert in the market, on social networks anyway will lead to sale: new and repeated. Many companies carry out monitoring of potential partners from the sector of B2B in their social activity [2].

The specifics of SMM for the market of B2B differ in the fact that here at all there is no entertaining implication, but at the same time communication between partners becomes less official that allows to come into contact quicker. Social networks have a set of advantages in advance in the market of B2B:

- promotion with use of SMM doesn't depend on algorithms of search engines, there is no need of continuous optimization and search of content in keywords;

- SMM allows to capture a circle of interested persons, without irritating, and drawing attention of target audience;

- it is possible to use at the same time several SMM methods depending on the advance purpose;

- communication with the partner is established directly therefore it is possible to make an algorithm of possible actions for increase in efficiency of SMM in advance. [1]

Success to B2B-marketing on the Internet depends on the following key factors: online reputations, abilities to influence audience by means of the ideas and recognition of a brand. All other directions have the minor importance and have to be considered as the additional phenomenon. Nevertheless, they also have to be considered sufficiently to study the market, target audience and competitors.

Many companies establish for themselves a certain framework and consider that social networks – restricted audience (mainly individuals) which isn't capable of cooperation.

Though in practice the social networks aren't less effective, than any other forms of advance, just tools which are used in SMM don't approach more for any methods of promotion. And many companies, facing social platforms, instead of careful monitoring and elective application of the SMM methods waste the efforts to mass audience though the similar algorithm doesn't make special sense.

Targeting – the main instrument of formation of audience. Many marketing specialists consider that all social networks are identical. In practice we see that there are at least 5 large social networks where a big share of users - different social and age groups therefore those methods which work in one network cannot work in another.

Targeting allows to allocate a kernel of audience and to concentrate all efforts to advance in this circle of users. This method allows to optimize SMM on the heads and persons making decisions. SMM advance of B2B of the companies allows to create address orientation, that is to influence specifically focus group. The type of content depends in many respects on a type of social network therefore in the market of B2B there was a need to pick up the optimum platform for SMM advance. There are several social platforms where most of target audience - the people who are engaged in business or the organizations which look for partners. It is possible to distinguish LinkedIn, Facebook, Twitter from these platforms [3].

It is also necessary to note that features of application of SMM in the market of B2B consist in an opportunity to use distinctive features of the platform for the purpose of optimization of indicators of promotion. That are the

specifics of concrete social network can become your advantage in SMM advance. The choice of the correct platform in a segment of B2B makes a half of success. It is for this purpose important to study the audience, to define the main activities of the company and to establish the purpose what you want to achieve from SMM.

Recently relevant is an advance in YouTube, Instagram and Tik Tok. These social networks as it seemed, least of all are suitable for promotion, but video content is often used by B2B business now. The type of content is closely connected with a type of social network that allowed various audience to use written, video and visual content.

The segment of B2B can use social networks differently:

- to create the page of a brand;
- to optimize the website under social network;
- blogging with the updated interesting content;
- modeling of pages in social networks;
- creation of virus content;
- conducting address (direct) advertising;
- work with reviews and activity of users.

The look, form, methods of SMM advance are selected individually. SMM is so universal the instrument of marketing that he can be used for advance of the companies of any specialization, direct search of suppliers and partners, interaction with clients and other purposes, at the same time the efficiency of SMM marketing carries long-term effect.

SMM requires less budget, it allows to solve any business challenges. The convenient and available format of social networks promotes expeditious interaction of participants of B2B. The right choice of the platform and active use of available functions will allow to increase profitability of business, to attract new partners and clients and to create positive image of a brand at the minimum expenses. Advance of B2B-kompany on social networks allows to receive feedback from the partner – so to conclude the agreement, as is SMM purpose.

Literature

1. Khalilov Damir. Social media marketing. K. Mann, 2014, 240 story. [Electronic Resource] Access Mode: <https://www.goodreads.com/book/show/19387203>.

2. SMM, what is it? [Electronic Resource] Access Mode: <https://project-seo.net/uk/terms-uk/smm-2/>.

3. E-commerce. [Electronic Resource] Access Mode: <https://www.interkassa.com/ua/blog/chto-takoe-elektronnaya-kommerciya-e-commerce-dlya-nachinayushchih/>.

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1. СУЧАСНІ ФІНАНСОВІ ІНСТИТУТИ ТА ІНСТРУМЕНТИ В НЕСТАБІЛЬНІЙ ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОСИСТЕМІ

Бабенко М. В. ФІНАНСОВА СТАБІЛЬНІСТЬ БАНКУ В УМОВАХ ТУРБУЛЕНТНОСТІ ЕКОНОМІКИ	6
Бестужева С.В., Козуб В.О. РИЗИКИ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ: ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ.....	9
Бестужева С.В., Морозова Н. Л. ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ НОВИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВИКЛИКІВ.....	12
Бітнер І.В., Панченко К.І. КОНЦЕПЦІЯ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКУ	15
Бриль І.В., Брюховецький Я.С. ІНСТИТУТИ КРЕДИТНО-ЕМІСІЙНОЇ МОДЕЛІ ІНВЕСТИВАННЯ БІЗНЕСУ	17
Булєєв І.П. ІНСТИТУТИ ТА ФАКТОРИ ТРАНСФОРМАЦІЇ БІЗНЕСУ У НОВІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	19
Веселовська В.О. СПІВПРАЦЯ УКРАЇНИ ТА ГРУПИ ОРГАНІЗАЦІЙ СВІТОВОГО БАНКУ	21
Віхтюк А.С. МОНЕТАРНА ПОЛІТИКА НБУ ТА ЇЇ РОЛЬ У РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	24
Гнип Н.О., Шевченко Д.Ю. ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ	27
Гнип Н.О., Шевченко Д.Ю. ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ.....	30
Гнип Н.О., Яцина К. Г. КРУГООБІГ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ	34

Данильченко І.А., Оніщенко І.О. УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКІВ УКРАЇНИ	37
Добровольська І.О. МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ РІВНЯ НАДІЙНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ.....	40
Дорошенко А.М., Рубежанська В.О. СПЕЦИФІКА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ ТА ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ	43
Запорожець С. В. ВПРОВАДЖЕННЯ ЦИФРОВОЇ ВАЛЮТИ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКУ В УКРАЇНІ.....	46
Іванова О. Ю., Лаптев В.І. ФІНАНСОВА СПРОМОЖНІСТЬ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД: ПРОБЛЕМИ ЧИ ПЕРСПЕКТИВИ?	49
Кендюхов О.В. ПОДАТКОВА МОДЕЛЬ ТАХКІН: ШЛЯХ ДО ЕКОНОМІЧНОЇ СВОБОДИ ТА ДОБРОБУТУ	52
Клименко К.В., Савостьяненко М.В, ЗАКОНОДАВЧЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В СФЕРІ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ	54
Кочорба В.Ю., Адаменко М.С. РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ В ЗАГАЛЬНІЙ СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКИМИ РИЗИКАМИ	59
Кочорба В.Ю., Товстокопа В.А. ПРАВОВА РЕГЛАМЕНТАЦІЯ ТА ВАЖЛИВІСТЬ ПРИСУТНОСТІ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ В БАНКАХ УКРАЇНИ	63
Кравчук І.С. ШАНСИ І ЗАГРОЗИ ВПРОВАДЖЕННЯ НАКОПИЧУВАЛЬНОГО ОБОВ'ЯЗКОВОГО ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ	67
Майборода А.В. ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА: ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО УПРАВЛІННЯ ЇЇ СИСТЕМОЮ.....	70
Орехова К. В. ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ: СУТНІСТЬ ТА КОМПОНЕНТИ.....	73
Редзюк Є.В. РОЛЬ ФІНАНСОВИХ ІНСТИТУТІВ ТА ІНСТРУМЕНТІВ У ВІДНОВЛЕННІ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ	76

Ромашко О.М., Пукіш О.В. РОЛЬ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ ЗА УЧАСТЮ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ В БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ	82
Ткачук Н. М. МОТИВИ КОНСОЛІДАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ.....	85
Томарович Т.В., Азаренкова Г.М. АДАПТАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ В ПОСТКОВІДНИХ УМОВАХ: ПОШУК НОВИХ НАПРЯМКІВ	88
Третьяк А.В., Рубежанська В.О., ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ	91
Третьяк Н.М., Шпара Ю.С. ІНВЕСТИВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ	93
Черв'як А.О., Рубежанська В.О., СПЕЦИФІКА ВИЗНАЧЕННЯ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ	95
Шапран Є.М., Родіна А.В., КРЕДИТУВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЯК ДЖЕРЕЛО АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	97
Шелудько С.А., Хищенко А.М. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ДОСВІДУ БАНКІВСЬКОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ	100
Шубіна С.В., Ткаченко Л.І ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЗА КОЕФІЦІЄНТНИМ МЕТОДОМ	103

РОЗДІЛ 2.

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ РОЗРОБКИ І ВПРОВАДЖЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ, КОНТРОЛЮ І ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Амбарчан М.С. CORPORATE GROUPS: ANALYSING THE SHAREHOLDING STRUCTURE	108
Бакаляр Д.Г. ЗАВДАННЯ ОБЛІКОВОЇ СИСТЕМИ ДЛЯ ЦІЛЕЙ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ	111

Беляєва Л.А., Карапетян Р.У. РОЗРАХУНКИ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ З ДЕБІТОРАМИ ПІД ЧАС ПАНДЕМІЇ	114
Богомолова Н.І., Савка М.В. ОСОБЛИВОСТІ ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	117
Богущька О.А. ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ СТИМУЛЮВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ	120
Будник Л.А., Литвин З.Б. ВИКОРИСТАННЯ СПЕЦІАЛЬНИХ ЗНАНЬ ПРИ РОЗСЛІДУВАННІ ЗЛОЧИНІВ В ГАЛУЗІ ОПОДАТКУВАННЯ	123
Витюк В.О. НЕОБХІДНІСТЬ КОРЕКЦІЇ СПРИЙНЯТТЯ СУСПІЛЬСТВОМ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	126
Городецька А.Є. ОПТИМІЗАЦІЯ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ ПОДАТКОВОЮ ЗНИЖКОЮ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ	129
Городянська Л.В. ЕТАПИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ	132
Данилюк І.В., Шухманн В.А. ЗНАЧЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ПРОФЕСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ І ЗРОСТАННЯ СКЛАДНОСТІ БІЗНЕСУ	135
Іванов Ю.Б. ПОДАТКОВІ РИЗИКИ ТА МАЛИЙ БІЗНЕС	139
Матвієнко-Біляєва Г.Л. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В СУЧАСНОМУ СЕРЕДОВИЩІ	142
Ментей О.С., Пеняк Ю.С. УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ	145
Мірошник О.Ю., Карапетян Р.У. РОЛЬ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ	148
Мірошник О.Ю., Паншин В.С. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ «БІСКВІТ - ШОКОЛАД»	150
Мірошник О.Ю., Руденко А.О. ОСНОВНІ АСПЕКТИ АУДИТУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	153

Пеняк Ю.С., Шевченко Д.Ю. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ.....	156
Піскунов Р.О. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ В УКРАЇНІ	159
Прокопишин О.С., Протоцька Т.І. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ АУТСОРСИНГ В УКРАЇНІ.....	162
Серіков Д. О., Концева К. К.. ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ПРОЦЕСІВ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ АВІАЦІЙНОЇ ПРОМИСЛОВOSTІ.....	165
Серіков Д. О., Мирошник Є. В. КОМП'ЮТЕРНА ПРОГРАМА «1С БУХГАЛТЕРІЯ»: ОСНОВНІ ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ	168
Слюніна Т. Л., Кизим А. Ю. ОСОБЛИВОСТІ ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ ПІД ЧАС ПАНДЕМІЇ COVID-19.....	171
Ціцька Н.Є., Мирончук З.П. ВІДОБРАЖЕННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ У РЕЄСТРАХ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ.....	174
Шевчук Д.О., Мірошник О.Ю. УПРАВЛІННЯ ТА ОПОДАТКУВАННЯ БІЗНЕСУ В УМОВАХ СУЧАСНОГО СВІТУ	178
Шелудько С.А., Полянцева А.О. ВПРОВАДЖЕННЯ ПЛАНУ ВЕРС В УКРАЇНІ.....	181
Шубіна С.В., Іванова Є.С. УДОСКОНАЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ	184
Шубіна С.В., Їжаченко В.В. НЕОБХІДНІСТЬ ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ЩОДО ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	187

РОЗДІЛ 3. ПРОФЕСІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ У СУЧАСНИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ

Гончаренко Н.Г. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ НА ЗАСАДАХ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ	192
Грінько А.П. МЕТОДОЛОГІЧНА ОСНОВА ФОРМУВАННЯ ЦИФРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ.....	194

Гринько П.Л. ОСОБЛИВОСТІ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ОРГАНІЗАЦІЙ ЯК ОБ'ЄКТУ УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ ЦИФРОВИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ.....	197
Даудова Г.В. БЮДЖЕТНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ	200
Зінченко Ж.В., Рязанова Н.О. СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ	203
Єфименко М.О., Швидка О.Б. КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ В КОНТЕКСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	205
Іващенко М. В. ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ МІЖНАРОДНОГО БІНЕСУ, ЙОГО ЗМІНИ ТА АДАПТАЦІЯ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ.....	208
Ізюмцева Н.В., Савьолова Т.О. МОДИФІКАЦІЯ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ПІДПРИЄМСТВА	210
Кононенко Я. В. ВПЛИВ ЕКОНОМІЧНИХ ЦИКЛІВ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ.....	213
Кухта М. Р., Іжевський П. Г. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗА ЧАС ПАНДЕМІЇ В УКРАЇНІ	216
Морозова Н. Л., Пархоменко Т.Л. РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	219
Новікова Т.В. МЕНЕДЖМЕНТ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА	222
Новікова Т. В., Пукалова К. О. СТАНОВЛЕННЯ СУЧАСНОЇ СИСТЕМИ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ В КРЕДИТНИХ УСТАНОВАХ	225
Пасько М.І. КОМУНІКАТИВНІ КОМПЕТЕНТНОСТІ СУЧАСНОГО ФАХІВЦЯ-МЕНЕДЖЕРА	228
Панкратова О.М. РОЗВИТОК ТЕНДЕНЦІЙ КОРПОРАТИВНИХ ОСВІТНІХ ПРОЦЕСІВ.....	230
Семенченко Т.О. MANAGERIAL TECHNIQUES TO CREATE CONDUCIVE ENVIRONMENT TO BUSINESS ENGLISH LANGUAGE LEARNING.....	233
Топалова С.О. ГРОМАДЯНСЬКА КОМПЕТЕНТНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ ЕЛІТИ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ ДЕРЖАВИ.....	235

Торяник Ж.І., Малафєєв Т.Р. ЛІДЕРСТВО В ЕПОХУ НОВОЇ НОРМАЛЬНОСТІ.....	238
Христофорова О.М., Сегіна К.Д. СТИЛЬ ОРГАНІЗАЦІЇ ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНОЮ КУЛЬТУРОЮ	241
Шевченко В.І., Шевченко Д.Ю. SOCIAL MEDIA MARKETING: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES	244
Шелудько С.А., Нагорний О. Б. СКЛАДОВІ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	247
Шепель О.А., Сафронська І.М. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИМИ ЗМІНАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ	250
 РОЗДІЛ 4. ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ФІНАНСОВО-КРЕДИТНІЙ СФЕРІ ТА БІЗНЕСІ	
Брюховецька Н.Ю. ЗАДІЯННЯ ВНУТРІШНІХ РЕСУРСІВ ТА ІНСТИТУТІВ РОЗВИТКУ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ.....	254
Даніч В.М., Татар М.С. АКТУАЛІЗАЦІЯ ПРОБЛЕМ ЕЛЕКТРОННОЇ ВЗАЄМОДІЇ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ.....	257
Дуна Н.Г., Зотова Л. С., Клецова Ю.Ю. ТРАНСФОРМАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ	260
Жидовська Н. М. НЕОБАНК ЯК НОВИЙ ТРЕНД НА СВІТОВОМУ ФІНАНСОВОМУ РИНКУ	262
Іваненко Л.В. ОБГРУНТУВАННЯ ІНДИКАТОРІВ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ СУБ'ЄКТІВ БІЗНЕСУ	265
Кириченко А. В. ІНШУРТЕХ В ОСОБИСТОМУ СТРАХУВАННІ	267
Макарова Г.В., ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ DATA MINING В HR-АНАЛІТИЦІ ТА ЇХ АКТУАЛЬНІСТЬ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	269
Павлішина Н.М. МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ У БАНКАХ.....	272

Стяглик Н.І. ВПЛИВ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА СТАНОВЛЕННЯ ВІРТУАЛЬНОЇ ВАЛЮТИ.....	274
Файвішенко Д.С., Пахоленко М.А., Тарасова М.А, Файвішенко Є. І. ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ У РЕКЛАМІ В СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖАХ.....	278
Чорна О.А. ПОГЛИБЛЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ШВИДКОГО РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ	281
Шталь Т.В., Бочков Д.Р. ОБҐРУНТУВАННЯ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ МІЖНАРОДНОГО МАРКЕТИНГУ	284
Чайковська М.П., Ніколаєв Д.П. FEATURES OF SMM APPLICATION IN B2B MARKET.....	287

Мережне наукове видання

**СУЧАСНИЙ СТАН,
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ,
ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ТА ОБЛІКОВИХ СИСТЕМ**

**Збірник тез доповідей
I Міжнародної науково-практичної конференції**

(26 травня 2021 року, м. Харків, Україна)

Матеріали подаються в авторській редакції

Формат 60×84/8. Гарнітура Таймс.
Обл.-вид. арк 15,61. Умовн. друк. арк. 12,49.

Системні вимоги:
Процесор Pentium-класа; ОС Windows 7/10;
дисковод CD-ROM; Acrobat Reader 10.
Об'єм даних 37 Мб. Замовлення №199/21.

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна,
м. Харків, 61022, майдан Свободи, 4.

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК No 3367 від 13.01.2009 р.