

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КРИВОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

«ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В ПЕРІОД СТАНОВЛЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ»

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

ВСЕУКРАЇНСЬКОЇ НАУКОВО-
ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ



КРИВИЙ РІГ



10 ЛИСТОПАДА
2022 РОКУ

**КРИВОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЛЬВІВСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ
НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ ПРАВОВИХ НАУК УКРАЇНИ
АКАДЕМІЯ ЕКОНОМІЧНИХ НАУК УКРАЇНИ
АКАДЕМІЯ ГІРНИЧИХ НАУК УКРАЇНИ
ПАТ «АРСЕЛОРМІТТАЛ КРИВИЙ РІГ»**

**«ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ
ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ
ГОСПОДАРЮВАННЯ В ПЕРІОД
СТАНОВЛЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ
ЕКОНОМІКИ»**

Збірник наукових праць

**Всеукраїнської науково-практичної
конференції**

10 листопада 2022 року

**Конференція присвячена 100-річчю Криворізького національного
університету та 20-річчю кафедри фінансів суб'єктів
господарювання та інноваційного розвитку**

Кривий Ріг – 2022

УДК 658.15:330.341.1(063)

Ф59

*Рекомендовано до друку Вченою Радою факультету економіки та управління
бізнесом Криворізького національного університету
(протокол № 4 від 28.11.2022 р.)*

Фінансово-економічні проблеми розвитку суб'єктів господарювання в період становлення інноваційної економіки: збірн. наук. прац. Всеукр. наук.-практ. конф., Частина 1, 10 лист. 2022р., Кривий Ріг : Криворізький національний університет, 2022. 462 с.

Організаційний комітет:

Турило Анатолій Михайлович, д.е.н., професор кафедри фінансів суб'єктів господарювання та інноваційного розвитку Криворізького національного університету.

Корнух Оксана Валентинівна, к.е.н., доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання та інноваційного розвитку Криворізького національного університету.

У збірнику розміщено матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції «Фінансово-економічні проблеми розвитку суб'єктів господарювання в період становлення інноваційної економіки», яка відбулася 10 листопада 2022 року та проходила в online-режимі з використанням платформи MEET.GOOGLE.

У збірнику зібрані доповіді, які присвячені сучасним проблемам у фінансах, економіці, менеджменті а також економічним аспектам інтелектуальної власності та інноваційного розвитку України.

Збірник може бути корисним для науковців, підприємців, викладачів, аспірантів та студентів.

Конференція присвячена 100-річчю Криворізького національного університету та 20-річчю кафедри фінансів суб'єктів господарювання та інноваційного розвитку

Матеріали подано в авторській редакції. За зміст і орфографію матеріалів, додержання норм авторського права, достовірність наведених фактичних даних, посилань на джерела, імен та назв несуть відповідальність автори (співавтори) матеріалів. Організаційний комітет не завжди поділяє думку автора матеріалу.

©Криворізький національний університет, 2022

© Колектив авторів, 2022

Шановні учасники Всеукраїнської науково-практичної конференції!



Щиро дякуємо за участь у Всеукраїнській науково-практичній конференції! Бажаємо Вам творчого натхнення та ефективного використання результатів наукової діяльності, мудрості, витримки та незламності духу!

Особлива подяка учасникам пленарного засідання за актуальні доповіді, активну участь в обговоренні проблемних питань, що створило плідну та незабутню атмосферу конференції:

Перерві Петру Григоровичу - д.е.н., професору, завідувачу кафедри менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин НТУ «ХП»;

Дубровському Сергію Станіславовичу - ректору Дніпровського технологічного університету

Череп Аллі Василівні - д.е.н., професору, декану економічного факультету Запорізького національного університету;

Бутнік-Сіверському Олександрю Борисовичу - головному науковому співробітнику економіко-правового відділу НДІ інтелектуальної власності НАПрН України, доктору економічних наук, професору;

Мних Ользі Богданівні - д.е.н., професору кафедри маркетингу і логістики Інституту економіки і менеджменту Національного університету «Львівська політехніка»;

Вараві Ларисі Миколаївні д.е.н., професору, завідувачу кафедри менеджменту Криворізького національного університету;

Афанасьєву Євгену Вікторовичу, д.е.н., професору кафедри менеджменту Криворізького національного університету.

З повагою, організаційний комітет!

10 листопада 2022 року (260 день російського вторгнення в Україну)

ЗМІСТ

Частина 1. ФІНАНСИ, ЕКОНОМІКА ТА МЕНЕДЖМЕНТ

Alekseyenko Lyudmyla., Tulai Oksana

Ivano-Frankivsk Education and Research Institute of Management of the West Ukrainian National University

THE ROLE OF CIVIL SERVANTS IN THE CONDITIONS OF INTERNATIONALIZATION COMMUNICABILITY OF ECONOMIC PROCESSES..... 22

Агафонов А. О., Волошина-Сідей В. В.

Миколаївський національний аграрний університет

РОЗВИТОК МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ... 26

Афанасьєв Є. В., Афанасьєва М. Г., Демченко П.С.

Криворізький національний університет

ВИКОРИСТАННЯ ПРОДУКЦІЙНИХ ПРАВИЛ ДЛЯ МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ НОРМАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ..... 29

Барадакова С.І.

Криворізький національний університет

РОЗВИТОК КРЕДИТУВАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ І КОМПАНІЙ В БАНКАХ УКРАЇНИ..... 32

Білашова І. В., Вишневська М. К.

ННІ «Інститут промислових та бізнес технологій» (УДУНТ)

ЗАСТОСУВАННЯ АУТСОРСИНГУ ДЛЯ УДОСКОНАЛЕННЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ КОМПАНІЇ..... 34

Буланова М. В.

Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА БАНКУ ЯК ОСНОВА ЙОГО СТІЙКОСТІ..... 39

Варава Л.М., Варава А.А.

Криворізький національний університет

ДОСЛІДЖЕННЯ РИЗИКІВ ЗА ФУНКЦІОНАЛЬНИМИ НАПРЯМАМИ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ГІРНИЧОРУДНИХ ПІДПРИЄМСТВ..... 44

Величко К.Ю., Голікова Є. К.

Харківський гуманітарний університет «Народна українська академія»

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

НАПРЯМКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ..... 49

Вінницька О. А., Лісовська О. О.

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВИХ СИСТЕМ..... 51

Волошина В. В., Сердюкова Є. С. Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського	
ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ.....	55
Волошина-Сідей В. В., Писарєва А. С. Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського	
СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ БАНКІВСЬКИХ РИЗИКІВ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ФІНАНСОВИЙ СТАН БАНКІВ В УМОВАХ ВІЙНИ.....	58
Воробйова В. О., Плиса В. Й. Львівський національний університет імені Івана Франка	
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СТРАХОВОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ.....	62
Врублевський О. Б., Плиса В. Й. Львівський національний університет імені Івана Франка	
МОДЕРНІЗАЦІЯ РИНКУ СТРАХУВАННЯ УКРАЇНИ В УМОВАХ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ (ЦІЛЬОВОГО НАПОВНЕННЯ) СТРАТЕГІЇ ТА ПІДВИЩЕННЯ АБСОРБЦІЙНОЇ СПРОМОЖНОСТІ СУБ'ЄКТІВ СТРАХОВОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	66
Гармаш С. В. Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»	
НОВІТНІ ВИКЛИКИ СУЧАСНОСТІ (ЗНАЧУЩІСТЬ КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ)....	71
Головко В. С. Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця	
ОСНОВНІ НАПРЯМИ ЗМІЦНЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТ.....	74
Григоренко Т. О. Миколаївського національного університету ім. В.О. Сухомлинського	
АНАЛІЗ ПРОБЛЕМ І ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....	79
Грох А. С., Короленко Р. В. Криворізький національний університет	
ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ..	82
Гуріна О. В., Мельник Д. В. Миколаївський національний університет імені В.О.Сухомлинського	
МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	87
Гуріна О. В., Сліпець О. О. Миколаївський національний університет імені В.О.Сухомлинського	
МОДЕЛЮВАННЯ ПОКАЗНИКІВ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	92

Дем'яненко К. О., Корнух О. В. Криворізький національний університет ЗНАЧЕННЯ МАРКЕТИНГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ТА ЙОГО МІСЦЕ У СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ.....	97
Дзямка М. А., Плиса В. Й. Львівський національний університет імені Івана Франка КІБЕРСТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ, ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА Й АДАПТАЦІЯ ДОСВІДУ РОЗВИНУТИХ КРАЇН СВІТУ.....	100
Дикань О. В., Твардієвич Ю. Ю. Український державний університет залізничного транспорту ШЛЯХИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ.....	104
Ємець О. І., Гуцуляк С. І. Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ КОНСАЛТИНГУ ЯК ІНСТРУМЕНТУ РОЗВИТКУ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ.....	109
Журавель В. С., Короленко Р. В. Криворізький національний університет АНАЛІЗ БАНКІВСЬКИХ ОПЕРАЦІЙ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ.....	114
Завербний А. С., Ніценко Д. О. Національний університет «Львівська політехніка» ФРАНЧАЙЗИНГ, ЯК ОДИН ІЗ СУЧАСНИХ СПОСОБІВ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ	117
Задорожна О. В., Волошина-Сідей В. В. Миколаївський національний аграрний університет ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ВІЙНИ.....	123
Зіненко К. А., Кобєлева Т.О. НТУ «ХП» ПРИНЦИПИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	126
Калініченко Л. Л., Крикун О.А. Харківський національний університет ім. В.Н.Каразіна ЕСТЕТИЧНИЙ ПІДХІД ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ БІЗНЕСУ.....	131
Капітула С. В., Захаревич О. Д. Криворізький національний університет ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ТА ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА...	134
Капітула С. В., Куліш О. А. Криворізький національний університет КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ АДАПТАЦІЇ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ДО УМОВ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ.....	136

Капігула С. В., Адамовська В. С., Бакарева А. С. Криворізький національний університет	
ОСНОВНІ АСПЕКТИ ВИБОРУ ПОСТАЧАЛЬНИКІВ ТА УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ...	140
Карпов К. О. Криворізький національний університет	
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	142
Кічурчак М. В. Львівський національний університет імені Івана Франка	
ФОРМУВАННЯ ПАРАДИГМИ КУЛЬТУРНИХ І КРЕАТИВНИХ ІНДУСТРИЙ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ.....	145
Клименко К. В., Савостьяненко М. В. НДФІ ДННУ «Академія фінансового управління»	
СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ З МІЖНАРОДНИМИ ФІНАНСОВИМИ ПАРТНЕРАМИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ.....	149
Клименко К. В., Камінська О. С., Савостьяненко М. В. НДФІ ДННУ «Академія фінансового управління»	
АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ЩОДО РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЄІВ У ФІНАНСУВАННІ РОЗБУДОВИ КРИТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ В УКРАЇНІ.....	154
Кловак В. С., Бобирь О. І. Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара	
КЕЙНСІАНСТВО І ЙОГО ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОЇ НАУКИ.....	159
Кобозєва А. С. Криворізький національний університет	
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ СТАНОМ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ.....	163
Колінко Н. О., Бердей Н. В. Національний університет «Львівська політехніка»	
АНАЛІЗУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ ТА ПОСЛУГАМИ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС.....	166
Колодяжна Т. В. Харківський національний університет будівництва та архітектури	
ЦІНОВА ПОЛІТИКА ЯК ЕЛЕМЕНТ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	171
Комаров А.С. Приазовський державний технічний університет	
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	174

Короленко С. М., Борідченко М. К. Криворізький національний університет СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ПРОБЛЕМНОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ.....	177
Короленко С. М., Гуренко В. А. Криворізький національний університет ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ.....	181
Короленко С. М., Нестеренко В. В. Криворізький національний університет МІСЦЕВІ ФІНАНСИ ТА БЮДЖЕТИ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ.....	183
Косар Д. С., Данік Н.В. Миколаївський національний університет імені В.О.Сухомлинського СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ.....	186
Косенко С. А., Перерва П.Г. НТУ «ХП» ФОРМУВАННЯ БІЗНЕС-ПЛАНУ ДИТЯЧОЇ ШКОЛИ ТАНЦІВ.....	189
Кужелєв М. О. Національний університет «Києво-Могилянська академія» РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ СПЛАТИ ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	195
Кузнецова К. І., Данік Н.В. Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	198
Кулинич А. С., Кондрат І. Ю Національний університет «Львівська Політехніка» ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	202
Куліш І. М. ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М. І. Долишнього НАН України ВПЛИВ ТУРИЗМУ НА СПОСІБ ЖИТТЯ У СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ.....	205
Кухар Х. Р., Дзьобан О. С., Білоус В. О. ПВНЗ «Європейський університет» КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ОРГАНІЗАЦІЙ.....	208
Лепетинська А. Ю. Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	213
Литовченко Є. П., Васильченко О.О. Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця ВПЛИВ ЧИННИКІВ ВНУТРІШНЬОГО І ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА СИСТЕМУ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ БУДІВЕЛЬНОЇ СФЕРИ.....	217

Макарчук І. В., Федулова І. В. Державний торговельно-економічний університет	
ІДЕНТИФІКАЦІЯ ТИПУ РИЗИК-КУЛЬТУРИ КОМПАНІЇ.....	220
Малогон А. С., Данік Н.В. Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського	
ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ В УМИВАХ ЕКОНОМІЧНИХ КРИЗОВИХ ЯВИЩ.....	226
Міщук Є. В., Журавель О. Я. Криворізький національний університет	
ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ СТОСОВНО РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ.....	230
Мухіна А. Р. Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця	
РЕБРЕНДИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГУ НА ПРИКЛАДІ УКРАЇНСЬКИХ БРЕНДІВ.....	232
Нашкерська Г.В. Львівський національний університет імені Івана Франка	
УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ АКТИВАМИ: ОБЛІКОВІ НАСЛІДКИ.....	237
Нестеренко А. Є., Короленко Р. В. Криворізький національний університет	
РИНОК БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ ТА ЙОГО РОЗВИТОК У СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	241
Нестеренко А. Є., Корнух О. В. Криворізький національний університет	
РІВЕНЬ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ.....	243
Нестеренко В. В. Миколаївський національний університет ім. В.О. Сухомлинського	
РЕАЛІЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ.....	247
Нестеренко С. С. Університет «Україна»	
УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ СТАНОМ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА.....	252
Нечипоренко А. В. Київський університет імені Бориса Грінченка	
РОЛЬ БЮДЖЕТУВАННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	256
Нікітін Є. Є., Горська С. М. Криворізький національний університет	
РІВЕНЬ NPL У БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ: ШЛЯХИ ЗАДЛЯ ЗНИЖЕННЯ.....	260

Новак К. С. Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського	
ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ БАНКІВ.....	263
Носирєв О. О. Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»	
ВЕКТОРИ ПОСТВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ.....	267
Огренич Ю. О., Фоменко Д. О. Запорізький національний університет	
ОСОБЛИВОСТІ СПЛАТИ ПОДАТКУ НА НЕРУХОМЕ МАЙНО У ФРАНЦІЇ ТА ВПРОВАДЖЕННЯ ДОСВІДУ В УКРАЇНІ.....	270
Олейникова Л.Г. ННДУ «Академія фінансового управління»	
РОЗБУДОВА ІНСТРУМЕНТІВ ПОДАТКОВОГО КОМПЛІАЄНСУ ФІСКАЛЬНИМИ ОРГАНАМИ КРАЇНИ І ПЛАТНИКАМИ ПОДАТКІВ НА ЗАСАДАХ ТРАНСПАРЕНТНОСТІ І ПІДЗВІТНОСТІ.....	274
Омельчук А. С. Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського	
ФІНАНСОВА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ЯК МЕХАНІЗМ ВИРІВНЮВАННЯ ТА ЛІКВІДАЦІЇ БЮДЖЕТНИХ ДИСБАЛАНСІВ.....	277
Орел А.С. Криворізький національний університет	
ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ.....	280
Осипенко С. О., Святенко С. В. Криворізький національний університет	
СУТНІСТЬ ТА ОЦІНКА ЛІКВІДНОСТІ АТ КБ «ПРИВАТБАНК».....	282
Пашенко О. В., Данік Н.В. Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського	
ОЦІНКА РИЗИКІВ, ПОВ'ЯЗАНИХ ІЗ ШАХРАЙСТВОМ.....	284
Пирог О. В., Томич М. І. Національний університет «Львівська політехніка»	
РЕАЛІЗАЦІЯ ПРОЄКТІВ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА: СВІТОВИЙ ДОСВІД.....	286
Піхоцька М. Р. Львівський національний університет імені Івана Франка	
ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ: НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ В УКРАЇНІ.....	290
Плиса В. Й., Ременяк А. В. Львівський національний університет імені Івана Франка	
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ В СИСТЕМІ ЗАХОДІВ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ	

СТРАХОВИКА.....	295
Плиса М. В., Плиса З. П.	
Львівський національний університет імені Івана Франка	
УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ В УМОВАХ ЗБРОЙНОЇ АГРЕСІЇ РОСІЙСЬКОЇ ФЕДЕРАЦІЇ ПРОТИ УКРАЇНИ	300
Погорелова Т. О.	
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»	
ПРОБЛЕМА НЕРІВНОСТІ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ.....	305
Проць Г. М., Кріль Я. Я.	
Львівський національний університет імені Івана Франка	
РОЗВИТОК МІКРОКРЕДИТУВАННЯ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ.....	308
Ревенко О. В.	
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця	
ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ.....	311
Рижанкова О. І., Короленко Р. В.	
Криворізький національний університет	
АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ.....	316
Романишина В. О., Коляда Т.А.	
Державний податковий університет	
МЕХАНІЗМ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ.....	320
Рудь І. Ю., Момот М. В.	
Миколаївський національний університет імені В.О.Сухомлинського	
ОСОБЛИВОСТІ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ.....	323
Рудь І. Ю., Григоренко Т. О.	
Миколаївський національний університет імені В.О.Сухомлинського	
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....	327
Рудь І. Ю., Лісянська К. В.	
Миколаївський національний університет імені В.О.Сухомлинського	
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ.....	330
Рудь І. Ю., Алексєєва О. С.	
Миколаївський національний університет імені В.О.Сухомлинського	
СТАН РИНКУ ПОСЛУГ ЗІ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ.....	335
Святенко С.В., Вовчанський М. В.	
Криворізький національний університет	
АНАЛІЗ ЛІКВІДНОСТІ АТ КБ «ПРИВАТБАНК» ЗА ЕКОНОМІЧНИМИ НОРМАТИВАМИ НБУ.....	339

Святенко С.В., Кирилюк К.І. Криворізький національний університет ОСОБЛИВОСТІ ЗАСАД ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ НА ПЕРІОД ВОЄННОГО СТАНУ.....	342
Семенова С. В. Криворізький національний університет УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ.....	345
Соломніков І. В., Семенцова О. В. Український державний університет залізничного транспорту АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ТРАНСПОРТНОЮ БЕЗПЕКОЮ НА ЗАЛІЗНИЦЯХ УКРАЇНИ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ШВИДКІСНОГО РУХУ У ВІЙСЬКОВИЙ ТА ПОВОЄННИЙ ЧАС.....	347
Сотніков В. А. НТУ “Дніпровська Політехніка” РОЗВИТОК ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ FIN-TECH ТРАНСФОРМАЦІЇ.....	349
Стешенко О. Д. Український державний університет залізничного транспорту СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ ПІД ЧАС ВІЙНИ.....	353
Тіщенко С. С., Короленко Р. В. Криворізький національний університет ОСНОВИ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ.....	358
Тіщенко С. С., Корнух О. В. Криворізький національний університет ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ЯК СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ.....	362
Товажнянський П. В., Перерва П.Г. НТУ «ХП» ПЕРЕВАГИ КАДРОВОГО АУТСОРСИНГУ.....	368
Турило А. М., Короленко С. М. Криворізький національний університет ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ, ІННОВАЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ І МЕНЕДЖМЕНТ ІННОВАЦІЙ : ОСОБЛИВОСТІ ЗВ’ЯЗКУ І ХАРАКТЕРНІ ОЗНАКИ.....	373
Турило А. М., Короленко Р. В. Криворізький національний університет ФІНАНСОВА ЕФЕКТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ І ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНЮВАННЯ.....	375
Турило А. М., Турило А. А., Короленко С. М. Криворізький національний університет СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТРАКТУВАННЯ І СУТНОСТІ ПОНЯТЬ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ: «СТРУКТУРА ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ	

(ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ)» І «СТРУКТУРА ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ (ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ)».....	377
Турило А. М., Турило А. А., Короленко С. М. Криворізький національний університет	
МАРКЕТИНГ ТА ІННОВАЦІЇ В СИСТЕМІ ЗАГАЛЬНОГО І ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА.....	379
Турило А. М., Ігнатова А. Ю. Криворізький національний університет	
ШЛЯХИ ПОШУКУ ЩОДО ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ І ОЦІНКИ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	382
Удуд І. Р. Львівський національний університет ім. І.Франка м. Львів, Україна	
ЗАГАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ ГОТЕЛЬНОЇ ІНДУСТРІЇ В УМОВАХ ВІЙНИ.....	386
Хоменко І. О., Сорока А. В. Національний університет «Чернігівська політехніка»	
ПОДАТКОВА СИСТЕМА УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙНИ: СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ТА ВИКЛИКИ.....	389
Целіков О. В., Корнух О. В. Криворізький національний університет	
УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	393
Цуркан І. М., Зуєва А. С. Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»	
СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ В УКРАЇНІ.....	398
Цуркан І. М., Зуєва А. С. Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»	
ПОЛОЖЕННЯ СТРАХУВАННЯ ВІД ВОЄННИХ РИЗИКІВ ПІД ЧАС ВОЄННОГО СТАНУ В УКРАЇНІ.....	402
Чвертко Л. А. Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини	
ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ІНКЛЮЗІЇ НА СТРАХОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ.....	405
Шаповал В. С., Перерва П.Г. НТУ «ХП»	
ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА СМАРТФОНІВ.....	410
Шашко В. О., Самойлова Є. М. Донбаська державна машинобудівна академія	
ДО ПИТАННЯ ВПРОВАДЖЕННЯ КОМПЕТЕНТІСНОГО ПІДХОДУ ДО УПРАВЛІННЯ ПРОЄКТАМИ В ОРГАНІЗАЦІЇ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ.....	415

Шашко В. О., Семеній С. М. Донбаська державна машинобудівна академія РОЗВИТОК МЕХАНІЗМІВ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТОМ РЕГІОНУ	417
Шмарова А. О. Донбаська державна машинобудівна академія ВИКОРИСТАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ, ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	419
Шматько Н. М., Кармінська-Бєлоброва М. В. Національний технічний університет “Харківський політехнічний університет” ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ НА УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	424
Шпортько Г. Ю., Аніщенко Л. О., Горбуліна А. В. ННІ «Інститут промислових та бізнес технологій» (УДУНТ) СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ	428
Штефан Н. М., Зуєва А. С. Національний технічний університет «Дніпровська політехніка» СТАН ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ В УКРАЇНІ	431
Штефан Н. М., Сахно Н. О. НТУ «Дніпровська політехніка» ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ FİNTECH В УКРАЇНІ, ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ	435
Штефан Н. М., Лавріщева А. С. НТУ «Дніпровська політехніка» ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ	439
Штик Ю.В. Національний авіаційний університет ЕКОЛОГІЧНЕ ОПОДАТКУВАННЯ: ДОСВІД ПРОВІДНИХ КРАЇН СВІТУ, ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ ДЛЯ УКРАЇНИ	442
Юр’єва І. А. Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	447
Яковенко А. В. Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського НАПРЯМИ ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ	451

Яловенко А. А.

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

**ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ
УКРАЇНИ.....** 454

Ярошенко О. В.

Криворізький національний університет

**ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ І ПАСИВАМИ
КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ.....** 459

Частина 2. ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ТА ЕКОНОМІКА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Cherap A.V., Andriukaitienė R.M., Voronkova V. G.

Zaporizhzhia National University, Lithuanian Sports University

**MOTIVATIONS FOR THE SPIRITUAL GROWTH OF YOUTH IN ORDER TO
INCREASE THE LEVEL OF DEVELOPMENT OF THE STATE.....** 484

Андрощук Г.О.

НДІ інтелектуальної власності НАПрН України

**АНАЛІЗ ЦИФРОВОГО ПІРАТСТВА: СТАН, ТЕНДЕНЦІЇ, МЕХАНІЗМИ
ПРОТИДІЇ.....** 487

Беженар І. М.

ННЦ «Інститут аграрної економіки»

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ..... 493

Богашко О. Л.

Навчально-науковий інститут економіки та бізнес-освіти, Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

ІНДИКАТОРИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЕКОНОМІЦІ..... 496

Будякова О. Ю.

Київський національний університет технологій та дизайну

**БІОЕКОНОМІКА: ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ В ПЕРІОД СТАНОВЛЕННЯ
ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ.....** 501

Бутнік-Сіверський О.Б.

Науково-дослідний інститут інтелектуальної власності Національної академії правових наук України (НАПрНУ України),

Інститут після дипломної світи Національного університету харчових технологій (ІПДО НУХТ)

**ВЕКТОР РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНОЇ
РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ.....** 505

Бушуєв К. М., Савчук Л. М., Фонарьова Т. А. Інститут промислових та бізнестехнологій Українського державного університету науки і технологій	
ДО ПИТАННЯ ОЦІНКИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В КОНТЕКСТІ ПРИЙНЯТТЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РІШЕНЬ.....	511
Гавриленко А. О., Кононенко Я. В. Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна	
ПРАВОВИЙ ТА СОЦІАЛЬНИЙ СТАТУС ДЕРЖАВНОГО СЛУЖБОВЦЯ В УКРАЇНІ.....	516
Громова О. В. Український державний університет залізничного транспорту	
АКТУАЛЬНІ ЗАСОБИ ЗАХИСТУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ.....	518
Грох А.С., Корнух О.В. Криворізький національний університет	
ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА БЕЗПЕКА ЯК СКЛАДОВА НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ.....	523
Гущин Б. М. Криворізький національний університет	
ВПЛИВ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА БАНКІНГ.....	527
Гущин Б. М., Корнух О.В. Криворізький національний університет	
ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА В ДІЯЛЬНОСТІ НАЙБІЛЬШИХ РЕГІОНАЛЬНИХ БАНКІВ.....	529
Давидова О. Ю. Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця	
ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	534
Давидова О. Ю., Сисоєва С.І. Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця	
ЦІНОУТВОРЕННЯ В ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ	537
Єременко Г. І., Тітов Д.А., Жуков С.О. Криворізький національний університет	
ВИКОРИСТАННЯ ГІРНИЧИХ ТЕХНОЛОГІЙ У КАР'ЄРАХ, РОЗТАШОВАНИХ В МІСТАХ.....	541
Завербний А.С., Вуєк Х. І., Завербний С.А. Національний університет «Львівська політехніка»	
ОСОБЛИВОСТІ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗА ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ УМОВ.....	546
Кірічок О. Г., Маліченко В. І. Відокремлений структурний підрозділ «Рівненський автотранспортний фаховий коледж Національного університету водного господарства та природокористування»	

СПОСОБИ ЗАХИСТУ ПРАВА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ НА АВТОМОБІЛЬНОМУ ТРАНСПОРТІ.....	548
Кляп А. А., Кононенко Я. В.	
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна	
ЕЛЕКТРОННЕ ВРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА ЕЛЕКТРОННІ ПОСЛУГИ У ПУБЛІЧНОМУ УПРАВЛІННІ.....	553
Кобозєва А. С.	
Криворізький національний університет	
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПРАВА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ.....	558
Коваленко О.В.	
Дніпровський державний технічний університет	
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ СТВОРЕННЯ І ФУНКЦІОНУВАННЯ ТЕХНОПАРКІВ.....	561
Ковальов А. Ю.	
Український державний університет залізничного транспорту м. Харків, Україна	
ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ ТРАНСПОРТНИХ СИСТЕМ В КРАЇНАХ СВІТУ.....	564
Кононенко Я. В.	
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна	
ЦИФРОВІ ІНСТРУМЕНТИ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ БІЗНЕС- ОРГАНІЗАЦІЙ.....	570
Корягіна В.А.	
Державний торговельно-економічний університет	
ШЛЯХИ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ПІСЛЯВОЄННІЙ УКРАЇНІ.....	573
Косенко А. В., Перерва П.Г.	
НТУ «ХП»	
ФОРМУВАННЯ ПОЛІТИКИ ЩОДО ПЕРЕДАЧІ РИЗИКІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ.....	578
Крупка М. І., Руцишин М. О.	
Львівський національний університет імені Івана Франка	
РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ВІЙНИ.....	582
Куліш І. М.	
ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М. І. Долішнього НАН України	
НЕТИПОВІ ВИДИ ТУРИСТИЧНИХ АТРАКЦІЙ	586
Лега О. В., Яловега Л. В., Прийдак Т. Б.	
Полтавський державний аграрний університет	
ІННОВАЦІЙНІ НАПРЯМКИ ЕКОЛОГІЧНОГО ВІДНОВЛЕННЯ У ПІСЛЯВОЄННИЙ ПЕРІОД.....	589

Мартинюк О. В. Криворізький Національний Університет	
ВПЛИВ ІНОВАЦІЙ НА РОЗВИТОК УКРАЇНИ.....	593
Маслак М. В., Перерва П.Г. НТУ «ХП»	
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ ЯК СКЛАДОВА ТЕОРІЇ ПРАВА ВЛАСНОСТІ.....	596
Матросова В. О., Верютіна В.Ю., Перерва П.Г. НТУ «ХП»	
УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ.....	601
Мацука В. М. Маріупольський державний університет, м. Київ	
СТРАТЕГІЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ.....	605
Немченко Т.А., Коваленко Є. В., Коваленко В. Є. Центрально-український національний технічний університет	
ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ В КРИЗОВИЙ ПЕРІОД.....	610
Нікітін Є. Є., Корнух О.В. Криворізький Національний Університет	
ВПЛИВ РІВНЯ ІННОВАЦІЙНОСТІ КОМПАНІЇ НА ЇЇ РИНКОВУ КАПІТАЛІЗАЦІЮ НА ПРИКЛАДІ КОМПАНІЇ «SNAP».....	613
Осипенко С. О., Корнух О. В. Криворізький національний університет	
ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК МІЖ РИНКОВОЮ ВАРТІСТЮ КОМПАНІЙ ТА КІЛЬКІСТЮ ЗАРЕЄСТРОВАНИХ НИМИ ПАТЕНТАМИ.....	615
Пащенко О. А., Коровяка Є. А., Хоменко В. Л., Калюжна Т. М. Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»	
ВИКОРИСТАННЯ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ У СФЕРІ ОСВІТИ.....	619
Перерва П.Г., Кобєлєва А. В. НТУ «ХП»	
НЕДОЛІКИ НА РИНКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ.....	623
Петлін І.В. Львівський національний університет імені Івана Франка	
РОЛЬ КРАУД-ТЕХНОЛОГІЙ У ПІДБОРІ ПЕРСОНАЛУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	631
Петренко В. О., Фонарьова Т.А., Щербина М. В. Український державний університет науки і технологій	
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА.....	634
Писарчук О. В., Калашник А. С. Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, м. Харків, Україна	
ОБЛІКОВО-ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ	

ДІЯЛЬНОСТІ.....	638
Пихтіна А. М. Криворізький національний університет	
ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ЗАСІБ ПОДОЛАННЯ КРИЗОВИХ ЯВИЩ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	643
Попова Л. М., Хромов А. В., Кіреєва В. О. Харківський національний університет будівництва та архітектури, Державна архівна служба України	
ОЦІНКА ІНДИКАТОРІВ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ ВІДПОВІДНО ДО ЄВРОПЕЙСЬКИХ СТАНДАРТІВ.....	646
Поросла П. В., Корнух О. В. Криворізький національний університет	
РОЗВИТОК ТЕХНОЛОГІЧНИХ ПАРКІВ В УКРАЇН.....	650
Руссу В. Ю. Криворізький національний університет	
ІННОВАЦІЇ ТА ІННОВАЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК УМОВИ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ.....	654
Сабара О. І. Львівський національний університет імені Івана Франка	
ДЕРЖАВА ЯК СУБ'ЄКТ ФОРМУВАННЯ ЕКОСИСТЕМИ СТАРТАПІВ УКРАЇНИ.....	657
Сбехат Ф. Н. Державний торговельно-економічний університет	
ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	662
Ступницький В. В., Срібна Є. В., Ступницька Н. І. Національний університет водного господарства та природокористування, Дубенська філія вищого навчального закладу «Відкритий університет розвитку людини «Україна», Рівненський інститут Університету "Україна"	
СПЕЦИФІКА ПРОЯВУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ У ВЕКТОРІ ІНФОРМАЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА	666
Терещенко В. В., Терещенко В. В. Обласний коледж «Кременчуцька гуманітарно-технологічна академія імені А.С.Макаренка» Полтавської обласної ради	
ПЕРСПЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ЗАСОБІВ ІНФОРМАЦІЙНОГО ПОШУКУ У ПРОЦЕСІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЗАКЛАДІВ ОСВІТИ.....	670
Терещенко В. В., Терещенко В. Л. Кременчук, Україна	
ПЕРСПЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ЯК ЗАСОБУ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	674

Ткачов М. М., Дьякова Н.М., Перерва П.Г. НТУ «ХП»	
ДО ПИТАННЯ ПРАВА ТРУДОВИХ ВЗАЄМВІДНОСИН ПРИ СТВОРЕННІ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ.....	679
Токмакова І. В., Стратієнко Т. І. Український державний університет залізничного транспорту	
ЦИФРОВІ ТЕХНОЛОГІЇ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ.....	684
Целінська А. А., Перерва П.Г. НТУ «ХП»	
ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ТРАНСФЕРУ УНІВЕРСИТЕТСЬКИХ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ ТЕХНОЛОГІЙ.....	688
Череп О.Г., Лепьохін О.В. Запорізький національний університет (Запоріжжя, Україна)	
ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ЗАСАДАХ СИНЕРГЕТИЧНОГО ЕФЕКТУ.....	693
Чернов І. С., Кононенко Я. В. Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна	
СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ МОЛОДІЖНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ.....	697
Шмарасв Д. В., Сердобінцева В. О., Кононенко Я. В. Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна	
УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОЦІНЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ В ОРГАНІЗАЦІЇ.....	700
Шульпін І. Л. Науково-дослідний інститут інтелектуальної власності Національної академії правових наук України (НДІ ІВ НАпрНУ)	
ВИПАДКИ ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ ТА ОЦІНОЧНИХ ПРОЦЕДУР В РАМКАХ ОЦІНОЧНИХ ПІДХОДІВ ПРИ НЕПРАВОМІРНОМУ ВИКОРИСТАННІ ТОРГОВЕЛЬНОЇ МАРКИ.....	702
Юр'єва І. А. Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»	
МЕТОДИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЕКТУ.....	707

ЧАСТИНА 1. ФІНАНСИ, ЕКОНОМІКА ТА МЕНЕДЖМЕНТ

ALEKSEYENKO LYUDMYLA

Dr. of Econ., Professor,
Head of the Department of Management and Administration,
Ivano-Frankivsk Research and Development Institute of Management
of the West Ukrainian National University
Ivano-Frankivsk, Ukraine

TULAI OKSANA

Dr. of Econ., Professor,
Head of the Department of International Relations and Diplomacy,
West Ukrainian National University
Ternopil, Ukraine

THE ROLE OF CIVIL SERVANTS IN THE CONDITIONS OF INTERNATIONALIZATION COMMUNICABILITY OF ECONOMIC PROCESSES

Education is a process in which both people and the state and society, in general, are interested. S. Scarlet admits that the educational process can only be considered perfect if it ensures not only the successful satisfaction of today's social demands but also determines general approaches to solving future problems [1, pp. 5].

High educational potential is the most valuable asset of the country. During the hostilities, the actual number of civil servants was 166,752 (of which 136,000 worked full-time, 12,000 – remotely); since February 24, 5,691 people left abroad, and 16,696 people were released during the period of martial law. Accordingly, the number of vacant positions is 34,265 [2].

After all, state protectionism and budget financing play a decisive role in this area. Some economists (Alyushina N., Voronko L.) consider public administration as the organizing and regulating influence of the state on the social life of people to organize and transform it [3; 4]. V. Zinchenko, N. Bazelyuk, M. Boychenko, L. Gorbunova, S. Kurbatov, Y. Melkov, O. Shipko (2020) recognize the importance of sustainable development of society in the context of the internationalization of higher education and science, global progress of humanity and transformations of the process of institutionalization of the world political, economic, social system, which

requires a holistic and multi-level sphere of the interaction of economies, societies, states, social institutions, cultures, peoples, nations, worldviews [5, pp. 5]. The system of education of civil servants in the conditions of a full-scale military invasion and changes in the national labor market requires the definition of an algorithm of requirements for the creation of an effective system of motivation of civil servants; outline the main factors of the internal and external environment that influence the motivational process of obtaining an educational qualification; determine the ratio of effective systems of motivation and material stimulation of civil servants.

Educational innovations became especially relevant with the beginning of a large-scale war when it became vital to make quick, non-standard, essentially innovative decisions, in particular, in the conditions of increased migration processes and a decrease in those willing to receive educational services. At the beginning of the military aggression, migration in Ukraine was circular [6, pp. 133–135]. Citizens went to work, returned, and after some time left again. According to various estimates, up to 4 million Ukrainians were labor migrants; at the same time, about 2.5 million Ukrainians were abroad [7]. In 2022, according to the United Nations, there will be more than 5.5 million Ukrainian refugees abroad. Their return depends on how long the war will last. If finished in 12 months, most will return; a maximum of 600,000 will remain abroad [8]. If active hostilities continue until the end of 2022 or longer and spread territorially, the number of people willing to leave the country will increase.

The main tasks of personnel management services in state institutions are implementation of state policy on personnel management in the state body; ensuring the organizational development of the state body; selection of personnel of the state body; forecasting staff development, encouraging employees to enter the service career; implementation of analytical and organizational work on personnel management.

In the typical position [9] certain functions have been fixed, according to the tasks assigned to the personnel management service, namely: organization of work on the development of the structure of the state body; development of projects of

normative legal acts; proposing the head of the civil service on improving work with personnel and personnel management; control over the development of job instructions for civil servants of the state body. Special attention should be paid to planning the professional training of civil servants of the state body; ensuring the preparation of materials regarding the appointment to positions and dismissal of the personnel of the state body. The memorandum certifies intentions regarding cooperation in the field of professional training, providing methodical, consulting, and informational support to civil servants, heads of local state administrations, their first deputies and deputies, officials of local self-government, and deputies of local councils [10].

When training students of higher education for the personnel management service of state bodies, certain roles must be taken into account for the effective performance of tasks, namely: 1) analytical, which includes strategic personnel management, determination of the strategic goals of the state body and their coordination with the HR strategy [11, pp. 56-63]; 2) communication, which involves representing the interests of the personnel in the state body, encouraging and motivating its employees; 3) catalytic, which sees in itself the constant, continuous implementation of changes and renewal of the structure of the state body.

REFERENCES

1. Освіта України в умовах воєнного стану. Інноваційна та проєктна діяльність: Науково-методичний збірник/ за загальною ред. С. М. Шкарлета. Київ-Чернівці: “Букрек”. 2022. 140 с.

2. НАДС узагальнено результати здійснення протягом I-III кварталів 2022 року заходів контролю за дотриманням умов реалізації громадянами права на державну службу. 21 жовтня 2022 року. URL: <https://nads.gov.ua/news/do-uvahy-kerivnykiv-derzhavnoi-sluzhby-ta-sluzhb-upravlinnia-personalom-nads-uzahalneno-rezultaty-zdiisnennia-protiahom-i-iii-kvartaliv-2022-roku-zakhodiv-kontroliu-za-dotrymanniam-umov-realizatsii-hromadianamy-prava-na-derzhavnu-sluzhbu> (дата звернення: 25.10.2022).

3. Алюшина Н. Управління персоналом на державній службі: новий статус кадровика, кейси, методика проведення співбесіди. Електронний журнал. Держслужбовець. 2016. № 7. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/ds/2016/july/issue-7/article-19498.html> (дата звернення: 25.10.2022).

4. Воронько Л.О. Успішна кар'єра державного службовця: сутність, умови та фактори побудови. URL: <http://academy.gov.ua/ej/ej17/PDF/23.pdf> (дата звернення: 25.10.2022).

5. Стратегії вищої освіти в умовах інтернаціоналізації для стійкого розвитку суспільства: Монографія / В. Зінченко, Н. Базелюк, М. Бойченко, Л. Горбунова, С. Курбатов, Ю. Мелков, О. Шипко ; за ред. В. Зінченка. Київ : Інститут вищої освіти НАПН України, 2020. 199 с.

6. Alekseyenko L., Kosovych O., Alekseyenko M. Dialectics of development of ecological component of social responsibility of management in the conditions of fragmentation of labor markets. Соціальні, економіко-правові та фінансові виклики в умовах глобальних трансформацій: збірник матеріалів II Міжнар. наук.-практ. конф. (Тернопіль–Братислава, 30 трав. 2022 р.). Тернопіль: ЗУНУ, 2022, 198 с. С. 133–135.

7. Міграція в Україні: наскільки проблема масштабна? URL: <https://www.youtube.com/watch?v=Z1A7WwC2Lts> (дата звернення: 25.10.2022).

8. Лібанова Елла. До 90% українців планують повернутися, але плани можуть змінюватися. URL: <https://minfin.com.ua/ua/2022/05/06/84908432/> (дата звернення: 25.10.2022).

9. Про затвердження Типового положення про службу управління персоналом державного органу: Наказ Національного агентства України з питань державної служби 03.03.2016 № 47. Дата оновлення № 40-22 від 01.06.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0438-16#Text> (дата звернення: 25.10.2022).

10. Між Національним агентством України з питань державної служби та Національним інститутом стратегічних досліджень підписано Меморандум про співпрацю. 19 жовтня 2022 року. URL: <https://nads.gov.ua/news/mizh->

natsionalnym-ahentstvom-ukrainy-z-pytan-derzhavnoi-sluzhby-ta-natsionalnym-institutom-stratehichnykh-doslidzhen-pidpysano-memorandum-pro-spivpratsiu (дата звернення: 25.10.2022).

11. Гончарук Н.Т. Управління керівним персоналом у сфері державної служби України: теорія та практика: монографія/ Н.Т. Гончарук. Д.: ДРІДУ НАДУ, 2012. С. 56-63.

АГАФОНОВ А.О.,
здобувач освіти
Науковий керівник:
ВОЛОШИНА-СІДЕЙ В.В.
к.е.н, старший викладач кафедри
менеджменту та маркетингу,
Миколаївський національний аграрний університет
м. Миколаїв, Україна

РОЗВИТОК МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Мале підприємництво залишається одним із найбільш впливових секторів економіки і водночас дає право вирішувати серйозні проблеми соціально-економічного та політичного напрямку. Досліджуючи економічну складову України в умовах євроінтеграції, можна сказати, що мале підприємництво є найбільш дієвим інструментом зростання обсягів національного виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг першої необхідності, вирішення першочергових проблем зайнятості та належного рівня життя і розвитку суспільства.

З 01.01.2018 застосовується нова класифікація підприємств з поділом на мікро-, малі, середні та великі, визначена ст. 2 Закону про бухоблік. Розглянемо критерії мікро- та малих підприємств відповідно до теми (критерії оцінки за рік, що передує звітному):

- Мікропідприємства – балансова вартість активів до 350 тис. євро, чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) до 700 тис. євро, середня кількість працівників до 10 осіб.

- Малі – балансова вартість активність до 4 млн. євро, чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) до 8 млн. євро, середня кількість працівників до 50 осіб. [3]

Державна підтримка малого бізнесу в Україні здійснюється на підставі Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні». В Законі чітко зазначено, що з метою створення сприятливих економічних та організаційних умов для розвитку підприємництва, держава повинна надати належну підтримку. [4]

Протягом років головним пріоритетом України була повномасштабна інтеграції з Європейським Союзом. Наша країна підписала асоціацію з ЄС в 2014 році, тому тривалий період співробітництва України та ЄС вже посприяв формуванню комплексних інструментів. Саме їх використання стає підґрунтям економічного зростання і розвитку України на рівні не тільки держави, а й на рівні трансформації всіх її суспільних сфер. Економічні передумови євроінтеграції:

- згідно з контрактами в рамках державних закупівель для країн ЄС: зростання обсягу поставок товарів і послуг українськими підприємствами;

- в результаті безмитного доступу для українських сільськогосподарських товарів у рамках тарифних квот: зростання обсягів традиційного експорту сільськогосподарських товарів в ЄС.

- підвищення рівня конкуренції у сфері закупівель, перерозподіл державних ресурсів на користь більш ефективних компаній, особливо малих та середніх. [5]

Україна, визначивши для себе євроінтеграційний напрямок, активізує процеси, що дозволяють здійснювати пошук ефективних шляхів стимулювання та підтримки розвитку малого бізнесу на основі вивчення та запровадження досвіду європейських країн. Зокрема, за підтримки ЄС можуть відбуватися:

- розробка і впровадження бюджетних програм фінансування інноваційного процесу – від наукової розробки до виготовлення дослідних зразків на технологічних напрямках;

- надання державних грантів для малих підприємств на освоєння інноваційної продукції (товарів або послуг) на пріоритетних технологічних напрямках, залучення до фінансування таких грантів коштів міжнародних програм (прикладом слугує міжнародна програма Horizon 2021-2027);

- формування ряду довгострокових кредитних програм по фінансуванню інноваційних проектів малого бізнесу, які будуть здійснюватися державними банками;

- створення спеціалізованого банку венчурного кредитування за участю державного капіталу з розгалуженою регіональною мережею;

- надання правової та методичної підтримки капіталізації інтелектуальної власності, створеної науково-технічними колективами і суб'єктами підприємництва тощо. [1]

Цього слід досягати за рахунок: забезпечення стабільної податкової системи: повинні бути припинені постійні експерименти з Податковим кодексом і встановлена проста, прозора, зрозуміла система; формування довірчих відносин серед бізнес-гравців як з вітчизняними так і з європейськими; об'єднання зусиль для впровадження якісних змін: необхідно створити єдину платформу для обміну досвідом та спілкування між урядом, бізнесом і громадськими бізнес об'єднаннями; поширення інформації про наявні бізнес-можливості (різні гранти і підтримка з боку громадських і міжнародних організацій); формування бізнес-культури: ділові відносини вимагають рівної відповідальності всіх учасників процесу – як держави, так і підприємців. [2]

Отже, використання переваг підприємств малого бізнесу може дати досить позитивний ефект безпосередньо вже в умовах нинішнього етапу економічної реформи. Ці підприємства рухливіші, гнучкіші, вони швидко реагують на зміни, що відбуваються на ринку. Саме невеликі підприємства виявляються найбільш мобільними до впровадження прогресивних методів господарювання. Вони можуть швидко і без негативних наслідків змінити свої виробничі програми, освоїти виробництво високорентабельних товарів, що користуються попитом, а також відмовитись від випуску нерентабельної продукції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Воронич К.М. Міжнародний досвід організації малого бізнесу та можливість його впровадження в Україні. Науковий вісник НЛТУ України. Вип. 21.10. 2011. С.184–189.
2. Гобир І.Б. Державна підтримка розвитку малого підприємництва в Україні в кризових умовах. Агросвіт. 2015. № 10. С. 65–69.
3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України № 996-XIV від 22.03.1999 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>
4. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні: Закон України від 22.03.2012 р. // Відомості Верховної Ради України. 2013. № 3. Ст. 23.
5. Угода про асоціацію України з ЄС. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/984_011.

АФАНАСЬЄ С.В.

професор, доктор економічних наук,
професор кафедри менеджменту і адміністрування
Криворізький національний університет

АФАНАСЬЄВА М.Г.

кандидат економічних наук, старший викладач кафедри
вищої математики та фізики
Криворізький національний університет

ДЕМЧЕНКО П.С.

аспірант кафедри менеджменту і адміністрування
Криворізький національний університет

ВИКОРИСТАННЯ ПРОДУКЦІЙНИХ ПРАВИЛ ДЛЯ

МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ НОРМАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВО- ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

У типових методиках розрахунку інтегрованого показника ефективності функціонування суб'єкта господарювання використовуються функціональні залежності, де виокремлюють певну сукупність ключових складових, представлених частинними фінансово-економічними показниками [1, с. 23-24;

2, с. 140-144]. При цьому, визначають вплив частинних показників («позитивного» та «негативного» впливу) на результативне кількісне значення інтегрованого показника.

Детальніше розглянемо окремі характерні аспекти процесу моделювання частинних показників, що характеризуються, як «позитивним» так і «негативним» впливами на складові комплексного інтегрованого показника ефективності суб'єкта господарювання. Значення окремих функціональних складових, за звичай, розраховуються на підґрунті співвідношень значень фактичних та нормативних (бажаних) частинних показників. Тобто, індикаторами якості рівня ефективності функціонування суб'єкта господарювання можуть бути значення частинних показників у відносних одиницях, які отримуються шляхом їх нормалізації на основі нормативних і фактичних значень. При цьому, кількісні значення нормалізованих частинних показників «позитивного» впливу розраховуються як відношення фактичного значення показника до нормативного (далі – бажаного) значення показника, а кількісні значення нормалізованих частинних показників «негативного» впливу розраховуються як відношення бажаного значення показника до фактично отриманого його значення. Після розрахунків значень всіх можливих частинних показників обчислюється значення комплексного інтегрованого показника ефективності функціонування суб'єкта господарювання.

Разом з тим, слід враховувати, що функціональні залежності для показників значення яких мають «позитивний» вплив на інтегровану оцінку ефективності функціонування суб'єкта господарювання є лінійними (фактичні значення частинних показників діляться на бажані), а функціональні залежності для показників значення яких мають «негативний» вплив є нелінійними (бажані значення частинних показників діляться на фактичні) [3]. Зокрема, відхилення значень фактичних частинних показників «негативного» впливу на узагальнену інтегровану оцінку в сторону зменшення від бажаного значення призводять до суттєвого прискореного нелінійного якісного зростання відносної кількісної оцінки цих показників. Відхилення значень фактичних частинних показників

«негативного» впливу в сторону зростання від бажаного значення призводять до уповільненого нелінійного якісного зменшення відносної кількісної оцінки цих показників. Відносні кількісні оцінки фактичних частинних показників, що мають «позитивний» вплив на узагальнену інтегровану оцінку, при збільшенні (зменшенні) їх відносно бажаного значення відрізняються відносних кількісних оцінок фактичних частинних показників «негативного» впливу на інтегровану оцінку при їх зростанні (зменшенні) відносно таких же відхилень у відсотках для цих показників.

Таким чином, у якості економіко-математичної моделі оцінки рівня комплексного інтегрованого показника ефективності функціонування суб'єкта господарювання доцільно взяти за основу багатофакторну функціональну функцію та вдосконалити її шляхом збалансування розрахункових можливих відхилень відносних оцінок фактичних частинних показників «негативного» впливу, які характеризуються нелінійними функціями прискореного зростання чи уповільненого спадання, з відхиленнями відносних оцінок фактичних частинних показників «позитивного» впливу, що характеризуються функціональними лінійними залежностями.

Отже, виникає потреба у збалансуванні (коригуванні) розрахункових відхилень відносних нормалізованих значень фактичних частинних показників «негативного» впливу від нормалізованих нормативних (бажаних) значень відносно показників «позитивного» впливу. Таку задачу можна вирішити побудувавши правила-продукції «Нормалізації фінансово-економічних показників суб'єкта господарювання» з використанням логарифмічної функції для нівелювання нелінійних залежностей при обчисленні значень частинних показників «негативного» впливу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Yevhen Afanasiev, Serhiy Kapitula, Ihor Afanasiev, Mariia Afanasieva, Pavlo Demchenko. Selected aspects of modeling the process of evaluating business strategies for sustainable economic development of iron ore enterprises. *International Journal of Innovative Technologies in Economy*. 2020. 2(29). С. 18-26.

2. Yevhen Afanasiev, Nadjib Fertas. Diagnostics of competitiveness of the resource potential of the enterprise in the context of innovative needs taking into account the dynamics of intensity of markets for sale of commodity products. Економічний аналіз: зб. аук. праць. 2022. Том 32. № 1. С. 136-146.

3. Афанасьєва М.Г. Формування науково-методичного забезпечення та інструментарію оцінки рівня фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання в системі державного регулювання економіки. Ефективна економіка. 2014. № 5.

БАРАДАКОВА С.І.

Аспірант 1 курсу групи МН-22-1
Криворізький національний університет
м. Кривий Ріг, Україна

РОЗВИТОК КРЕДИТУВАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ І КОМПАНІЙ В БАНКАХ УКРАЇНИ

Сучасне управління діяльністю комерційних банків України відбувається в період діджиталізації та її процес ускладнюється під час агресії зі сторони країни окупанта і ведення активних бойових дій. На тлі економічної кризи банківська діяльність вимагає заміну механізмів стратегічного управління відповідною системою, удосконалення підходів щодо підтримки суб'єктів господарювання у напрямі кредитування, зміни методів управління та підвищення рівня готовності працівників до трансформації і перетворень. Підвищення ефективності процесів кредитування промислових підприємств і компаній в межах цілісної системи управління комерційними банками потребує подальшого розвитку процесів взаємодії банківських підрозділів.

Важливе значення у підтримці ділової активності та забезпечення безпеки економіки країни як необхідної умови фінансової стабільності має державна програма «Доступні кредити 5-7-9%». Під час війни дана програма також стала основним рушієм підтримки бізнесу шляхом надання кредитних коштів. Запропонована державна програма пільгового кредитування для розвитку малого та середнього бізнесу вимагає спрощення умов для позичальника.

На сьогодні банківська діяльність потребує впровадження інноваційних заходів для вирішення існуючих проблем. Комерційні банки мають проблему цифрового документообігу з промисловими підприємствами та компаніями через мобільний додаток. Також не всі банки працюють з електронно-цифровим підписом, що створює ряд певних складностей в процесі кредитування суб'єктів господарювання.

Невдосконала нормативна та законодавча база гальмує розвиток механізмів в процесі кредитування.

Недовершене бюро перевірки кредитних історій підприємств і гарантів, прийняття рішень на основі скорингової системи створює наслідки значного фінансового навантаження та ризик неповернення боргових зобов'язань.

В цілому, в період економічної кризи комерційні банки не прагнуть до інноваційних впроваджень. Шляхами вирішення сучасних проблем кредитування промислових підприємств та компаній є:

- вдосконалення процесу оцінки кредитоспроможності суб'єктів господарювання;

- реформування нормативної та законодавчої бази;

- розробка застосунків для документообігу між банком і компанією;

- впровадження застосування електронно-цифрового підпису;

- вдосконалення бюро кредитних історій для підприємств і компаній;

- втілення змін в механізм щодо прийняття рішень з надання кредиту;

- спрощення умов кредитування за державними програмами.

Поточна робота та подальший розвиток кредитування промислових підприємств і компаній в банках України сприяють забезпеченню фінансової стабільності країни.

Члени Ради з фінансової стабільності підтримали наміри Міністерства фінансів актуалізувати разом із Фондом розвитку підприємництва плани розвитку державних програм сприяння кредитуванню, для подальшої підтримки українського бізнесу та належного виконання зобов'язань перед банками з компенсації процентної ставки [1].

Проект USAID «Трансформація фінансового сектору» підтримує реформування фінансового сектору в Україні та надає технічну допомогу за такими напрямками: споживче кредитування; реформування законодавчої та нормативної бази; розширення доступу до фінансів у небанківському фінансовому секторі; розширення застосування електронних фінансів; а також сприяння залученню населення до фінансових ринків та захисту прав споживачів фінансових послуг [2].

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Національний Банк України. Розвиток державної програми «Доступні кредити 5-7-9%» URL:<https://bank.gov.ua/ua/news/all/rozvitok--derjavnoyi-programi-dostupni-krediti-5-7-9--u-fokusi-uvagi-zasidannya-radi-z-finansovoyi-stabilnosti> (дата звернення: 03.06.2022).

2. НАБУ. Дослідження ринку кредитування в Україні: Підбито підсумки. URL:<https://nabu.ua/ua/doslidzhennya-rinku-kredituvannya-v-ukrayini.html> (дата звернення: 14.12.2020).

БІЛАШОВА І.В.

студентка магістратури кафедри менеджменту

ВИШНЕВСЬКА М.К.

кандидат технічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту

КРАМАРЕНКО А.В.

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту

ННІ «Інститут промислових та бізнес технологій» (УДУНТ)

м. Дніпро, Україна

ЗАСТОСУВАННЯ АУТСОРСИНГУ ДЛЯ УДОСКОНАЛЕННЯ

ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ КОМПАНІЙ

Сучасне бізнес-середовище в більшості галузей економіки вимагає від гравців високої конкурентоспроможності, а отже здатності до своєчасного застосування дієвих інструментів менеджменту та технологій в області управління.

Серед еталонів ефективного процесного управління важливе місце займає оптимізація забезпечувальних бізнес-процесів, які здійснюються з метою

вчасного постачання матеріальних, фінансових, інформаційних ресурсів на вході основних процесів та вчасної доставки новоствореної цінності продукту чи послуги до кінцевого споживача [1]. Транспортно-логістичні функції у більшості компаній є саме забезпечувальними або другорядними по відношенню до основної діяльності. Тож застосування аутсорсингу для удосконалення саме цих бізнес-процесів може виступати як один з дієвих інструментів для підвищення ефективності діяльності компанії.

Транспортно-логістичне обслуговування (ТЛО) – це система доставки, що включає в себе перевезення товарів від постачальника до споживача і виконання пов'язаних з цим завантажувально-розвантажувальних робіт, зберігання (розфасовку, упаковку, складування), страхування, фінансові послуги, інформаційні процеси і ведення відповідної документації [2, с.18-19].

ТЛО компанії може забезпечуватися, як власними силами (одним з підрозділів організації), так і шляхом залучення сторонньої, як правило, спеціалізованої компанії.

Визначившись з поняттям, що характеризує об'єкт даного дослідження, дослідимо основні завдання ТЛО компанії. Ключовими з них є наступні:

- забезпечення злагодженого функціонування транспортно-складського і виробничого процесів;
- підбір оптимального типу і виду транспортного засобу для доставки продукції;
- визначення раціональних маршрутів перевезень;
- сумісне планування транспортних процесів з різними видами транспорту у випадку мультимодальних перевезень;
- високоякісне забезпечення транспортним обслуговуванням виробничо-комерційної діяльності суб'єктів господарювання.

Другою ключовою компонентною доповіді виступає аутсорсинг. Аутсорсинг бізнес-процесів містить велику кількість другорядних функцій і один з його напрямків – логістичний аутсорсинг. Дослідимо докладніше це поняття.

Аутсорсинг логістичних функцій і бізнес-процесів полягає у передачі частково або повністю окремих логістичних функцій або комплексних логістичних бізнес-процесів зовнішньої організації – аутсорсеру. Дослідження демонструють, що найбільш часто у аутсорсинг передаються логістичні функції зі: складування, зовнішнього транспортування, оформлення вантажів та платежів, внутрішнього транспортування, консолідації вантажів, прямого транспортування. Рідше функції зі: повернення товарів та ремонту; менеджменту запасів, маршрутизації перевезень і управління транспортним господарством, інформаційні технології, управління замовленнями, прийому та обробці замовлень, управління відносинами з покупцями. Проте сучасне бізнес-середовище є надзвичайно динамічним, а отже структурні зміни у найзатребуваніших логістичних аутсорсингових послугах є цілком можливими.

В контексті визначеної тематики, саме логістичні аутсорсери представляють найбільший інтерес для подальших досліджень, тож розберемо докладніше в чому полягає суть цієї категорії аутсорсерів. Логістичний аутсорсер – це компанія, орієнтована на надання послуг з комплексного аутсорсингу логістики. Принципова відмінність такого роду компаній полягає у наявності галузевих пропозицій, комплексності, складності реалізації послуг, регулярності їх надання і укладанні довгострокових контрактів [3].

Поєднання інструментів логістики та аутсорсингу дає змогу компанії створювати необхідні конкурентні переваги. Так, зокрема, до ключових очікуваних переваг від застосування аутсорсингу у ТЛО можна віднести: виконання робіт висококваліфікованими фахівцями, скорочення витрат та підвищення ефективності діяльності компанії-замовника, спрощення організаційної структури управління, пришвидшення строків виконання частини робіт, гарантована відповідальність за кінцевий результат у частині робіт, переданих аутсорсеру.

При цьому в більшості випадків скорочення витрат виступає основною умовою для передачі функцій ТЛО аутсорсеру. Зазначене відбувається шляхом переходу постійних витрат в змінні, адже за рахунок використання

інфраструктури аутсорсера скорочуються накладні витрати замовника. Крім того, відбувається і перерозподіл ризиків, частина яких також переходить на аутсорсера.

Необхідно відзначити, що замовники зазвичай зацікавлені в інтегральному характері аутсорсингових послуг в сфері ТЛЮ, наприклад, в об'єднанні в один пакет послуг транспортування, вантажопереробки, супутнього сервісу, забезпечення запасними частинами. Адже розвиток логістичного сервісу сприяє створенню інфраструктури, здатної швидко реагувати на запити клієнтів.

За таких умов передача функції транспортування на аутсорсинг є досить вигідною для компанії-замовника, оскільки при цьому підвищується якість транспортного обслуговування, скорочуються загальні витрати і змінюється їх структура, у частині зниження витрат на транспортування, технічне обслуговування, ремонт, закупівлю запчастин, палива тощо. Підвищення якості ТЛЮ компанії відбувається і в наслідок дотримання графіків поставок, зменшення кількості помилок та їх оперативного виправлення у разі виникнення. За рахунок спеціалізації аутсорсера в сфері надання послуг транспортування, раціонального планування руху транспортних потоків, розроблення оптимальних логістичних рішень підвищується продуктивність транспортно-логістичної інфраструктури клієнта. Деякі підприємства також прагнуть скоротити власні витрати на експлуатацію і оснащеність складських приміщень, тож надають перевагу аутсорсерам в частині складування.

В той же час, частина компаній, приймаючи рішення про логістичний аутсорсинг, не відмовляються від виконання окремих транспортно-логістичних функцій, адже забезпечені, наприклад, необхідним власним складським господарством або транспортом.

На думку авторів, висока якість ТЛЮ може бути забезпечена в більшості випадків саме спеціалізованими логістичними компаніями. Це доводить і бізнес-практика всіх без виключення країн з розвиненою ринковою інфраструктурою. При цьому пакети логістичних послуг, що надаються

спеціалізованими компаніями, постійно переглядаються у відповідності до зростаючих вимог клієнтів.

Слід також зауважити, що ринок аутсорсерів взагалі та логістичних аутсорсерів зокрема – це висококонкурентне середовище, яке спонукає їх до постійного підвищення якості своєї роботи, вдосконалення пропонуємих послуг, пошуку нових конкурентних рішень у боротьбі за отримання контракту, що, в свою чергу, допомагає компанії-замовнику швидше досягати продуктивного, ефективного і менш витратного бізнес-процесу.

Таким чином, привабливість послуг з аутсорсингу ТЛЮ забезпечується рядом складових і, перш за все, економією витрат, більш високим рівнем послуг за рахунок спеціалізації та можливістю спрямовувати ресурси компанії в більш дохідні напрямки, не пов'язані з забезпечувальними бізнес-процесами.

Впровадження логістичного аутсорсингу має відбуватися з відповідним визначенням ефективності цієї діяльності. Ефективність аутсорсинг-проектів в області ТЛЮ залежатиме від ряду факторів, основними з яких традиційно вважаються зниження загальних витрат і зміна структури витрат організації (зниження або повне виключення витрат, пов'язаних з транспортуванням, експлуатацією транспортних засобів, утриманням та навчанням відповідного персоналу, інформаційним обслуговуванням тощо), а також підвищення якості обслуговування споживачів (скорочення термінів поставок, зростання якості сервісу, зниження числа помилок).

Як бачимо, аутсорсинг як інструмент менеджменту, має безліч позитивних сторін. Але в, той же час, його застосування, містить у собі і ряд можливих ризиків для організації, які можуть призвести до істотних втрат. Саме тому необхідне дуже ретельно підходити до аналізу ефективності використання даного інструменту в кожному окремому випадку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Оптимізація бізнес-процесу для глобальної конкуренції. URL: <http://www.managment.com.ua/cm/cm036.html> (дата звернення: 15.10.2022).

2. Чучка І.М. Сучасні основні форми транспортно-логістичних послуг в Європі. Економіка і суспільство. 2015. №1, С. 18-20.

3. Смиричинський В. Ринок державних закупівель в умовах макрологістичної глобалізації. URL: <http://www.soskin/info/ea.php> (дата звернення: 15.10.2022).

БУЛАНОВА М.В.

магістрантка кафедри економіки, менеджменту та фінансів
Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського
м. Миколаїв, Україна

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА БАНКУ ЯК ОСНОВА ЙОГО СТІЙКОСТІ

Як особлива частина фінансової безпеки країни є банківська безпека. Банківська система є найважливішою частиною фінансово-кредитного сектора будь-якої країни, тому рівень фінансової безпеки країни визначає стан банківського сектора.

Сучасна економічна наука недостатньо висвітлює питання щодо забезпечення фінансової безпеки комерційних банків. Поки що можна сказати, що єдиного переліку зовнішніх і внутрішніх методів і інструментів фінансової безпеки комерційних банків немає. Існуючі роботи стосуються лише окремих аспектів фінансової безпеки комерційних банків.

Досліджено фінансову стійкість банківських установ, проаналізовано різні аспекти вдосконалення фінансового менеджменту, багато наукових робіт присвячено вивченню банківської ліквідності та ризику, але все це окремий сегмент. У той же час недостатньо досліджень, щоб дати цілісне уявлення про інструменти забезпечення фінансової безпеки комерційних банків.

Фінансова безпека як економічна категорія включає поняття фінансової стійкості. У цілому, фінансова стійкість комерційних банків є важливою умовою забезпечення їх фінансової безпеки. Українські науковці почали проводити дослідження фінансової стійкості комерційних банків до початку реформ, які заклали основи ринкової економіки в Україні як незалежній державі. Багато разів фінансова стабільність банку визначається за допомогою таких економічних понять, як надійність, платоспроможність і ліквідність.

Фінансова безпека банку – є найважливішою складовою фінансової та національної безпеки країни, це стан комерційного банку, що характеризується стійкістю до дії загроз різного характеру та збалансованістю, здатністю досягати намічених стратегічних цілей та створити достатні фінансові ресурси для гарантії виконання зобов'язань.

Для того щоб надати характеристику фінансової безпеки комерційних банків необхідно звернути увагу на основні параметри: фінансова безпека забезпечує збалансованість і стабільність фінансового стану банку; сприяє ефективному функціонуванню банку; якісна фінансова безпека може виявити проблемні зони в банківській справі на ранній стадії та усунути ризик кризи грипу, щоб запобігти банкрутству.

З одного боку, банки, як і будь-який суб'єкт господарювання, є фінансово незалежними, тому можуть самостійно вживати певних заходів для досягнення фінансової безпеки. З іншого боку, на його діяльність впливає держава, яка має власні інструменти впливу на діяльність банківських установ

Комерційний банк є керованим суб'єктом, який включає всі аспекти своїх фінансових активів, включаючи капітал, ліквідність і платоспроможність, позичені та запозичені ресурси, активи, фінансові інструменти, банківські продукти та послуги, фінансові показники та оподаткування.

Суб'єктом управління може виступати відповідальна особа або група осіб, які мають повноваження приймати рішення та відповідають за ефективність процесу управління комерційним банком.

До складу забезпечення процесу управління фінансами входять підсистеми нормативного забезпечення, яке підрозділяється на зовнішнє (закони, нормативні акти, постанови, накази тощо) та внутрішні (інструкції, методичні вказівки, нормативи, які розробляються банком для регулювання його фінансової діяльності); інформаційного забезпечення (економічна, комерційна, фінансова та інша звітність); технологічного забезпечення; кадрового забезпечення.

Інструментами управління банком є функції управління фінансами.

У підручнику «Фінансовий менеджмент», д.е.н., проф. Момот Т.В. визначає основні функції управління, такі як:

- вивчення зовнішнього середовища;
- розробляти фінансові стратегії;
- аналіз та планування фінансової діяльності;
- приймати рішення щодо оперативної фінансової діяльності;
- приймати інвестиційні рішення;
- взаємодія з іншими контрагентами щодо фінансових активів [4].

Розглядаючи функцію управління фінансами банківської установи, можна виділити наступні взаємозалежні напрями:

- 1) фінансове планування;
- 2) фінансовий аналіз;
- 3) Фінансовий нагляд;
- 4) Фінансовий контроль.

Функціональна модель фінансового менеджменту банку може бути представлена у вигляді схеми, наведеної на рис. 1. Такий поділ є дуже логічним і базується на переліку загальноприйнятих форм управління фінансами.

Головним критерієм ефективності та якості безпеки банку є стабільність його фінансового й економічного розвитку відповідно до планів і завдань незалежно від зміни ситуації. У ПАТ КБ «ПриватБанк» існує служба внутрішнього аудиту, що представляє собою самостійний структурний підрозділ банку, який є органом оперативного контролю Наглядової Ради. Створюється за рішенням вищого органу Банку з метою перевірки й оцінки адекватності та ефективності системи внутрішнього контролю та якості виконання призначених обов'язків співробітниками Банку.

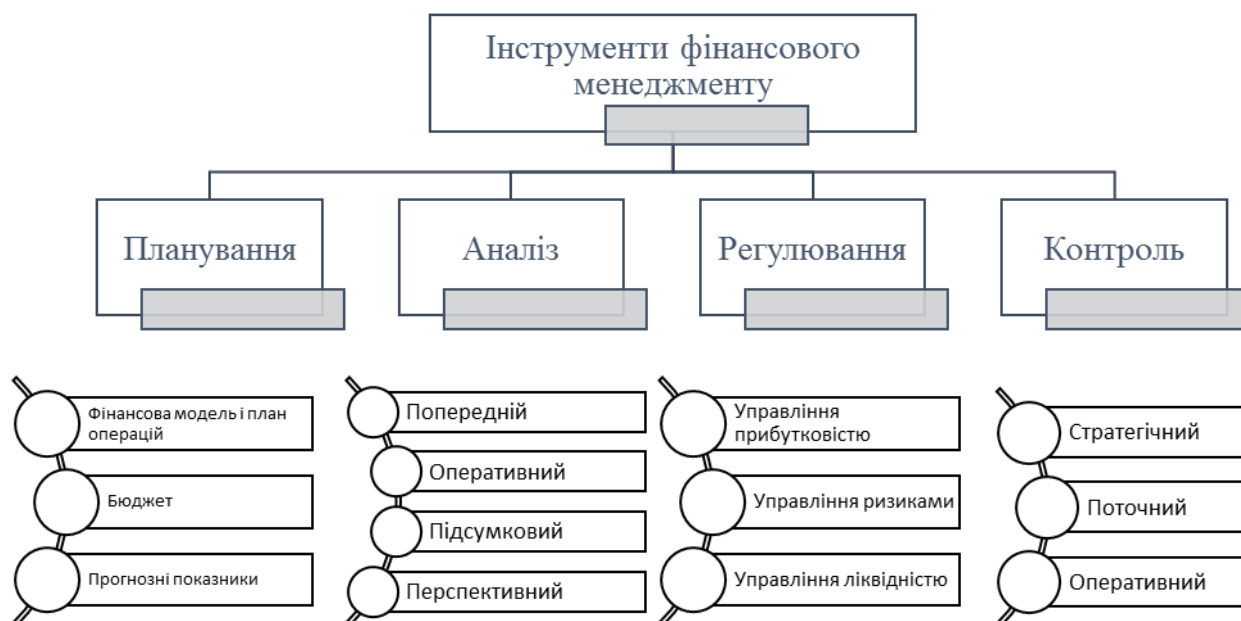


Рисунок 1 – Інструменти фінансового менеджменту у банку

Підсумовуючи, можна стверджувати, що система фінансової безпеки банку – це сукупність пов’язаних діагностичних засобів, інструментів та засобів контролю фінансового характеру, які мають оптимізувати використання фінансових ресурсів для забезпечення їх належного рівня та нівелювати вплив внутрішніх і зовнішніх екологічних ризиків. Тому система фінансової безпеки має бути інтегрована з системою управління банком, щоб можна було постійно контролювати ризикове середовище банку та своєчасно приймати обґрунтовані рішення. Функціонування системи має відповідати принципам мінливості, обачності, об’єктивності, безперервності та ефективності, конфіденційності, комплексності та системності та чіткої інтерпретації результатів, щоб гарантувати, що банк є стабільним, безкризовим та ефективним.

Оцінка теоретичного базового рівня, якого вимагає поточна побудова системи фінансової безпеки банку, показує, що це не тільки принципово можливо, але й накопичено достатні теоретичні та практичні знання про це. Головною проблемою є відсутність чіткої систематизації знань та адаптації до сучасних українських економічних умов. Тому, побудова ефективної системи фінансової безпеки банків є не лише необхідною умовою стабільності окремого банку, а й необхідною умовою стабільності всієї банківської системи.

Враховуючи критичну роль безпеки банківської системи в комплексі національної безпеки, ці завдання можна віднести до пріоритетів національної безпеки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність». Зі змінами від 13.04.2012 // Відомості Верховної Ради. – 2013. - N 21.-208 с.
2. Закон України «Про Національний банк України» [Електронний ресурс] / Верховна Рада України; Закон від 20.05.1999 № 679-XIV – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/679-14>
3. Криклій О. А., Маслак Н. Г., Пожар О. М. Банківський менеджмент: питання теорії та практики: монографія / О. А. Криклій, Н. Г. Маслак, О. М. Пожар // - Суми : ДВНЗ "УАБС НБУ". - 2011. - 152 с.
4. Момот Т.В., Безугла В.О., Тараруєв Ю.О., Кадничанський М.В., Чалий І.Г. Фінансовий менеджмент: Навч. посіб. / За ред. Момот Т. В. – К.: Цент учбової літератури, 2011. - 712 с.
5. Фінансова безпека банківської діяльності: навчальний посібник для самостійного вивчення дисципліни “Безпека банків” / [уклад. С. М. Побережний, О. Л. Пластун, Т. М. Болгар]; Державний вищий навчальний заклад “Українська академія банківської справи Національного банку України”. – Суми : ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2010. – 112 с.
6. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс] / НБУ - Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>
7. Офіційний сайт ПАТ КБ «ПриватБанк» [Електронний ресурс] / НБУ - Режим доступу: <http://privatbank.ua/ua/>

ВАРАВА Л.М.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту і адміністрування

ВАРАВА А.А.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту і адміністрування
Криворізький національний університет
м. Кривий Ріг

ДОСЛІДЖЕННЯ РИЗИКІВ ЗА ФУНКЦІОНАЛЬНИМИ НАПРЯМАМИ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ГІРНИЧОРУДНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Ефективність функціональних напрямів діяльності підприємства забезпечується шляхом розробки і подальшої реалізації відповідних стратегій, які займають третій рівень в ієрархічній структурі стратегій. За своїм змістом і цілями формуються маркетингові, виробничі, фінансові, інноваційні, логістичні, зовнішньоекономічні стратегії тощо. Основними особливостями функціональних стратегій є:

- створення певного базису у окремих сферах підприємства для реалізації стратегій вищих рівнів (корпоративної та ділових) та досягнення установлених цілей;

- формування у кожній функціональній стратегії декількох підфункціональних областей відповідно до проблем, що мають вирішуватись у певному стратегічному періоді;

- виникнення специфічних ризиків відносно діяльності у кожній функціональній сфері за умов впливу зовнішніх факторів.

Слід відмітити, що під впливом різних видів ризиків відбуваються певні зміни у функціональних стратегіях. На українських гірничорудних підприємствах здійснюється постійний моніторинг ризиків з метою впровадження заходів з управління ними (табл. 1). Найбільший вплив у 2020-2021 р.р. мали ризики, пов'язані з неконтрольованим поширенням вірусної інфекції COVID-19 та у 2022 р. в значній мірі виявилися ризики воєнного стану. Остання ситуація спричинила зміни фактично у кожному напрямі діяльності.

Особливо виникли проблеми зі збутом товарної продукції на експорт, дефіцитом паливно-мастильних та інших витратних матеріалів.

Гірничорудні підприємства, такі як гірничо-збагачувальні комбінати і шахтоуправління, виробляють залізорудну продукцію, левова частка якої передбачається для відправлення на експорт. Відповідно до цього саме логістичні ризики стали найбільш небезпечними для всіх виробників. Гірничорудним підприємствам, по-перше, треба вирішувати питання змін у логістичних каналах збуту продукції та ланцюгах поставок, а також пошуку нових ринків.

В умовах воєнного стану ситуація на підприємствах може змінюватись дуже динамічно, що потребує відповідального прийняття рішень стосовно цих змін. Зараз відсутня можливість довго обговорювати та узгоджувати рішення. Керівникам треба брати відповідальність і в умовах великої терміновості приймати управлінські рішення, навіть стратегічного спрямування.

Слід відмітити, що, зокрема ризиків, пов'язаних з військовим станом, при прийнятті управлінських рішень слід урахувати і ймовірність інших небезпек, які існували в діяльності гірничорудних підприємств і раніше (табл. 1). Прийняття управлінських рішень під впливом ризикових факторів пов'язано з посиленням непередбачуваності запланованих результатів їх реалізації. Фактори ризиків мають різну імовірність впливу, а також вагу у загальній зміні запланованих результатів. В процесі управління необхідно визначити найбільш вагомі фактори ризиків та оцінити їх імовірність і, у разі необхідності (можливості), знизити їх негативний вплив.

Таблиця 1 – Основні ризики в діяльності гірничо-збагачувальних комбінатів України за останні 5 років (узагальнено авторами на основі джерел [1-3])

Ризики	Відношення до функціональних стратегій	Характеристика та наслідки ризиків	Дії підприємств з управління ризиками
Кредитний ризик	Фінансова стратегія	Пов'язаний з невиконанням клієнтських зобов'язань перед підприємством, простроченою дебіторською заборгованістю, ризиками для клієнтів. Наслідки – фінансові збитки для підприємства.	1) Установлення обмежень щодо величини ризику відносно одного або усіх клієнтів; 2) Моніторинг, аналіз та контроль за рівнем кредитного ризику; 3) Формування кредитної політики підприємства.
Ризик управління капіталом	Фінансова та ресурсна стратегія	Пов'язаний з можливою втратою балансу між позиковими і власними коштами, оптимізацією використання різних видів запасів. Наслідки – загроза діяльності на безперервній основі.	Забезпечення максимального прибутку шляхом: 1) регулярного аналізу загальної структури капіталу для підтримання її балансу; 2) розробка і реалізація фінансової політики управління запасами, що дозволяє зменшити поточні витрати на їх зберігання та реінвестувати оборотний капітал, що вивільняється, у інші активи; 3) ухвалення угод з постачальниками зі збільшенням відстрочки платежу, що дозволяє залучити додатковий

			оборотний капітал.
Ризик ліквідності	Фінансова стратегія	Пов'язаний з неспроможністю підприємства погасити вчасно фінансові зобов'язання	Підтримка безперервності та гнучкості фінансування за рахунок використання кредитних умов, наданих постачальниками, а також кредитів та позик. Забезпечення постійної наявності ліквідних активів.
Валютний ризик	Маркетингова та фінансова стратегії	Пов'язаний з негативним впливом зміни валютних курсів на результати підприємства.	Формується політика управління валютними ризиками, де установлюється максимальний розмір ризику та ліміти на його рівень за видами валют.
Відтік кваліфікованого персоналу	Кадрова та виробнича стратегії	Пов'язаний з відтоком молодих кваліфікованих фахівців, в основному за кордон. Наслідки – зниження кадрового потенціалу, конкурентоспроможності і у стратегічній перспективі з причин нестачі продукування інноваційних ідей і впроваджень у виробництві, нових підходів до управління, фахівців за сучасними затребуваними кваліфікаціями.	Підприємствами розробляються підходи до мотивації працівників на засадах конкурентної оплати праці і створенні кращих умов роботи. Розробляються Положення з адаптації нових співробітників, впроваджуються програми щодо вибору персоналом індивідуальних соціальних пакетів.
Порушення логістичних маршрутів експортних поставок товарної	Логістична стратегія	Пов'язаний з переорієнтацією під час війни морських поставок з українських на європейські порти. Пошук нових логістичних маршрутів.	Налагодження партнерських взаємовідносин з перевізниками для формування нових варіантів маршрутів при забезпеченні зниження

продукції та імпорту матеріально-технічних ресурсів		Наслідки – зростання логістичних витрат, затримки постачання продукції споживачам, зниження прибутків.	часу затримок у дорозі з метою отримання споживачами продукції у якомога можливі строки, що планувалися.
---	--	--	--

У зв'язку з наявністю похибок і невизначеністю, які мають місце при прийнятті рішень в умовах кризових несподіванок для оцінки ризиків підходять імовірнісні методи. Серед цих методів аналітичне моделювання часто є найточнішим, у результаті якого можна урахувати переважну більшість складових ризиків і оцінити їх кількісно. При даному методі можна визначити величину загального ризику і стандартні відхилення результуючих показників реалізації управлінських рішень.

У даний час для ефективного використання методів управління ризиками і оцінювання їх впливу підприємствам необхідно удосконалювати інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень у кризових умовах. Доцільно виконувати прогнозування ваги різних факторів ризиків при їх впливі на результуючі показники, яких заплановано досягти підприємствами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Офіційний сайт ПАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат». Звіт про управління за 2020 рік. [Електронний ресурс]. URL: https://www.ferrexpo.ua/system/files/id_reports/zvit_pro_upravlniia_prat_poltavski_u_gzk_za_2020_rik.pdf (дата звернення: 27.10.2022).

2. Офіційний сайт ПРАТ «Північний гірничо-збагачувальний комбінат». Інформація для акціонерів. [Електронний ресурс]. URL: <https://sevgok.metinvestholding.com/ua/about/info> (дата звернення: 27.10.2022).

3. Офіційний сайт ПРАТ «Центральний гірничо-збагачувальний комбінат». Інформація для акціонерів. [Електронний ресурс]. URL: <https://cgok.metinvestholding.com/ru/about/info> (дата звернення: 27.10.2022).

ВЕЛИЧКО К.Ю.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та права
Харківський гуманітарний університет «Народна українська академія»

ГОЛІКОВА Є.К.

студентка факультету міжнародної економіки та підприємництва
Харківський національний економічний університет імені С. Кузнеця
м. Харків, Україна

НАПРЯМКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Незважаючи на війну, вже зараз необхідним є вибудовування нової економічної стратегії та формування ключових напрямків розвитку України. Війна стала тим самим фактором «чорного лебедя», тобто непередбачуваного та суттєвого впливу на усі економічні процеси у державі. Вже зараз Світовий Банк прогнозує скорочення економіки України на 45,1% впродовж року [1], проте фактичні масштаби економічного падіння залежать від тривалості війни та ступеню завданих збитків. Також, за прогнозами міжнародних експертів вже у цьому році буде відчутний дефіцит ключових продуктів на міжнародних ринках, адже Україна експортувала пшеницю, м'ясо, молочні вироби, соняшникову олію та ін. Війна завдає потужного удару усій економіці України та, більш за все, страждає інфраструктура, що матиме негативні наслідки і після закінчення військових дій, та буде проявлятися у неспроможності швидкого відновлення торгівлі, агровиробництва, логістичних потоків тощо. Це недодає оптимізму, проте і у складні часи економічна політика, яка видозмінюється та набуває іншого наповнення в умовах нестабільності, повинна включати стратегічні плани відновлення, орієнтуючись на міжнародний досвід та можливості підключення міжнародних партнерів та інституцій до цього процесу.

Підтримка нашої держави у такий складний період з боку міжнародної спільноти значна, суттєво прискорилися і процеси щодо вступу України до Європейського Союзу. Фактично вже сьогодні Україна потребує розробки ефективного плану відбудови держави. Щось на кшталт Плану Маршалла.

Важливим аспектом загальної концепції відновлення, яке має початися після закінчення бойових дій – це підготовчий етап (тобто напрацювання конкретних механізмів дії, ресурсів для реалізації). Потрібно вже сьогодні здійснювати підтримку бізнесу, особливо який перемістився з зони бойових дій (технічна підтримка, консультативна, логістична, фіскальна, у тому числі і впровадження податкових пільг та ін). Необхідним є впровадження ефективних програм зайнятості для переміщеного населення (не лише матеріальна підтримка, а перенавчання за тими спеціальностями, які будуть потрібні при реалізації плану відновлення). Пріоритетними галузями цього плану будуть оборонна промисловість, агропромисловість, будівельна та суміжні з нею галузі, харчова і легка промисловість, медична та фармацевтичні галузі.

Найболючішим для населення є процес відновлення житла. Вже зараз зрозуміло, що буде змінено довоєнну територіальну структуру країни, тобто з'являться нові міста з великою кількістю населення, скоріш за все у центрі та на заході країни, які потребуватимуть нового житла, зміниться і якість будівництва. Для швидкого вирішення цього питання, можна використати досвід Німеччини – будівництво додаткового житла на сучасних модульних конструкціях, а потім ці будинки можна отримати у власність. Взагалі, дефіцит житлового фонду повоєнна Європа вирішувала впродовж 10 років. На цьому етапі необхідним є питання джерел фінансування, тобто мобілізація міжнародної підтримки. Доцільно створити спеціальну міжнародну структуру для акумуляції фінансових ресурсів (як, наприклад, Economic Cooperation Administration, що адмініструвала План Маршалла для Європи). Цікавим є вивчення досвіду Польщі щодо використання структурних фондів після приєднання до Європейського Союзу, що сприяло саме розвитку інфраструктури. Так, впродовж перших 10 років країна отримала за цими програмами близько 2,5 млрд. євро. Після вступу Польщі до ЄС у 2004 році, фінансування заходів за програмою «Політики згуртованості» здійснювалося через європейські структурні та інвестиційні фонди (ЄСІФ) – це 175 млрд. євро, що інвестовано ЄС у Польщу за 2004-2020 роки. Додатково з 2014 року було

мобілізовано 18 млрд євро інвестицій в межах реалізації «Плану Юнкера». Переважний напрямок інвестицій – розбудова інфраструктури та підтримка малого бізнесу [2]. Загальний бюджет ЄСІФ на 2014-2020 роки для всіх країн Євросоюзу становив 537,5 млрд євро, ще 195 млрд євро – це співфінансування програм з державних бюджетів країн ЄС. Сума загального бюджету ЄСІФ, співставна з оцінками інвестицій, необхідних на відбудови нашої держави, що вказує на значні управлінські виклики для реалізації програми [2].

Таким чином, розробка плану відновлення як важливого елементу економічної політики України – це не лише можливість отримати фінансові ресурси, а й комплексне розуміння процесу відбудови країни та виведення національної економіки на вищий та якісно новий рівень. Впровадження цього плану спроможне дати довгостроковий економічний ефект.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. ВВП України за рік скоротиться на 45% – Світовий банк. URL: <https://finclub.net/ua/news/vvp-ukrajini-za-rik-skorotitsya-na-45protsen-svitovij-bank.html> (Дата звернення 10.04.2022)
2. Гайдай Ю. Інструменти фінансування відбудови економіки України: досвід структурних фондів ЄС. URL: <https://ces.org.ua/financing-the-reconstruction-of-ukraines-economy/> (Дата звернення 12.04.2022)

ВІННИЦЬКА О. А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, обліку та економічної безпеки
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

ЛІСОВСЬКА О. О.

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

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВИХ СИСТЕМ

Наявність ефективної фінансової системи є важливою умовою функціонування економіки країни. Фінансова система є достатньо складною за

своєю будовою конструкцією, результатом дії якої є реалізація балансу інтересів і протиріч фінансової політики та економіки.

Світова фінансова система функціонує як сукупність міжнародних валютних, кредитних і розрахункових відносин, пов'язаних між собою за допомогою взаємодії світових фінансових ринків, міжнародних фінансових інститутів, взаємозалежних між собою в певному порядку через світові фінансові потоки. Розвиток світової фінансової системи знаходиться у постійній динаміці, маючи перспективи для розширення своєї структури шляхом охоплення нових сфер діяльності, функціонування світового господарства. Усі складові світової фінансової системи багатогранні і взаємопов'язані між собою, отже для її гармонійного та ефективного функціонування в умовах глобалізації необхідною умовою є злагоджена робота структурних елементів.

Розглядаючи структуру та засади побудови фінансової системи України можна виділити особливості її формування. Насамперед слід підкреслити, що кожна з ланок фінансової системи нині перебуває на неоднаковому рівні свого розвитку. А саме, неоднаковий рівень правового й організаційного забезпечення. Саме це свідчить про незбалансований характер фінансової системи України.

В сучасних умовах як за обсягом ресурсів, так і за роллю у суспільстві провідне місце посідають державні фінанси, особливо бюджет. Саме тут за роки створення фінансової системи незалежної держави зроблені найбільш рішучі кроки. Але, в останні роки чітко проглядає тенденція до підвищення питомої ваги бюджету у перерозподілі валового внутрішнього продукту і фінансових ресурсів. В економічному контексті дана тенденція свідчить про зростання централізації фінансових ресурсів, збільшується їх частка, що знаходиться у розпорядженні держави. Це може негативно вплинути на економічні і соціальні процеси в народному господарстві України, тому, що може виникнути загроза перетворення бюджету з ефективного інструменту регулювання на просту фіскальну структуру в масштабах держави.

Фінанси суб'єктів господарювання поки що перебувають у стадії трансформації, а розподіл прибутку на фонд споживання і фонд накопичення не відповідає оптимальним нормативам. Майже весь отриманий прибуток споживається, перетворився на додаткове джерело інфляції, а частка прибутку, що спрямовується на розвиток виробництва надто мала. Необхідно розвивати регулюючий механізм, який сприяв би інвестуванню власних фінансових ресурсів у виробничу сферу. Фінансові інститути в Україні, які забезпечують функціонування системи страхування і фінансового ринку, перебувають на стадії формування. Їх фінансова потужність досить слабка, довіра з боку суб'єктів господарювання та населення невисока, фінансовий механізм господарювання та управління складний. Найскладніші проблеми в Україні пов'язані з розвитком фінансового ринку. Українська фондова біржа має обмежені обороти, активно проводяться операції з державними цінними паперами, а торгівля корпоративними цінними паперами перебуває на низькому рівні. Населення України майже не приймає участі в діяльності фондового ринку.

Для американської моделі характерно те, що вона базується на індивідуалізмі її учасників та принципах лібералізму - заохочує підприємницьку активність та прагнення до збагачення найактивнішої частини населення. В той же час малозабезпеченим групам створюється прийнятний рівень життя за рахунок різних пільг і допомог. Характерною рисою фінансової системи США є тенденція до підвищення рівня саморегулювання, це визначається великою кількістю та надійністю фінансових інструментів.

До елементів фінансової системи США належать: фінанси федерації, які включають федеральний бюджет, спеціальні фонди федерального рівня, фінанси державних підприємств; фінанси штатів, що мають власний бюджет, спеціальні фонди та фінанси підприємств, котрі знаходяться у власності штату; місцеві фінанси, до яких входять місцеві бюджети, фінанси комунального господарства, різноманітні фонди [1].

Західноєвропейська модель менш уніфікована, а тому важко виокремити її найхарактерніші особливості. Так, із традиційної континентальної західноєвропейської моделі випадає британська – більш схожа до американської; чи скандинавська модель держави загального добробуту. Разом з тим, західноєвропейську модель можна охарактеризувати як корпоративну модель, тобто таку, що базується не стільки на індивідуалізмі своїх учасників, скільки на їх господарських, професійних, профспілкових та інших об'єднаннях, що реалізують свої групові інтереси, часто через соціальні протести і зіткнення. Гармонізацію цих інтересів забезпечує економічно сильна держава; інтереси приватного бізнесу часто обмежуються в інтересах решти учасників суспільства; соціальні гарантії загалом високі, а тому майнове розшарування незначне [2].

Японській моделі притаманна прихильність японців до комуналізму (общинності), тобто превалювання колективних інтересів над індивідуальними в будь-якому колективі – сім'ї, окрузі, компанії. Для такої моделі характерне незначне соціальне розшарування, а соціальні зобов'язання беруть на себе общини, а не держава. Грошово-кредитна система Японії складається з банківської системи в яку входить Центральний банк Японії та комерційні банки, інших кредитних інститутів. В Японії особливо розвинені великі об'єднання банків та підприємств. На чолі цих груп стоїть місцевий банк, що об'єднує навколо себе великі промислові підприємства [3].

Фінанси державних підприємств Японії входять до державного бюджету як спеціальні рахунки. Важливим є те що дані підприємства не займаються виробничою діяльністю, а тільки підтримують інфраструктуру [4].

Отже, фінансова система країн із розвинутою економікою містить такі ланки: державний бюджет; територіальні фінанси; державний кредит та кредити місцевих органів влади; спеціальні фонди; фінанси суб'єктів господарювання.

Відповідно до досвіду функціонування фінансових систем розвинених країн світу можна побачити, що функціонування відповідних систем

здійснюється достатньо ефективно через значну роботу органів державного та місцевого управління. Формування бюджетів цих країн здійснюється на середньостроковій основі та існують великі повноваження місцевих органів влади при складанні та виконанні місцевих бюджетів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Финансовая система в США. URL: <http://amerikos.com/usa/financial-s/>
2. Фінанси зарубіжних країн: навчальний посібник / [Кізіма Т. О., Кравчук Н. Я., Горин В. П. та ін.]; за ред. О. П. Кириленко. Тернопіль: Економічна думка, 2013. 287 с.
3. Финансовая система Японии. URL: <http://japangid.ru/regulirovanie-rynka-bankovskix-uslug/>
4. Забедюк М.С. Особливості формування та функціонування фінансових систем зарубіжних країн. Економічний форум. 2015. № 1. С. 202-207. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2015_1_35

ВОЛОШИНА В.В

канд. екон. наук, доцент
студентка 3 курсу

Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського
м. Миколаїв, Україна

СЕРДЮКОВА Є.С.

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ

На сучасному рівні розвитку матеріально-економічних відносин та в сучасних умовах господарювання визначальним фактором сталого розвитку підприємства є зростання його капіталізації, шляхом підвищення його інвестиційної привабливості, прибутковості та рівня конкурентоспроможності. На всі перелічені фактори великий вплив мають нематеріальні активи підприємства, ба більше сучасні економісти визначають основні позиції, які займають нематеріальні активи в розвитку світової економіки.

Не дивлячись на значущість нематеріальних активів для будь-якого підприємства, теоретична площина бухгалтерського обліку містить дуже багато

проблемних питань обліку нематеріальних активів, зокрема питання щодо оцінки, амортизації, документування та інвентаризації. Наявність вищеписаної проблеми зумовлена значним рівнем диверсифікації видів нематеріальних активів та нормативно-правовою базою, що наразі має ряд неточностей та недосконалостей. Зокрема проблемним аспектом є відсутність єдиної бухгалтерської методики, яка дозволяла б уніфікувати систему обліку нематеріальних активів таким чином, щоб було можливо вести в систему обліку весь спектр нематеріальних активів.

Наразі нормативно-правова база України, що забезпечує регулювання бухгалтерської звітності, перебуває у стані змін та удосконалення, так до прикладу, з метою удосконалення законодавчих засад ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності відповідно до положень європейського законодавства, а також підвищення рівня прозорості та співставності показників фінансової звітності підприємств внесено зміни до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень»; удосконалено Порядок подання фінансової звітності; приведено у відповідність до вимог міжнародних стандартів фінансової звітності порядок відображення в бухгалтерському обліку деяких активів та зобов'язань[2].

Проте, не дивлячись на поступове реформування національного законодавства, нагальною проблемою є питання ідентифікації нематеріальних активів, як унікального і специфічного виду активів, адже чинним законодавством встановлено обов'язковість складання фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності за міжнародними стандартами. Однак, не дивлячись на «рівноправність» міжнародних та вітчизняних стандартів, вони мають досить вагомні відмінності, так згідно з П(с)БО 8 нематеріальний актив представляє немонетарний актив, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований, проте механізм ідентифікації нематеріальних активів чітко не прописаний, тоді як МСБО 38 дає можливість його ідентифікувати, так там вказано, що актив є ідентифікованим, якщо він:

а) може бути відокремлений, тобто його можна відокремити або відділити від суб'єкта господарювання і продати, передати, ліцензувати, здати в оренду або обміняти індивідуально або разом з пов'язаним з ним контрактом, ідентифікованим активом чи зобов'язанням, незалежно від того, чи має суб'єкт господарювання намір зробити це, або

б) виникає внаслідок договірних або інших юридичних прав, незалежно від того, чи можуть вони бути передані або відокремлені від суб'єкта господарювання або ж від інших прав та зобов'язань[1].

Іншим проблемним аспектом державного законодавства є визначення вартості нематеріальних активів, так вітчизняним законодавством передбачено кілька видів вартості, зокрема справедлива, переоцінена та первісна. Щодо первісної вартості, то дуже часто виникають труднощі із тим, до якої категорії витрат віднести ті, що включаються до первісної вартості, тобто ті витрати, що пов'язані з удосконаленням та підтриманням «роботоздатності» нематеріального активу.

Щодо справедливої вартості нематеріальних активів, то вона викликає досить багато дискусій, адже дати об'єктивне визначення вартості об'єкта, що не має матеріальної форми вкрай складно, та ще більше ускладнює визначення справедливої вартості відсутність у законодавстві методики її розрахування.

Слід також зазначити, що розбіжності у вітчизняному та міжнародному стандартах також проявляться у сфері класифікації нематеріальних активів, так згідно з П(с)БО 8 нематеріальні активи поділяються на групи. Група нематеріальних активів включає групу прав, тобто об'єктом обліку є права на нематеріальні активи, а не самі об'єкти нематеріальних активів, [3]тоді як у МСБО 38 нематеріальні активи поділяються на класи. Клас нематеріальних активів включає об'єкти нематеріальних активів, подібних за характером і використанням в діяльності суб'єкта господарювання

Для розв'язання спірних питань національне законодавство має надалі удосконалюватися та синхронізуватися із міжнародними стандартами задля запобігання подвійних або неточних трактувань спірних понять та покращення

ведення бухгалтерського обліку на вітчизняних підприємствах, зокрема слід розробити детальну класифікацію нематеріальних активів, методи їх ідентифікації, оцінки та переоцінки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 (МСБО 38). Нематеріальні активи. Верховна Рада України. URL:https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_050#n52

2. Реформа та розвиток фінансового сектору. Єдиний веб-портал органів виконавчої влади України. URL:
<https://www.kmu.gov.ua/diyalnist/reformi/ekonomichne-zrostannya/reforma-ta-rozvitok-finansovogo-sektoru>

3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: № 996-XIV від 16 липня 1999 р. Верховна Рада України. URL:
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14/ed20181116#Text>

ВОЛОШИНА-СІДЕЙ В.В.

к.е.н, старший викладач кафедри економіки, менеджменту та фінансів,

ПИСАРЄВА А.С.,

здобувачка освіти

Миколаївський національний університет імені В.О.Сухомлинського,
м. Миколаїв, Україна

СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ БАНКІВСЬКИХ РИЗИКІВ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ФІНАНСОВИЙ СТАН БАНКІВ В УМОВАХ ВІЙНИ

Фінансовий стан комерційного банку є економічною категорією, що показує стан капіталу у процесі його кругообігу і спроможність суб'єкта господарювання до саморозвитку, тобто на можливість фінансувати свою діяльність. Він характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, необхідними для нормального функціонування комерційного банку, доцільністю їх розміщення та ефективністю використання, фінансовими взаємовідносинами з іншими юридичними та фізичними особами, платоспроможністю та фінансовою стійкістю. На фінансовий стан

комерційного бану впливає загальний стан економіки країни, стабільність кредитно-фінансової системи, сталий соціально-економічний розвиток суспільства. Нажаль, фінансовий стан банку вкрай залежний від зовнішніх та внутрішніх станів та процесів, ця залежність простежується через вплив безлічі не тільки фінансових ризиків, а й загальних. Дослідження впливу ризиків на стан діяльності комерційного банку, особливо в умовах загальної кризи, нестабільності фінансової, банківської та економічної системи в країні, що відбувається через вплив військової агресії, є вкрай важливим

У економічній ситуації, що склалася, головною умовою збереження фінансової стабільності є формування та реалізація системи управління фінансовими ризиками, яка має бути ефективною щодо стабільного середовища, і у період кризи. Результативність інструментів управління фінансовими ризиками банків залежить від удосконалення науково-методологічних засад банківського ризик-менеджменту.

Перш за все, слід визначити сутність банківського ризику та окреслити найбільш суттєві з них. Під категорією «банківський ризик» пропонуємо розуміти ймовірність відхилення від запланованих показників діяльності банку через проведення активно-пасивних операцій кредитної установи, стану корпоративного управління та впливу факторів зовнішнього середовища.

На нашу думку, сьогодні більшої уваги треба приділяти аналізу саме зовнішніх факторів впливу на фінансовий стан комерційних банків. Пропонуємо при аналізі впливу ризиків на фінансовий стан банку враховувати таку класифікацію банківських ризиків:

1. Фінансові ризики – висока ймовірність визначення кількісної величини ризику. Фінансові ризики відносяться до внутрішніх ризиків, які виникають у процесі здійснення активних та пасивних операцій банку.

2. Операційні ризики – низька ймовірність визначення кількісної величини ризику. Операційні ризики відносяться до внутрішніх ризиків та пов'язані з результативністю корпоративного управління та організацією банківських операцій.

3. Функціональні ризики відносяться до зовнішнього середовища банку і майже не піддаються кількісній оцінці. Але саме вони, на нашу думку, зараз найбільше впливають на стабільність фінансового стану банків [2].

Підвищені банківські ризики призводять до значних фінансових втрат, і, як наслідок, до банкрутства банківської установи. Згідно з класифікацією Національного банку України, існує дев'ять основних категорій ризику: кредитний ризик, ризик ліквідності, ризик зміни відсоткової ставки, ринковий ризик, валютний ризик, операційно-технологічний ризик, ризик репутації, юридичний ризик та стратегічний ризик. Ці види ризиків не є взаємовиключними. Будь-який банківський продукт або послуга може наразити на банк відразу декілька ризиків одночасно.

Ця класифікація ризиків відображає підхід Національного банку України до ідентифікації ризиків банків, але вона не є вичерпною і кожен окремих банк може доповнити її відповідно до власного бачення ризиків, з якими він працює або планує працювати. У цьому разі банк має розробити власну нормативну базу щодо управління визначеними категоріями ризиків, у тому числі з урахуванням кращої світової та вітчизняної практики, зокрема Базельського комітету з банківського нагляду, а також Принципів корпоративного управління. Вітчизняним банкам доцільно використовувати карту ризиків (докладна структура фінансових ризиків комерційного банку), створену компанією «Pricewaterhouse Coopers», що одержала назву GARP (ця класифікація нараховує 6 видів та 23 підвиди ризиків) [4].

Базельським комітетом було прийнято 12 вересня 2010 року новий стандарт «Базель III», що посилює вимоги до капіталу банків з метою запобігання міжнародній кредитній кризі. Також у цій угоді не оминули питання банківських ризиків, де було запропоновано міжнародну систему оцінки ризиків ліквідності, стандартів і моніторингу [1].

Рівень ризиковості банківської системи та її елементів першочергово є результатом діяльності або бездіяльності власників та менеджменту банківських установ. Водночас, доволі великою і важливою в цьому аспекті є і

регулятивна діяльність Національного банку України, на який покладається виконання таких функцій як банківське регулювання та нагляд, встановлення для банків правил проведення банківських операцій та інші [4].

Слід відмітити, що зараз, в умовах війни, для розвитку банківської системи України з'явилися нові виклики. Політична, економічна та соціальна нестабільність призводить до краху банківської системи, що знижує маржу, дохідність банку, стабільність його капіталу, частина активів та зобов'язань опинилися під загрозою через окупацію частини території України, комерційні банки втрачають прибутковість через загальні проблеми фінансової системи, закриття бізнесу, значному зниженню платоспроможності клієнтів.

Зрозуміло, що під впливом зазначених ризиків, українські банки втрачають прибуток. Саме такий короткий висновок можна зробити, якщо проаналізувати підсумки роботи банківського сектору за перше півріччя 2022 року. За даними Національного банку, чистий збиток платоспроможних банків станом на 1 липня сягав 4,6 млрд грн, а кількість збиткових банків перевищила два десятки. Найзбитковішими стали три державні банки: Ощадбанк, Укргазбанк та Укрексімбанк. Найуспішнішим, як і раніше, залишається ПриватБанк, який за перше півріччя заробив понад 6,2 млрд грн, це 63% чистого прибутку всіх прибуткових банків. Водночас більшість банків зберігає операційний прибуток – заробіток від профільної діяльності. Зокрема, кількість банків, які до 1 липня зазнали операційного збитку, скоротилася до 12 порівняно з 22 фінустановами на 1 квітня 2022 року. Крім того, сукупне співвідношення операційних витрат та операційного доходу (CIR) у II кварталі 2022 року становило 37,8% проти 49,9% у квітні – червні 2021 року [3].

Отже, сучасні кризові явища порушують проблему формування якісно нових методологічних засад банківського менеджменту. Це закономірно супроводжується актуалізацією питання підвищення ефективності управління фінансовими ризиками кредитної установи. Різноманітність фінансових ризиків, методів їх оцінки та управління свідчить про необхідність постійної модернізації системи ризик-менеджменту банку

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Базель III: міжнародні рамки для вимірювання ризику ліквідності, стандарти та моніторинг. URL: <http://www.bis.org/publ/bcbs188.htm> (дата звернення 21.10).
2. Зубова В.В. Основні підходи до визначення та класифікації банківських ризиків. Ефективна економіка № 6, 2016 URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5047> (дата звернення 20.10).
3. Ті, що вистояли. Рейтинг банків – 2022. URL: <https://mind.ua/publications/20246130-ti-shcho-vistoyali-rejting-bankiv-2022> (дата звернення 21.10)
4. The Financial Risk Manager: початкові матеріали GARP. Офіційна інтернет-сторінка GARP. URL: <http://www.garp.org/frm/study-center/study-materials.aspx> (дата звернення 21.10)

ВОРОБІЙОВА В.О.

магістр

Львівський національний університет імені Івана Франка

м. Львів, Україна

ПЛИСА В.Й.

кандидат економічних наук, професор,

професор кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СТРАХОВОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Не підлягає сумніву той факт, що «створення ефективної системи захисту майнових прав та інтересів окремих громадян, підприємців і підприємств, підтримання соціальної стабільності у суспільстві й економічної безпеки держави неможливе без функціонування потужного ринку страхування. Крім того, страхування важливе джерело акумулювання коштів для подальшого інвестування в національну економіку» [1, с.100-101]. Розвиток національного ринку страхування напряду залежить від розвитку страхового підприємництва,

його фінансового потенціалу й інноваційної спроможності генерувати нові страхові продукти.

Незважаючи на значний обсяг наукових публікацій, які відображають проблеми розвитку страхового підприємництва, недостатньо висвітленими залишаються питання формування та реалізації фінансового потенціалу страхового підприємництва в Україні. Тому, назріла потреба узагальнити теоретичні та вдосконалити практичні аспекти формування та реалізації фінансового потенціалу страхового підприємництва в економіці України.

Спираючись на дослідження вітчизняних та зарубіжних вчених, що займалися проблемами фінансового потенціалу для цілей нашого дослідження під фінансовим потенціалом страхового підприємництва розумітимемо сукупність як наявних так і потенційних фінансових ресурсів, які може мобілізувати та реалізувати страхова система за певних умов для забезпечення свого сталого економічного зростання у чітко визначений часовий період.

Фінансовий потенціал страхового підприємництва «є динамічною функцією, орієнтованою на досягнення певного стану об'єкта (носія потенціалу) в майбутньому за певних зовнішніх та внутрішніх умов його функціонування» [2, с.105], він «забезпечує досягнення стратегічних і тактичних цілей його діяльності, які в значній мірі визначають цільові джерела формування фінансових ресурсів у необхідному обсязі» [2, с.105].

Якщо процес формування фінансового потенціалу страхового підприємництва (формування фінансових ресурсів) розглядають як спосіб забезпечення фінансування його майбутнього розвитку, то реалізацію фінансового потенціалу страхового підприємництва ототожнюють з ризиком, який суттєво впливає на результати тих фінансово-господарських операцій, для здійснення яких ресурси було сформовано.

У залежності від часового періоду, що вивчається виділяють: фактичний фінансовий потенціал страхового підприємництва (досягнутий, реалізований); перспективний фінансовий потенціал страхового підприємництва (вектор розвитку).

Ключовими суб'єктами страхового підприємництва є страхові компанії. У 2015-2021 роках число страховиків на ринку страхування України зменшилося на 192 суб'єкти страхового підприємництва. Станом на 15.09.2021 року в Державному реєстрі фінансових установ обліковується 169 страховиків, з яких 17 – компанії зі страхування життя [3]. За період з 01.07.2020 року до 15.09.2021 року страховий ринок зменшився на 46 страховиків, або на 21%. З них тільки 8 компаній були виведені з ринку примусово як захід впливу. Решта страховиків здали ліцензії за власною заявою, при цьому значна частина з них була під заходами впливу за порушення нормативів [3]. Станом на 31.12.2019 року в Україні суб'єктами страхового підприємництва було укладено 196923700 одиниць договорів страхування, що на 5505600 одиниць менше ніж на у 2015 р. та 17452500 одиниць більше ніж у 2018 році. Обсяг сплачених статутних капіталів суб'єктами страхового підприємництва у 2019 році у порівнянні з 2015 роком зменшився на 3408,7 млн. грн. і становив 11066,1 млн. грн., що на 1570,5 млн. грн. менше ніж навіть у попередньому 2018 році. Ці показники негативно характеризують рівень фінансового потенціалу страхового підприємництва в Україні. Позитивної динаміки набули показники обсягів сформованих суб'єктами страхового підприємництва страхових резервів у 2015-2021 роках зріс на 16654,6 млн грн з 18367,3 млн грн до 35030,9 млн грн., що позитивно характеризує фінансову основу страхової діяльності в Україні. Загальні активи страховиків в Україні у 2015-2021 роках зросли на 4470,9 млн грн з 60729,1 млн грн до 65200 млн грн. Спостерігається стабільне зростання обсягів прийнятних активів, які тільки за останній рік зросли на 4197,1 млн. грн. з 47341 млн. грн. у III кв. 2020 до 51538,1 у III кв. 2021 року.

Висновки. Фінансовий потенціал страхового підприємництва – це «сукупність як наявних так і потенційних фінансових ресурсів, які може мобілізувати та реалізувати страхова система за певних умов для забезпечення свого сталого економічного зростання у чітко визначений часовий період» [4]. Можемо стверджувати, що фінансовий потенціал страхового підприємництва в Україні є задовільний.

Досліджуючи сутність та проблеми фінансового потенціалу розвитку страхового підприємництва в Україні в подальшому потрібно: здійснити науковий аналіз теоретичних і практичних підходів до дослідження фінансового потенціалу розвитку страхового підприємництва; виявити специфіку основних етапів та розкрити основні закономірності генези фінансового потенціалу страхового підприємництва; провести дослідження сучасного стану, сутності, структури, функціонального змісту видів і форм реалізації фінансового потенціалу страхового підприємництва; дати обґрунтування сучасних теоретико-методологічних концептуальних установок і методичних підходів до визначення ефективності механізмів формування і реалізації фінансового потенціалу страхового підприємництва; «розробити методичку оцінки ефективності та виробити конкретні рекомендації щодо підвищення ефективності у сфері формування і реалізації фінансового потенціалу страхового підприємництва» [5, с. 106-107].

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Плиса В.Й. Страхування : підручник, 2-ге вид, випр. й доп. Київ : Каравела, 2019. 512 с.
2. Нагорнюк О.В. Класифікація видів фінансового потенціалу підприємства. *Інтелект XXI*. № 1. 2018. С.104-109.
3. Огляд страхового ринку за I півріччя 2021 року / Національний банк України.
URL:https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Insurance_market_review_first_half_2021_pr_2021-10-26.pdf?v=4 (дата звернення: 28.10.2022).
4. Плиса В.Й., Воробйова В.О. Фінансовий потенціал страхового підприємництва в Україні. *Економіка та суспільство*. 2022. № 37. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1229>
DOI: 10.32782/2524-0072/2022-37-52.
5. Проблеми розвитку страхування в Україні : Науковий студентський збірник. Випуск 3. Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2022. 174 с.

ВРУБЛЕВСЬКИЙ О.Б.

магістр

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПЛИСА В.Й.

кандидат економічних наук, професор,

професор кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту

Львівський національний університет імені Івана Франка

м. Львів, Україна

**МОДЕРНІЗАЦІЯ РИНКУ СТРАХУВАННЯ УКРАЇНИ В УМОВАХ
ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ: ПРОБЛЕМИ
ФОРМУВАННЯ (ЦІЛЬОВОГО НАПОВНЕННЯ) СТРАТЕГІЇ ТА
ПІДВИЩЕННЯ АБСОРБЦІЙНОЇ СПРОМОЖНОСТІ СУБ'ЄКТІВ
СТРАХОВОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА**

Важливою проблемою сьогодення є формування ефективної стратегії модернізації ринку страхування України в умовах інституціональної невизначеності, адже як відомо, «страховий ринок – це частина фінансового ринку, де об'єктом купівлі-продажу виступає страховий захист, формуються попит і пропозиція на нього та головною функцією якого є акумуляція та розподіл страхового фонду з метою страхового захисту суспільства» [1, с. 53]. «Виступаючи відносно самостійною ланкою, частиною макроекономіки, страховий ринок у процесі свого становлення зазнав впливу широкого спектру економічних, організаційних, інституційних та інших чинників. Формуючи стратегії розвитку страхового ринку важливо повно врахувати вплив історично неухильно нарастаючих процесів соціалізації, екологізації та гуманізації економічного життя. Тільки такий підхід дасть змогу сформувати цивілізований страховий ринок та забезпечити його стійкий та динамічний розвиток» [2, с. 134].

Актуальність і практична значимість проблем формування (цільового наповнення) і реалізації стратегії модернізації ринку страхування України в умовах інституціональної невизначеності, необхідність їх вивчення у теоретичному і практичному плані, зумовлюють все більший інтерес до цієї проблематики.

Нині важливою ціллю є обґрунтування теоретичних та практичних рекомендацій стосовно формування (цільового наповнення) і реалізації стратегії модернізації ринку страхування України в умовах інституціональної невизначеності. Для досягнення цієї цілі потрібно вирішити комплекс таких задач: «з'ясувати сутність, загальну структуру й внутрішню систему страхового ринку; дослідити сутність та цільове наповнення стратегії модернізації; розглянути інституціональну невизначеність як невід'ємну характеристику середовища функціонування страхового ринку; розглянути нормативно-правове забезпечення, організаційно-інституційну архітектуру й систему державного регулювання ринку страхування України; провести макроекономічний аналіз стану й тенденцій розвитку ринку страхування України; вивчити досвід країн Східної Європи з модернізації національних страхових ринків та шляхи його імплементації в Україні; запропонувати шляхи підвищення абсорбційної спроможності суб'єктів ринку страхування України» [3].

Узагальнивши і систематизувавши погляди вітчизняних і зарубіжних учених на сутність, загальну структуру й внутрішню систему страхового ринку було визначено, що страховий ринок займає провідне місце у економічній системі України завдяки: зниженню рівня навантаження на витратну частину бюджетної системи; сприянню соціально-економічній стабільності в державі; «стимулюванню модернізації страхової підприємницької діяльності» [4, с. 197]; слугуванню джерелом внутрішніх інвестицій в державу на довгостроковій основі; тощо.

Досвід економічно-розвинутих країн засвідчує те, що стабільний та спроможний розвиватися ринок страхування забезпечує стабільність економіки та фінансової системи держави.

Ключовими елементами стратегії модернізації ринку страхування є: розроблення національних стандартів корпоративного ризик менеджменту, з метою убезпечення від ризиків зниження рівня платоспроможності страхових компаній; формування інститутів альтернативного перестраховання ризиків страхових компаній; формування ефективного механізму реорганізації

неконкурентоспроможних страховиків; запровадження переліку превентивних дій регулятором щодо запобігання виникнення кризових ситуацій; використання краудфандингових (он-лайн збір коштів на відповідні проекти) платформ для розширення ємності страхового ринку України щодо покриття катастрофічних збитків в умовах нерозвиненості фінансового ринку; визначення стратегічних напрямків розвитку інфраструктури страхового ринку України в умовах фінансової глобалізації на основі модернізації положення «Програма розвитку страхового ринку України та його інфраструктури»; впровадження інституцій щодо вдосконалення збирання, опрацювання, розкриття та обміну інформацією, для подальшої протидії страховому шахрайству, підвищенню прозорості ведення бізнесу та довіри користувачів страхових послуг до страховиків.

Розглянувши інституціональну невизначеність як невід'ємну характеристику середовища функціонування страхового ринку, можемо стверджувати, що невизначеність: передумовою має умисне або неумисне викривлення подачі інформації індивідом (працівником); інституційно обумовлена стереотипним сприйняттям інформації, тобто вона формується на основі механізму, діяльність котрого може суттєво впливати на процес функціонування страхової компанії; технологічно формується на основі фізичної неспроможності отримати, проаналізувати та використати, з метою прийняття управлінських рішень, всієї наявної у середовищі інформації; організаційно виникає в результаті невідповідності часу сприйняття, опрацювання та передачі достовірних даних, інформаційними каналами всередині страхової компанії та тривалості терміну, протягом якого вона зберігає свою актуальність для прийняття відповідних управлінських рішень.

Розглянувши нормативно-правове забезпечення, організаційно-інституційну архітектуру й систему державного регулювання страхового ринку України можемо впевнено стверджувати, що: основою регулювання страхової діяльності на національному рівні виступають кодифіковані акти (Цивільний кодекс України, Господарський Кодекс України, Податковий

кодекс України), закони (Закон України «Про страхування», Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг»), підзаконні акти (постанови, розпорядження, накази); організаційно-інституціональна архітектура страхового ринку формується відповідно до діючої організаційно-структурної та соціально-економічної взаємодії формальних та неформальних інститутів, державних та не державних інфраструктур спрямованих на формування необхідного рівня надання та споживання страхових послуг; головними суб'єктами державного регулювання страхового ринку в Україні є Національний банк України і Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку.

Нині на ринку страхування України спостерігається тенденція до суттєвого скорочення кількості страхових компаній. Це є наслідком як негативних макроекономічних процесів, так і наслідком регулюючих дій зі сторони ліквідованої Національної комісії з регулювання ринків фінансових послуг. Показник рівня проникнення страхування, який допомагає оцінити вплив страхування на соціально-економічний розвиток суспільства в цілому, знаходиться на дуже низькому рівні – 1,39% (для порівняння – у Німеччині – 6.84%, у США – 8.1%) [5, с.103]. Проте, попри зниження кількості страхових компаній на ринку, з динаміки основних показників страхової діяльності за 2010-2020 роки, про позитивні тенденції розвитку страхового ринку свідчать такі показники як сума страхових премій, страхові виплати, рівень страхових виплат, страхові резерви та загальні активи страховиків. Це свідчить про те, що вітчизняний ринок страхування хоч і пройшов стадію формування, але по сьогоднішній день активно трансформується.

Вивчивши досвід країн Східної Європи з модернізації національних страхових ринків та можливі шляхи його імплементації в Україні, з'ясовано, що ринок страхування України виступає складовою частиною глобального світового простору, що поєднує національні ринки страхування усіх країн загалом.

Підвищення абсорбційної спроможності суб'єктів страхового

підприємництва в Україні можливе у разі: налагодження тісних взаємовідносин між національними ринками страхування країн-сусідів ЄС, шляхом формування культурного, інформаційного та економічного простору; запровадження на вітчизняному ринку страхування міжнародних стандартів формування і реалізації страхових продуктів; уніфікації механізмів страхування; впровадження передових технологій страхування; встановлення міжнародних інформаційно – комунікаційних механізмів для розширення меж страхового бізнесу; формування нових інтегрованих систем страхового підприємництва міжнародного рівня.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Плиса В. Й. Страхування : підручник, 3-тє вид, випр. й доп. Київ : Каравела, 2021. 440 с.
2. Плиса В.Й. Стратегія посткризової модернізації страхового ринку України. *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія Економіка*. 2014. № 2. 2014. С. 134-143.
3. Врублевський О. Б., Плиса В. Й. Проблеми цільового наповнення стратегії модернізації страхового ринку України в умовах інституціональної невизначеності. *Фінансові інструменти сталого розвитку економіки* : матеріали IV міжнародної науково-практичної конференції (м. Чернівці, 12 травня 2022 року). URL: <https://econom.chnu.edu.ua/kafedry-ekonomichnogo-fakultetu/kafedra-finansiv-i-kredytu>.
4. Плиса В. Й. Стратегія модернізації страхового ринку України. *Сучасні тенденції розвитку регіонів, підприємств та їх об'єднань* : монографія. Дніпро: Пороги, 2018. С.191-200.
5. Проблеми розвитку страхування в Україні : Науковий студентський збірник. Вип. 2. Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2021. 148 с.

ГАРМАШ С.В.

доцент кафедри економіки бізнесу та міжнародних економічних відносин
Національний технічний університет «Харківський політехнічний
інститут»
м. Харків, Україна

НОВІТНІ ВИКЛИКИ СУЧАСНОСТІ (ЗНАЧУЩІСТЬ КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ)

У «Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року», схваленій розпорядженням Кабінету Міністрів України від 10 липня 2019 р. № 526-р, вказано, що «... стратегія успішного розвитку національних економічних систем держав-лідерів останніми роками тісно пов'язана з лідерством у дослідженнях і розробках, появою нових знань, розвитком високотехнологічного виробництва і створенням масових інноваційних продуктів. Розвиток інноваційного потенціалу - це не тільки шлях динамічного розвитку та успіху, а і засіб забезпечення безпеки та суверенітету держави, її конкурентоспроможності у сучасному світі.

Відповідно до індексу інноваційного розвитку, представленого агентством Bloomberg у 2018 році, Україна на 53 місці серед 60 досліджуваних держав. При цьому наша держава виявилася найгіршою за продуктивністю праці (60 місце), що свідчить про низький рівень застосовуваних технологій та виробництва товарів з низькою доданою вартістю, потрапила до трійки аутсайдерів за технологічними можливостями (58 місце) та посідає 54 місце за рівнем витрат на дослідження та розробки у валовому внутрішньому продукті. Водночас вона зберігає високе 28 місце за ефективністю вищої освіти та 35 місце за патентною активністю, тобто має потенціал до розвитку» [1].

Ще донедавна головною причиною занепаду української економіки вважали системну штучну кризу через тотальну корумпованість можновладців та їхню непереборну жагу до збагачення за рахунок населення власної країни.

«Прибуток – понад усе! Це гасло давно вже стало провідним лейтмотивом вітчизняних можновладців у процесі власного збагачення на тлі зубожіння широких верств населення та розкрадання країни. В такій ситуації мова вже не

може йти про моральний вимір, коли у самій бідній країні Європи примусове здирицтво стає «оптимізацією» ресурсів компанії, а отримання надприбутків моральними деградантами-свинарчуками, які дорвалися до державного корита перерозподілу матеріальних і фінансових потоків на власну користь – звичайним явищем. Отже, моральне зубожіння української влади-бізнесу є основною причиною корупційного знищення країни. Тільки моральний вимір у соціальноорієнтованій системі міжлюдських відносин є основою стабілізації ситуації в умовах системної кризи, яка вже не один рік панує в Україні, оскільки економіка є похідною від моралі» [2, с. 268-269].

Ще залишалася надія на високий рівень кадрового потенціалу, який не встигли остаточно знищити. «... перебудова вітчизняними підприємствами своєї діяльності в умовах динамічної невизначеності факторів зовнішнього середовища та пристосування до ринкових умов – безперервний процес, але методи досягнення конкурентних переваг та отримання прибутків вже залежать від «якості» людського ресурсу, який здійснює управління – від його морального виміру» [2, с. 269].

«Сподівання українського народу на покращення свого становища після проведення президентських та парламентських виборів 2019 року виявляються марними. «Нові обличчя», анонсовані під час передвиборчих перегонів, виявилися безпорадними перед викликами системної кризи корумпованої країни. Криза самої команди – відсутність компетентних спеціалістів у своїх галузях, здатних бути «державниками», а не споживачами держресурсу заради власних кишенькових преференцій. Управлінці топ-рівня виявилися людьми без професійного минулого та моральних принципів. Результат їхньої діяльності – подальший занепад економіки, криза в усіх галузях та поступове вивільнення території від її населення» [3, с. 76].

Слід зазначити, що людський ресурс є основою розвитку будь-якого суспільства. Якість само цього ресурсу є кадровою безпекою не лише окремого підприємства, а й країни в цілому.

Ще в 2019 році відмічалось, що «... інноваційне табло ЄС, яке включає дані щодо держав європейського співтовариства, держав-кандидатів на вступ в ЄС та деяких інших держав, віднесло Україну до групи “Інноватор, що формується” разом з Болгарією, Македонією та Румунією. Проведений покомпонентний аналіз свідчить, що Україна має значні нереалізовані можливості в інноваційному розвитку, особливо щодо комерціалізації нововведень і у сфері захисту прав на інтелектуальну власність. Головними перевагами України є вигідне географічне положення, ємний ринок, наявність поглибленої та всебічної зони вільної торгівлі між Україною та ЄС та відносно високий рівень розвитку людського потенціалу.

Проведений порівняльний аналіз стану інноваційної системи України відносно світового рівня на основі міжнародних індексів свідчить, що Україна має високий освітній та науковий потенціал, здатний продукувати різноманітні нововведення у вигляді ідей, наукових розробок, патентів. Серед конкурентних переваг України варто виділити такі:

- відповідно до Глобального індексу конкурентоспроможності - висока ємність ринку, якість вищої, середньої та професійної освіти;

- відповідно до Глобального індексу інновацій основою української інноваційної конкурентоспроможності є людський капітал, тобто знання та навички, якими володіють люди, що дають змогу їм створювати цінність у світовій економічній системі. Його ефективна реалізація і є головною конкурентною перевагою» [1].

Крім зазначених вище переваг щодо можливого інноваційного розвитку, слід наголосити, що «... Україна повинна мати власні державні інтереси: для країни важливі американські інвестиції, європейські технології, російські ринки. Доки українські олігархи та ті, хто обслуговує їхні інтереси у владі, не зрозуміють, що не слід робити зі своєї країни та свого народу «витратний матеріал» заради інтересів сторонніх гравців, доти країна не буде мати шансів для свого незалежного розвитку на майбутнє» [4, с. 88].

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Стратегія розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року. Аналіз поточного стану інноваційної діяльності [Електронний ресурс] // Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-2019>

2. Гармаш С. В. Логістичний менеджмент у сфері надання послуг мобільного зв'язку "по-українськи": проблеми та шляхи виходу з кризової ситуації [Електронний ресурс] / С. В. Гармаш // Актуальні проблеми та перспективи розвитку обліку, аналізу та контролю в соціально-орієнтованій системі управління підприємством : матеріали 2-ї Всеукраїнської наук.-практ. інтернет-конф., 23 квітня 2019 р. / Полтав. держ. аграрна акад. – Електрон. текст. дані. – Полтава, 2019. – Ч. 2. – С. 267-269.

3. Гармаш С. В. Професійна некомпетентність як основна проблема українського суспільства в умовах системної штучної кризи / С. В. Гармаш // Інформаційні технології: наука, техніка, технологія, освіта, здоров'я = Information technologies: science, engineering, technology, education, health : наук. вид. : тези доп. 28-ї міжнар. наук.-практ. конф. MicroCAD–2020, [28-30 жовтня 2020 р.] : у 5 ч. Ч. 3 / ред. Є. І. Сокол. – Харків, 2020. – С. 76.

4. Гармаш С. В. Розвиток України в аспекті "збереження" ефективного рівня її економічної безпеки / С. В. Гармаш // Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (економічні науки) = Bulletin of the National Technical University "KhPI" (economic sciences) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2021. – № 4. – С. 88-92.

ГОЛОВКО В.С.

магістр 2 року навчання факультету економіки і права
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця,
м. Харків, Україна

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ЗМІЦНЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

Сучасний стан розвитку економіки характеризується динамічними змінами як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі, зміною вимог споживачів до характеристик товарів та послуг і посиленням конкурентної боротьби, що

зумовлює необхідність визначення кожним господарським об'єктом власних конкурентних переваг і недоліків.

В умовах невизначеності і суттєвих змін, підприємства мають брати це до уваги й адекватно на них реагувати. Окрім того, необхідно досліджувати дії конкурентів та використовувати конкурентні переваги у своїй діяльності з метою досягнення більших економічних результатів та залучення більшої кількості споживачів.

Проблема забезпечення конкурентоспроможності підприємств різних сфер діяльності є достатньо розробленою в науковій та фаховій літературі. Вагомий внесок у вирішення окремих проблемних питань цієї проблематики зробили зарубіжні: М. Портер, І. Ансофф, Р. Гранд та ін. та вітчизняні А. Павленко, І. Смолін, І. Рєпіна, О. Олексюк, А. Наливайко, С. Ілляшенко, С. Кліменко та ін. дослідники. Однак, багато аспектів цієї проблеми потребують подальшого дослідження, незважаючи на значні теоретичні здобутки з питань зміцнення конкурентних переваг підприємства. Це стосується, зокрема, уточнення змісту поняття конкурентоспроможності підприємства, а ще складових елементів його конкурентоспроможності. Отже, метою дослідження стало з'ясування сутності і факторів забезпечення конкурентоспроможності підприємства та обґрунтування складових стратегії формування конкурентних переваг в умовах невизначеності.

В епоху глобалізації та системної кризи конкурентоспроможність є єдиним критерієм ефективності та потрібності продукції. Конкурентоспроможність компанії є важливим аспектом ринкового середовища, вона описує здатність підприємства адаптуватися до складних ринкових умов і зайняти лідируючі позиції та утримувати їх протягом тривалого періоду часу.

Складні умови ринкових відносин спонукають підприємства до постійного стратегічного пошуку засоби розвитку, що забезпечують їм високий рівень конкурентоспроможності. Одним із таких інструментів є пошук стратегічних напрямків підвищення конкурентоспроможності підприємств, оскільки їхня прибуткова діяльність характеризується конкурентним становищем на ринку.

Виникнення та еволюція суспільства супроводжується появою явища конкуренції, яка є одним із постійно діючих чинників її поступального руху вперед. Конкуренція спонукає підприємців не зупинятися на своїх досягненнях, а постійно вдосконалюватися.

Конкурентоспроможність широко використовується як в теорії, так і на практиці економічних наук і є багатоаспектним поняттям, що етимологічно походить від поняття «суперництво», та, як зазначено у роботі [1], боротьба за досягнення найкращих результатів.

Для підвищення конкурентоспроможності підприємства в умовах невизначеності важливе значення має виявлення, обґрунтування і класифікація факторів і резервів, що обумовлюють її рівень. Японський вчений Т. Коно вирізняє наступні п'ять рівнів факторів конкурентоздатності компаній (рис.1.) [2, С. 182]:

- 1) результати попереднього року;
- 2) потенціал вищого керівництва;
- 3) стратегія підприємства;
- 4) виробничі потужності (з урахуванням інноваційного потенціалу та збутових можливостей);
- 5) частка ринку.

На першому рівні представлені результати діяльності підприємства в порівнянні з минулим роком. Найважливішим в ньому є одержання прибутку, адже більший прибуток означає вищу конкурентоспроможність. Другий рівень факторів конкурентоспроможності характеризується важливістю потенціалу вищої ланки керівництва, оскільки саме він формує злагоджену роботу підприємства. На третьому рівні ієрархії визначається вибір конкурентної стратегії боротьби, котра спрямована на покращення або збереження провідних позицій компанії. Конкурентоспроможність підприємства на четвертому рівні має бути закріплена здатністю до розвитку потенціалу своїх інноваційних та організаційних потужностей компанії.

Основними умовами забезпечення конкурентоспроможності в умовах невизначеності є [3]:

- застосування наукових підходів до стратегічного менеджменту;
- забезпечення єдності розвитку техніки, технології, управління;
- застосування сучасних методів дослідження й розробок (програмно-цільове планування, теорія прийняття рішень тощо);
- розгляд взаємозв'язків функцій управління будь-яким бізнес-процесом на всіх стадіях життєвого циклу об'єкта;
- формування системи заходів із забезпечення конкурентоспроможності різних об'єктів на основі стійких конкурентних переваг.

Одним із ключових елементів управління конкурентоспроможністю компанії є оцінка її рівня. Будь-яка оцінка – це визначення наявності та ступеня прояву тієї чи іншої характеристики. Оцінки базуються на аналізі, нормативному регулюванні функціонування та розвитку, пошуку та визначенні тенденцій, вивченні особливостей і істотних ознак окремого явища. Стратегічними напрямками підвищення конкурентоспроможності підприємства ми вважаємо [4]: обґрунтована рекламна політика; ретельне вивчення запитів споживачів та аналіз конкурентів; покращення якісних характеристик продукції; розробка нових товарів; модернізація обладнання; заходи щодо зниження витрат;

покращення сервісу на прикладі після продажного обслуговування. Науковці пропонують виділяти чотири стратегічні рівні конкурентоспроможності підприємства (рис. 1)



Рисунок 1 - Взаємодія рівнів конкурентоспроможності підприємства

Джерело: сформовано автором на основі [1; 3; 4; 5]

Підвищення конкурентних переваг підприємства необхідно розглядати як довгостроковий послідовний процес пошуку й реалізації управлінських рішень у всіх сферах його діяльності, здійснюваний планомірно, відповідно до обраної стратегії довгострокового розвитку.

Важливе значення в ефективному управлінні підприємством відіграє чітко сформульована стратегія розвитку підприємства, яка допоможе зміцнити свої позиції на ринку та задовольнити споживачів, які сприяють досягненню конкретних цілей і місії корпорації.

Введення саме інноваційної стратегії, яка, своєю чергою, відрізняється новизною, зможе спланувати нововведення в економічній, виробничій, організаційній і збутовій сферах. Для реалізації інноваційної стратегії слід приділити увагу розвитку інноваційного потенціалу компанії.

Конкурентні переваги забезпечують підприємству ефективне функціонування у поточному та розвиток у довгостроковому періоді. При формуванні конкурентних переваг важливо визначити, які можливості підприємству слід розвивати, а які оптимізувати, щоб забезпечити високий рівень конкурентоспроможності на ринку з урахуванням умов невизначеності. Для активізації впровадження інноваційних заходів як фактору підвищення

конкурентоспроможності важливим є формування інноваційної стратегії, яка б охоплювала всі сфери діяльності підприємства. Усі інноваційні процеси мають бути злагодженими системними складовими, що працюють задля розв'язання пріоритетних завдань підприємства в умовах невизначеності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Клименко С. М. Управління конкурентоспроможністю підприємства: Навчальний посібник. / С. М. Клименко, О. С. Дуброва, Д. О. Барабась, Т. В. Омеляненко, А. В. Вакуленко: КНЕУ, 2016. 527 с.
2. Коно Т. Стратегия и структура японских предприятий : пер. с англ. / Т. Коно. – М.: Прогресс, 1987. – 384 с.
3. Соціально-економічні проблеми управління бізнесом: монографія / за заг. ред. к.е.н., доц. А. С. Панчук, к.е.н., доц. Н. С. Ляліної. – Харків : ФОП Федорко, 2021. – С. 48-74.
4. Шинкаренко, В. Г. Управление конкурентоспособностью предприятия [Текст] : монографія / В. Г. Шинкаренко, А. С. Бондаренко. – Харьков: Изд-во ХНАДУ, 2018. 186 с
5. Вертегел А. В., Коваленко Е. В. Матеріали ХІХ науково-технічної конференції студентів, магістрантів, аспірантів і викладачів ЗДІА, 22-25 квітня 2014 р. – Запоріжжя, 2014. – Т. ІV. – С. 10

ГРИГОРЕНКО Т.О.

студентка кафедри фінансів та обліку
Миколаївського національного університету ім. В.О. Сухомлинського
м. Миколаїв, Україна

АНАЛІЗ ПРОБЛЕМ І ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ СУЧАСОГО СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

В сучасній Україні існує перелік фінансово-економічних, соціальних, політичних проблем, які невимушено впливають на розвиток ринку фінансів. Одним з основних елементів фінансового ринку, який займає вагоме місце в системі механізмів з захисту суспільства від несприятливих подій виступає страховий ринок. А для того щоб, ринок страхування був розвинутим, треба

проводити економічні реформи. Страхові компанії самостійно планують власну фінансово-економічну політику, концепції розвитку, розробити внутрішні фінансові механізми, що сприяють результатам діяльності.

За останній час проблеми та перспективи розвитку страхового ринку вивчали та присвячували наукові дослідження як вітчизняні так і зарубіжні автори, а саме: О.А. Клепікова, О.С. Журавка, А.Ю. Васильчук, Є. Н. Гендзехадзе, К. А. Граве, С. С. Осадець, Л. Л. Позднякова, А.І. Гінзбург, М.А. Зайцева, А.К. Шахова та ін..

Не дивлячись на те, що ринок страхування є доволі специфічним для фінансового ринку, але страхування є важливим стимулюючим чинником економіки, оскільки пропонує всім учасникам рівні права, можливості отримання прибутку, готовність йти на ризик, дає впевненість у розвитку підприємництва, створює нові стимули для підвищення продуктивності праці та гарантує економічний розвиток.

В умовах розвитку української економіки страхування комерційних, технічних, правових і політичних ризиків набуває актуального значення. Страхування сприяє збору коштів, що спрямовуються на організацію економічної безпеки [1].

Страховий ринок є дуже важливим елементом фінансової системи України, оскільки забезпечує перерозподіл ризику в економіці, створює більш сприятливе зовнішнє середовище для розвитку підприємництва та знижує загальний рівень ризику.

Зараз страховий ринок України ще досі перебуває на етапі початкового розвитку, не зважаючи на те, що деякі його сегменти доволі швидко розвиваються, проте рівень страхового покриття все ще залишається низьким. В Україні рівень страхового покриття становить 3-5%, тоді як в країнах Західної Європи показник становить понад 95%. Найпопулярнішим та найбільш розвинутим видом страхування в Україні є класичний вид страхування – КАСКО та майнове страхування, а от медичне страхування знаходиться на стадії зародження [2].

Погіршення розвитку страхового ринку має пряму залежність від нестабільної політичної та економічної ситуації в країні. Основними проблемами, що зумовлюють затримання розвитку страхового ринку є:

- Наявність розбіжностей в нормативно-правовій базі;
- Високий рівень інфляції;
- Низька конкурентоспроможність з якісним и страховими послугами;
- Низький рівень зацікавленості населення у страхування в наслідок низької платоспроможності населення;
- Низький рівень страхових виплат;
- Нерозвиненість національної страхової інфраструктури;
- Відсутність надійних інвестиційних програм та реальних фінансових механізмів для того, щоб була спроможність розміщати страхові резерви довгостроково [3].

Більша частина даних проблем зумовлена прагненням страхових компаній максимізувати прибуток не зважаючи на професійну етику та довгострокових інтересів галузі.

Деякі виявлені проблеми страхового ринку дають можливість Україні визначитися зі своїми перспективами розвитку, у тому числі:

- Вдосконалити законодавчу базу;
- Створи конкурентоспроможне середовище;
- Адаптувати до цифрової трансформації;
- Вдосконалити організаційну структуру ринку;
- Створити умови для розвитку інфраструктури страхового ринку;
- Підвищити якість страхового захисту;
- Допомогати розвитку страхових брокерів;
- Забезпечити страховий ринок висококваліфікованими робітниками. [2]

Отже, незважаючи на постійні зміни ринку протягом останніх років, Україні не вдалося створити ефективний та стабільний ринок страхових послуг на сьогодні. Для подальшого розвитку ринку страхування необхідно з'ясувати його роль у здійсненні заходів соціально-економічної політики держави. Проте,

національний ринок страхування має значний потенціал для розвитку, а важливим в цьому є створення умов та нових можливостей у його розвитку. Насамперед потрібно проводити реформи та вдосконалювати ринок страхування в Україні, що в свою чергу зможе наблизити Україну до Західноєвропейських показників.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1.Клепікова О.А. Дослідження динаміки розвитку страхового ринку України як складової світового ринку страхових послуг. Вісник Одеського національного університету. Економіка. Одеса: Астропринт, 2010. Т. 15. Вип. 20. с. 101–111.

2.Король С.О. Сучасний стан та перспективи розвитку страхового ринку України. Газета Івано-Франківського національного технічного університету. Економічна аналітика. Івано-Франківськ: 2020. Т. 30. Вип.4 с. 204-210.

3.Журавка О. С., Бочкарева Т. О Фінансова безпека сучасного страхового ринку України. Економіка. Фінанси. Право. 2015. №6/1. С. 57-65.

ГРОХ А. С.

здобувач першого бакалаврського рівня

КОРОЛЕНКО Р. В.

кандидат економічних наук, доцент

Криворізький національний університет

м. Кривий Ріг, Україна

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ

У сучасному світі банківський кредит відіграє важливу роль для економіки будь-якої країни. Він є основним джерелом грошового забезпечення діяльності підприємств. Досконала банківська система є важливою складовою нормального функціонування країни, тобто функціонування суб'єктів господарської діяльності та державного бюджету. Лише за допомогою досконалої банківської системи можна здійснити реструктуризацію економіки в цілому.

Досліджували суспільні відносини у сфері банківського кредитування у своїх працях такі вчені як С. М. Андросов, В. Н. Бурлаков, О. П. Бушан, П. С. Матишевський, Л. Г. Ряbkота, В. Д. Поливанюк, Р. Л. Степанюк, С. С. Чернявський, В. В. Хилюта та ін.

Розглянемо сутність банківського кредитування. Його можна розглядати як правовідносини, що виникають між банком і позичальником, які передбачають зобов'язання банку надати певну суму грошей позичальникові у власність та взаємне зобов'язання позичальника взяти кредит, повернути його у визначені договором строки, сплатити відсоткову ставку, а також використати кредитні кошти за цільовим призначенням, якщо інше не буде передбачено кредитним договором [1, с. 9–10].

Дослідимо недоліки сучасної системи банківського кредитування. До найбільших проблем кредитування належать:

- нестабільна фінансова та політична системи;
- недосконалість та непостійність законодавства;
- занадто високий рівень кредитних відсотків;
- не вигідні для позичальників умови кредитування;
- високий рівень ризикових кредитів;
- надзвичайно довга тривалість процедури розгляду можливості надання кредиту тощо [2].

Аналіз економічної літератури західних вітчизняних вчених, а також практики вітчизняних комерційних банків, дозволив виявити наступні проблеми сучасного стану банківського кредитування в Україні, які показано на рисунку 1.1.

Для нормативно-правової сфери було б доречно удосконалити регулятивну базу, в тому числі закони, які захищають права кредиторів. Зокрема, прийняти нові закони у сфері банківського кредитування з узяттям до уваги об'єктивних законів функціонування кредиту, умов та принципів організації кредитування, де буде визначена відповідальність як банку, так і позичальника, а також держави [3].

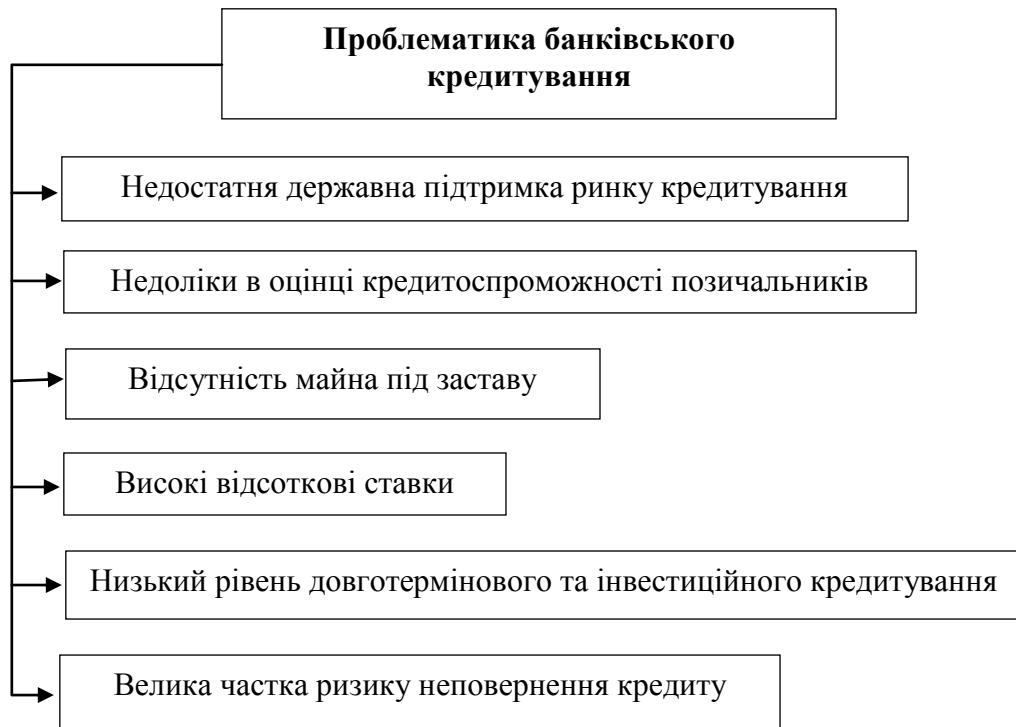


Рисунок 1 – Проблеми сучасного стану банківського кредитування в Україні

Безперечно, на сьогоднішній день одним із способів удосконалення процесу надання кредитів є розроблення та деталізація етапів кредитування для максимально лояльного ставлення до клієнтів та їх потреб, а також захисту банку від збитків.

Провівши аналіз сучасної системи банківського кредитування, можна дійти висновку, що необхідно вжити певних заходів щодо удосконалення діяльності банків сфері надання кредитів [4]:

1) в процесі надання кредиту в ціні необхідно брати до уваги термін надання позички, попит на вільні кредитні ресурси, якість застави, кредитну ставку в інших банках;

2) ринкова вартість застави повинна переглядатися на час оцінки розміру необхідного резерву під основну кредитну операцію;

3) вкрай важливим є покращення якості кредитного портфелю та збільшення питомої ваги «стандартних» кредитів;

4) підвищити якість здійснення обліку кредитних операцій у межах дії Національних положень (стандартів) шляхом впровадження автоматизації обліку з широким використанням ПЕОМ, комп'ютерних мереж, що покращать якість виконуваних бухгалтерських операцій;

5) ширше застосовувати як статистичні, вибіркові дані, так й експертну інформацію;

6) більш якісно проводити оцінку кредитоспроможності позичальника за допомогою більш точного урахування його кредитної історії та специфіки діяльності;

7) здійснювати свою діяльність з огляду на потреби споживачів;

8) проводити відбір висококваліфікованих працівників;

9) необхідно вивчити закордонну систему рейтингових оцінок і показники, які використовуються в них, для позбавлення відмінностей у методиці розрахунку показників ліквідності балансів комерційних банків під час проведення аудиту.

Зведемо всі наведені вище рекомендації у єдиний план дій для банку (рис 1.2).



Рисунок 1.2 – Шляхи покращення системи банківського кредитування

Діяльність системи банківського кредитування в Україні на сьогоднішній день відбувається під впливом фінансово-економічної кризи, викликаній пандемією, яка підкріплюється складною військово-політичною ситуацією в

країні. Отже, саме зараз вкрай необхідно впроваджувати шляхи її удосконалення.

Проаналізувавши сучасне становище банківського кредитування, доцільно навести такі рекомендації по удосконаленню: спрямувати політику банків на зменшення ризиків при наданні кредитів, створювати необхідні умови для залучення нових клієнтів, аналізувати свою діяльність та діяльність банків-конкурентів, підлаштовуватись під сучасні умови функціонування кредитної системи, а також залучати висококваліфікованих співробітників, саме це відіграє важливу роль для належного функціонування системи банківського кредитування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Чалий Ю. І. Договір банківського кредиту та правові засоби забезпечення поворотності кредитних грошей : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук.: спец. 12.00.03 «Цивільне право; сімейне право; цивільний процес; міжнародне приватне право». Х., 1997. 22 с.
2. Брозь К. О., Винник Т. М. Проблеми кредитування в Україні. X Всеукр. студентська наук.-тех. конф. "Природничі та гуманітарні науки. Актуальні питання". Тернопільський національний технічний університет ім. Івана Пулюя. 2017. С. 23-24.
3. Юлія Бугель. Напрямки удосконалення системи банківського кредитування позичальників. Світ фінансів. 2 (15), травень 2018 р. С. 132-136.
4. Жмурко І.В. Основні напрями підвищення ефективності банківського кредитування в Україні. Глобальні та національні проблеми економіки. Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. 2017. С. 519-524.

ГУРІНА О.В.

доктор економічних наук,
професор кафедри економіки, менеджменту та фінансів
Миколаївський національний університет імені В.О.Сухомлинського

МЕЛЬНИК Д.В.

здобувач вищої освіти,
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»
Миколаївський національний університет імені В.О.Сухомлинського
м. Миколаїв, Україна

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Зовнішні та внутрішні бізнес-процеси перебувають у постійному перетворенні, що активізовано трансформацією сучасного суспільства, ринку та економіки. Більш цінним є управлінське рішення, яке зумовлює розвиток бізнесу. Процедура прийняття управлінських рішень передбачає попередній розгорнутий аналіз фінансового стану підприємства. На остаточне рішення впливають різні чинники: галузева приналежність підприємства; умови кредитування і вартість позикових коштів; структура джерел та раціональність їхнього використання в активах; показники рентабельності; ліквідності; платоспроможності; ділової активності; система управління грошовим потоком; інвестиційний потенціал тощо.

Процеси управління фінансовою стійкістю, виступаючи складовою частиною загального менеджменту підприємств, зокрема, фінансового, дозволяє підтримувати високі темпи фінансового розвитку, забезпечувати стабільне зростання власного капіталу, істотно підвищувати конкурентні позиції на ринку і забезпечувати економічний розвиток у стратегічній перспективі [2].

Пріоритетним завданням управління фінансовою стійкістю підприємства є забезпечення інтересів і очікувань сторін фінансових взаємовідносин, які передбачають отримання позитивного результату при мінімальному негативному впливі ризиків.

В практичній площині управління фінансовою стійкістю підприємства пов'язане із забезпеченням її стабільності, постійним перевищенням доходів над витратами, вільним обігом грошових коштів, ефективним управлінням фінансовими ресурсами тощо.

Основна роль управління фінансовою стійкістю полягає в тому, щоб правильно інтерпретувати виражені мовою бухгалтерського обліку дані про ресурси та пріоритети компанії, тобто бути своєрідним експертом-перекладачем [1]. У цьому принципова його відмінність від облікової системи, інформаційна компетентність якої зводиться до підготовки та надання інформації про підсумки фінансово-господарської діяльності, не виробляючи при цьому прогнозів збільшення економічної вигоди. Тим самим виявляється його певна залежність від системи обліку, що цілком логічно пояснюється природою інформаційних процесів, техніко-технологічних процесів та методології.

Системи обліку, аналізу та управління фінансовим станом підприємства не можуть існувати окремо одна від одної. Між ними налагоджені тісні інтеграційні зв'язки, на які впливають мінливі умови зовнішнього і внутрішнього середовища, вимоги та очікування зацікавлених осіб, внутрішня структура і бізнес-процеси підприємства.

На підставі сучасних методів оцінки ефективності управління, система управління фінансовою стійкістю може розробити політику подальшого розвитку підприємства, оцінити недоліки і переваги спрямування фінансових потоків, структурувати капітал і виявити резерви для оптимізації фінансових ресурсів, необхідних для реалізації поставленого завдання.

Для цього система менеджменту повинна бути максимально забезпечена інформацією, яка формується на базі облікових звітних даних, підготовлених за результатами роботи підприємства за звітний період.

Базою управління фінансовою стійкістю підприємства є структурована інформація, що відображає реальний стан господарюючого суб'єкта, яка дозволяє оцінити його фінансову стійкість, зробити висновок про спроможність

бізнес-процесів і визначити перспективність розвитку, враховуючи можливий негативний вплив ризиків і подій невизначеності.

У своєму узгодженому прояві завданнями систем обліку, аналізу та управління фінансовим станом підприємства є концептуальна розробка, впровадження та подальше обслуговування інформаційної системи управління, яка вимагає економічно релевантних інформаційних даних.

Релевантні дані характеризують інформацію, необхідну для вирішення управлінського завдання, аналізу прогнозів подальшої діяльності, висновків і перенаправлення ресурсів, активів і капіталу для використання бізнес-процесами компанії.

У функціональному сенсі інформація систем обліку, аналізу і управління фінансовою стійкістю підприємства не розрізнена – це єдиний інформаційний потік, початком якого є облікова служба, яка відповідає за формування інформаційного ресурсу для системи фінансового менеджменту, а саме для складання аналітичних прогнозів та генерації управлінських рішень.

Цілком обґрунтованим є твердження щодо необхідності прискорення темпів надання фінансової звітності системою обліку для потреб управління фінансовою стійкістю підприємства. Згідно з науковою думкою американських дослідників, корисність інформаційно-аналітичних ресурсів для прийняття управлінських рішень значно підвищується при організації щоденної звітності про фінансовий стан підприємства [3]. Це сприяє збільшенню якості фінансових потоків, у результаті чого буде підвищений коефіцієнт корисної дії інформації, фінансів, капіталу.

Тим точніше й оперативніше складання та надання обліково-аналітичних ресурсів, чим масштабніше використання інформаційно-комунікаційних технологій. Інформатизація охопила всі сфери життєдіяльності людини, не залишивши без належної уваги інформаційні процеси, складність і затребуваність яких визначила широке поширення технологій збирання, накопичення, обробки, обслуговування, актуалізації інформації. Розвиток технологій, так чи інакше, визначає інтенсивність розвитку технічного

оснащення, яке повинно технічно підтримувати функціональні можливості програмного забезпечення.

Головний постулат управління фінансовою стійкістю підприємства – максимізація добробуту власників, яка проявляється у прирості вартості компанії. Недостатньо організувати обліково-фінансову політику виходячи з необхідності збереження майна власника – потрібно набагато більше, а саме організувати використання ресурсів і капіталу таким чином, щоб отримати їх сукупний приріст в майбутньому. Тим самим будуть досягнуті конкурентоспроможність і економічна стабільність, що особливо актуально в ринкових умовах, яким більшою мірою, ніж раніше, притаманні ризики і характер невизначеності.

Цілі інтеграції функцій систем обліку, аналізу та управління фінансовим станом підприємства є похідними від мети підприємства, яка полягає у збереженні та успішному розвитку бізнесу. Зокрема, максимізація прибутку і вартості капіталу при гарантованій ліквідності. За допомогою інтегрованих інформаційних зв'язків обліку, аналізу та управління фінансовим станом підприємства досягнення цієї мети координується з досягненням соціальної та ринкової цілей і необхідними для цього технологіями та ресурсами.

Забезпечити доцільність управлінських дій, спрямованих на підвищення ефективності використання фінансового потенціалу та фінансових ресурсів підприємства, рівня його ділової активності та конкурентоспроможності на принципово новій методологічній та організаційно-технологічній основі дозволить відповідне аналітичне забезпечення, яке бачиться нами у формі системи постійно діючого моніторингу.

Основними етапами процесу аналізу результатів фінансово-господарської діяльності підприємства є:

- визначення об'єкта управління та індикаторів, які його характеризують, виявлення взаємозв'язків результатів фінансово-господарської діяльності підприємства з іншими мікро - і макроекономічними показниками;
- формулювання цілей і завдань управління;

- відбір і формування нормативно-планових, облікових та інших джерел даних про фінансово-ресурсному потенціалі підприємства за певний період;
- формування основних груп індикаторів та перевірка їх на відповідність наявних джерел даних;
- оптимізація переліку досліджуваних показників-індикаторів фінансово-ресурсного потенціалу та результатів функціонування підприємства, розрахунок значень індикаторів за вказані інтервали і дослідження їх динаміки;
- оцінка сучасного стану та ефективності використання фінансово-ресурсного потенціалу та результатів функціонування підприємства в поточному періоді на основі обчислених параметрів (показників-індикаторів);
- багатовимірний аналіз і інтегральна оцінка фінансово-господарської діяльності підприємства, прогнозування результатів фінансово-господарської діяльності підприємства;
- візуалізація та інтерпретація отриманих результатів аналізу, підготовка узагальнюючих висновків і рекомендацій щодо підвищення ефективності господарювання у відповідності зі стратегією розвитку підприємства.

У процесі фінансово-управлінського аналізу необхідним є проведення оцінки фінансової стійкості, що є індикатором виконання завдань, поставлених перед підприємством. Якість проведеної оцінки у фінансово-управлінському аналізі залежить від правильно підібраних аналітичних інструментів відповідно до об'єкту. Такими інструментами виступатимуть його методи та прийоми. Для досягнення поставлених завдань фінансово-управлінського аналізу у процесі трансформаційних змін, слід поєднувати різні методи одночасно.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Посилкіна О.В. Фінансовий менеджмент: навч. посібник. Х.: НФаУ: Золоті сторінки, 2008. 234 с.
2. Бочуля Т.В. Концептуальні підходи до методології інформаційно-аналітичного забезпечення фінансового менеджменту. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. 2017. Вип. 1(1). С. 91-99.

3. Hunton J., Wright A., Wright S. Assessing the Impact of More Frequent External Financial Statement Reporting and Independent Auditor Assurance on Quality of Earnings and Stock Market Effects. Paper presented at the Fifth Continuous Auditing Symposium. Rutgers University. 2002. Nov. P. 22-23.

ГУРІНА О.В.

доктор економічних наук,
професор кафедри економіки, менеджменту та фінансів
Миколаївський національний університет імені В.О.Сухомлинського

СЛПЕЦЬ О.О.

здобувач вищої освіти,
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»
Миколаївський національний університет імені В.О.Сухомлинського
м. Миколаїв, Україна

МОДЕЛЮВАННЯ ПОКАЗНИКІВ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Економіко-математичне моделювання показників управління фінансовою діяльністю підприємств вимірює вплив факторних ознак на результативний показник. Для оцінювання такого впливу застосовуються спеціально розроблені методи факторного аналізу. Обираючи той чи інший метод оцінювання слід пам'ятати про вид залежності між факторними і результативними ознаками. Якщо взаємозв'язок між ними є функціональним, то використовують прийоми елімінування – послідовні, або ланцюгові, підстановки, спосіб обчислення різниць, спосіб відносних чисел і балансовий, або сальдовий, спосіб.

Елімінування – це логічний метод, за допомогою якого абстрагується вплив низки факторів, які впливають на зміну досліджуваного параметра, і залишається в оцінках один, вплив якого вимірюють шляхом послідовної заміни його базового значення на значення порівняльної характеристики та зіставлення з попереднім результатом. Найчастіше використовують такі методи елімінування: метод ланцюгових підстановок, метод різниці абсолютних величин, метод різниці відносних величин, метод перерахунку даних і метод пайової участі [1].

З метою вивчення причин зміни показників рентабельності сукупних фінансових ресурсів промислових підприємств Причорноморського регіону застосуємо детерміновану факторну модель, визначену за формулами 1-4:

$$P_{\text{фр}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ФР}} = P_{\text{реал}} \cdot K_{\text{овфр}} \cdot K_{\text{фн}} \quad (1)$$

$$P_{\text{реал}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ЧД}} \quad (2)$$

$$K_{\text{овфр}} = \frac{\text{ЧД}}{\overline{\text{ВФР}}} \quad (3)$$

$$K_{\text{фн}} = \frac{\overline{\text{ВФР}}}{\overline{\text{ФР}}} \quad (4)$$

де $P_{\text{фр}}$ – рентабельність фінансових ресурсів; $P_{\text{реал}}$ – рентабельність реалізації; $K_{\text{овфр}}$ – коефіцієнт оборотності власних фінансових ресурсів; $K_{\text{фн}}$ – коефіцієнт фінансової незалежності; ЧП – чистий прибуток; ЧД – чистий дохід; $\overline{\text{ВФР}}$ – середньорічна вартість власних фінансових ресурсів; $\overline{\text{ФР}}$ – середньорічна вартість сукупних фінансових ресурсів.

Визначимо вплив кожного фактора на рентабельність фінансових ресурсів промислових підприємств України (табл. 1).

Таблиця 1 – Вихідні дані для проведення факторного аналізу рентабельності фінансових ресурсів промислових підприємств Причорноморського регіону

Показник	2019 р.	2020 р.	2021 р.
Чистий прибуток, млн. грн.	-178544,7	-31245,2	48759,1
Чистий дохід, млн. грн.	2014523,2	2415872,6	3154792,5
Середньорічна вартість власних фінансових ресурсів, млн. грн.	601254,3	611578,2	532614,9
Середньорічна вартість сукупних фінансових ресурсів, млн. грн.	2487952,1	2548791,2	3269845,7
Коефіцієнт рентабельності реалізації	-0,089	-0,013	0,015
Коефіцієнт оборотності власних фінансових ресурсів	3,351	3,950	5,923
Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності)	0,242	0,240	0,163

Джерело: складено автором на основі [3]

Вплив кожного із включених до детермінованої моделі фактора на зміну рентабельності фінансових ресурсів визначимо в наступному порядку:

1. Вплив рентабельності реалізації:

$$\Delta P_{\text{фр1}} = \left(\frac{\text{ЧП}_1}{\text{ЧД}_1} - \frac{\text{ЧП}_0}{\text{ЧД}_0} \right) \cdot \frac{\text{ЧД}_0}{\text{ВФР}_0} \cdot \frac{\overline{\text{ВФР}_0}}{\overline{\text{ФР}_0}} \quad (5)$$

2. Вплив коефіцієнта оборотності власних фінансових ресурсів:

$$\Delta P_{\text{фр2}} = \frac{\text{ЧП}_1}{\text{ЧД}_1} \cdot \left(\frac{\text{ЧД}_1}{\text{ВФР}_1} - \frac{\text{ЧД}_0}{\text{ВФР}_0} \right) \cdot \frac{\overline{\text{ВФР}_0}}{\overline{\text{ФР}_0}} \quad (6)$$

3. Вплив коефіцієнта фінансової стійкості:

$$\Delta P_{\text{фр3}} = \frac{\text{ЧП}_1}{\text{ЧД}_1} \cdot \frac{\text{ЧД}_1}{\text{ВФР}_1} \cdot \left(\frac{\overline{\text{ВФР}_1}}{\overline{\text{ФР}_1}} - \frac{\overline{\text{ВФР}_0}}{\overline{\text{ФР}_0}} \right) \quad (7)$$

4. Загальний вплив факторів:

$$\Delta P_{\text{фр}} = \Delta P_{\text{фр1}} + \Delta P_{\text{фр2}} + \Delta P_{\text{фр3}} \quad (8)$$

Розрахунок впливу факторів на зміну рентабельності фінансових ресурсів вітчизняних промислових підприємств наведено у табл. 2.

Отже, за наведеними розрахунками бачимо, що на зниження збитковості фінансових ресурсів промислових підприємств Причорноморського регіону у 2020 р. порівняно з 2019 р. на 0,059 (5,9%) було забезпечене переважно зниженням збитковості рентабельності реалізації. Разом із тим, зниження коефіцієнта автономії (фінансової незалежності) вплинуло на підвищення рентабельності фінансових ресурсів, а прискорення оборотності власних фінансових ресурсів стримало підвищення рентабельності фінансових ресурсів промислових підприємств у порівнюваних роках.

Дану ситуацію можна охарактеризувати як суперечливу, адже окреслена зміна наведених факторів мала б викликати аналогічний характер зміни результативного показника. Причиною виявленої невідповідності є значний вплив отриманого від'ємного фінансового результату підприємствами досліджуваного виду економічної діяльності упродовж 2019-2020 рр.

У 2021 р. порівняно з 2020 р. підвищення рентабельності фінансових ресурсів промислових підприємств України на 0,027 (2,7%) було забезпечене підвищенням рентабельності реалізації, прискоренням оборотності власних

фінансових ресурсів. Разом із тим, зменшення коефіцієнта автономії (фінансової незалежності) вплинуло на зниження рентабельності фінансових ресурсів досліджуваних підприємств.

Таблиця 2 – Розрахунок впливу факторів на рентабельність фінансових ресурсів промислових підприємств Причорноморського регіону

Розрахунок впливу факторів	
Рентабельність реалізації	
2020 р. порівняно з 2019 р.	$\Delta P_{\text{fp1}} = \left(\frac{-31245,2}{2415872,6} - \frac{-178544,7}{2014523,2} \right) \cdot \frac{2014523,2}{601254,3} \cdot \frac{601254,3}{2487952,1} = 0,061$
2021 р. порівняно з 2020 р.	$\Delta P_{\text{fp1}} = \left(\frac{48759,1}{3154792,5} - \frac{-31245,2}{2415872,6} \right) \cdot \frac{2415872,6}{611578,2} \cdot \frac{611578,2}{2548791,2} = 0,027$
Коефіцієнт оборотності власних фінансових ресурсів	
2020 р. порівняно з 2019 р.	$\Delta P_{\text{fp2}} = \frac{-31245,2}{2415872,6} \cdot \left(\frac{2415872,6}{611578,2} - \frac{2014523,2}{601254,3} \right) \cdot \frac{601254,3}{2487952,1} = -0,002$
2021 р. порівняно з 2020 р.	$\Delta P_{\text{fp2}} = \frac{48759,1}{3154792,5} \cdot \left(\frac{3154792,5}{532614,9} - \frac{2415872,6}{611578,2} \right) \cdot \frac{611578,2}{2548791,2} = 0,007$
Коефіцієнт фінансової стійкості	
2020 р. порівняно з 2019 р.	$\Delta P_{\text{fp3}} = \frac{-31245,2}{2415872,6} \cdot \frac{2415872,6}{611578,2} \cdot \left(\frac{611578,2}{2548791,2} - \frac{601254,3}{2487952,1} \right) = 0,0001$
2021 р. порівняно з 2020 р.	$\Delta P_{\text{fp3}} = \frac{48759,1}{3154792,5} \cdot \frac{3154792,5}{532614,9} \cdot \left(\frac{532614,9}{3269845,7} - \frac{611578,2}{2548791,2} \right) = -0,007$
Загальний вплив факторів	
2020 р. порівняно з 2019 р.	$\Delta P_{\text{fp}} = 0,061 - 0,002 + 0,0001 = 0,059$
2021 р. порівняно з 2020 р.	$\Delta P_{\text{fp}} = 0,027 + 0,007 - 0,007 = 0,027$

Таким чином, в цілому можемо зробити висновок про низький рівень управління фінансовою діяльністю промислових підприємств Причорноморського регіону протягом 2019-2021 рр. Незважаючи на деяке підвищення окремих показників, використаних для аналізу, переважна більшість із них має спадну динаміку та не відповідає загальноприйнятим нормативним значенням.

Система управління фінансовою діяльністю може вважатися досить ефективною лише у тому разі, коли вона дає змогу не лише раціонально

використовувати наявні ресурси, а й забезпечити активний системний пошук можливостей подальшого розвитку підприємств.

Висновки. Виконане дослідження дозволило зробити висновок про низький рівень управління фінансовою діяльністю промислових підприємств Причорноморського регіону протягом 2019-2021 рр. Незважаючи на деяке підвищення окремих показників, використаних для аналізу, зокрема, показників рентабельності сукупних фінансових ресурсів та окремих їх складових, переважна більшість із них має спадну динаміку та не відповідає нормативним значенням. Зокрема, характеризуються негативною динамікою значна частина показників фінансової стійкості. Виявлений характер зміни аналізованих показників свідчить про зростаючий дефіцит джерел фінансування поточної діяльності промислових підприємств упродовж аналізованого періоду, хронічну нестачу платіжних засобів для задоволення вимог кредиторів, загострення проблеми розрахунково-платіжної дисципліни, що є ознаками погіршення стану управління фінансовою діяльністю підприємств досліджуваного виду економічної діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Мних Є.В. Економічний аналіз. К.: Знання, 2011. 630 с.
2. Нескородаєва І.І., Коцегуб Ю.О. Дослідження сутності економічної категорії «фінансова діяльність підприємства». Вісник економіки транспорту і промисловості. 2018. №41. С. 200-204.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua.

ДЕМ'ЯНЕНКО К.О.

магістр гр. ОП-22м

КОРНУХ О.В.

к.е.н., доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання та інноваційного розвитку

Криворізький національний університет

м. Кривий Ріг, Україна

ЗНАЧЕННЯ МАРКЕТИНГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ТА ЙОГО

МІСЦЕ У СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ

Ринкова орієнтація в управлінні підприємством здійснюється за допомогою маркетингового менеджменту. Наукова дискусія в сфері стратегічного маркетингу в значній мірі використовує ідеї та концепції стратегічного менеджменту (стратегічного управління). Оскільки обидві сфери досліджень цікавляться проблемами, що впливають на відносини між організацією і її середовищем, стратегічне управління є контекстною основою для процесу маркетингу. Крім того, в сфері стратегічного управління було розроблено декілька моделей і концептуальних інструментальних засобів, починаючи з методів галузевого аналізу, які популяризував Портер, до портфельних матриць, які були розроблені американськими консалтинговими фірмами. Але такий вплив не є одностороннім. Сфокусована на споживачеві філософія маркетингу і такі концепції, як сегментація, позиціонування і життєвий цикл товару, також вплинули на мислення в сфері стратегічного управління [1, с. 34].

Поряд з «класичними» маркетинговими стратегіями на сучасному етапі почали все частіше з'являтися нові моделі і концепції маркетингових стратегій. Інтенсифікація досліджень стратегічного процесу є віддзеркаленням зростаючої потреби бізнесу у створенні дієвої стратегії поведінки фірми на ринку. На сьогодні спостерігається відхід від методики матричного обґрунтування стратегій та поділення маркетингового процесу на операції. Маркетингова стратегія фірми стає результатом інтелектуального, творчого процесу, а не сукупності послідовно-паралельних дій, хоча знання технологій та інструментарію стратегічного процесу вважається необхідність. В цьому

контексті навіть доведені до рівня практичного використання моделі передбачають авторську (корпоративну) інтерпретацію стратегії [2, с. 347].

Українські експерти в сфері маркетингу і маркетингових комунікацій відмічають існування проблеми формування маркетингових стратегій для українських підприємств, яка з часом тільки актуалізується. На сучасному етапі у деяких компаній маркетингової стратегії просто немає, або ж нею називають план дій на найближчий час, який не враховує ні конкретну ситуацію на ринку, ні тенденції розвитку в галузі (сегменті). Експерти стверджують, що часто стратегічне планування маркетингу не ведеться, а план маркетингу – це, в кращому випадку, план рекламної компанії на рік. При цьому ж чим більше буде посилюватися конкуренція і стабілізуватися ринок, тим більше уваги власникам і керівникам компаній слід буде приділяти саме маркетингу. Адже маркетингова стратегія в кінцевому рахунку, є нічим іншим, як конкурентною перевагою, яка необхідна для активного життя підприємства. З розвитком ринку і культури споживання успіх підприємства без наявності у нього продуманої маркетингової стратегії майже нереальний [4, с. 129].

Зрозуміло, що досягнення довгострокового успіху підприємства забезпечується ефективною маркетинговою політикою. Тому роль маркетингу в управлінні підприємством та його відповідальність за успіх його діяльності постійно зростає. В економічній думці можна виділити дві точки зору науковців щодо взаємозв'язку стратегічного управління і маркетингу. Одна з них ототожнює маркетинг зі стратегією підприємства, тобто між концепціями маркетингу, і маркетингового менеджменту зокрема, та концепцією стратегічного управління відбувається конвергенція, тобто постійне перетворення маркетингу на стратегію. Інший підхід до взаємозв'язку стратегічного управління і маркетингу говорить про існування між ними функціональної інтеграції. Так, в умовах ринкової економіки маркетинг під впливом нестабільності зовнішнього середовища забезпечує динамічну рівновагу підприємства з навколишнім оточенням. Згідно даної точки зору, маркетинг і стратегічне управління розглядаються як інструментарій у процесі

досягнення цілей підприємства. Але при цьому кожен з них має специфіку у використанні та призначенні в діяльності підприємства. Тобто, не можна маркетинг як функціональну сферу стратегічного управління підприємством ототожнювати зі стратегією, яка є засобом досягнення цілей [3, с. 92].

Визначимо відмінності між поняттями та такими науковими і практичними напрямками діяльності, як стратегічний маркетинг, маркетингове управління та стратегічне управління [3, с. 94].

Враховуючи здійснювані стратегічним маркетингом, маркетинговим управлінням та стратегічним управлінням функції, найширшим поняттям є стратегічне управління, яке, крім підсистеми маркетингового управління, охоплює також всі інші функціональні підсистеми управління на підприємстві (виробництво, фінанси, персонал, інновації, соціальна сфера і ін.). Тоді як стратегічний маркетинг є функціонально найменш вузькою сферою, а розробка маркетингової стратегії є однією з частин такої функції маркетингового менеджменту, як планування. Крім розробки стратегії маркетингу, вона також передбачає поточне та оперативне планування маркетингових заходів. Таким чином, стратегічний маркетинг, перш за все, є «відповідальним» за розробку маркетингової стратегії підприємства. Маркетингове управління (маркетинговий менеджмент) включає в себе також організацію маркетингу на маркетингових засобах, мотивацію маркетингової діяльності, її контроль та оцінку [4, с. 132].

Стратегічне ж управління, окрім вказаного вище, охоплює й такі функціональні напрямки, як: стратегічне управління персоналом, стратегічне управління виробництвом, стратегічне управління фінансами, стратегічне управління інноваціями, соціальною та іншими функціональними сферами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Діденко В.М. Менеджмент: Підручник. Київ. Кондор. 2017. С. 584.
2. Основи менеджменту : За науковою ред. проф. В.Г. Федоренка - К.: Алерта, 2007. – 420 с.
3. Л. В. Балабанова, О. В. Сардак. Управління персоналом: Навч. посіб. / Л.

В. Балабанова, О. В. Сардак. – К.: ВД «Професіонал», 2019. – 512 с.

4. Виноградський М. Д., Виноградська А. М., Шканова О. М. Управління персоналом. 2-ге видання: Навч. посіб. - К.: Центр учбової літератури, 2009. – 502 с.

ДЗЯМКА М.А.

здобувач освітньо-кваліфікаційного рівня „Магістр”
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПЛИСА В.Й.

кандидат економічних наук, професор,
професор кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Львівський національний університет імені Івана Франка
м. Львів, Україна

КІБЕРСТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ, ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА Й АДАПТАЦІЯ ДОСВІДУ РОЗВИНУТИХ КРАЇН СВІТУ

Як відомо „розвиток та здешевлення нових технологій, які лежать в основі електронного сервісу, подолання цифрової нерівності шляхом розвитку цифрових інфраструктур, стрімке збільшення числа користувачів *Internetu*, агресивне формування кіберфізичного простору (насичення фізичного світу електронно-цифровими пристроями, засобами, системами та налагодження електронно-комунікаційного обміну між ними, що фактично уможливорює інтегральну взаємодію віртуального та фізичного), реалізація прискореного сценарію цифрового розвитку національних економік, активізація створення та стрімкий технологічний розвиток цифрових інфраструктур як основи використання переваг цифрового світу у повсякденному житті та платформи для досягнення ефективності економіки взагалі, масовий процес адаптації цифрових технологій у бізнес-моделі, прискорення процесів цифрової трансформації в суспільстві” [1, с.87-88], сигналізують страховому бізнесу про можливість розширення клієнтської бази за рахунок впровадження нового виду страхування – кіберстрахування.

Основним завданням кіберстрахування є запобігання впливу масштабних

хакерських атак. Цей вид страхування сприяє формуванню ефективного фінансового механізму відшкодування великих збитків, даючи змогу господарюючим суб'єктам відновити нормальну роботу, підтримувати стабільність, платоспроможність та зменшувати збитки через перебої у діяльності.

Сучасна модель глобального розвитку людства „уможливила поширення міжнародного тероризму та міжнародної злочинності, зокрема у кіберпросторі, наркоторгівлі, торгівлі людьми, релігійного та ідеологічного фундаменталізму й екстремізму, підживлюваного з-за кордону сепаратизму, нелегальної міграції, легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, розповсюдження зброї масового ураження тощо” [2].

Сьогодні в Україні існує низка правових актів (Конституція України, закони України щодо основ національної безпеки, засад внутрішньої і зовнішньої політики, електронних комунікацій, захисту державних інформаційних ресурсів та інформації, вимога щодо захисту якої встановлена законом, закони України, Конвенція про кіберзлочинність, інші міжнародні договори, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, укази Президента України, акти Кабінету Міністрів України, а також інші нормативно-правові акти, що приймаються на виконання законів України), які регулюють проблеми забезпечення належного рівня кібербезпеки („захищеності життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства та держави під час використання кіберпростору, за якої забезпечуються сталий розвиток інформаційного суспільства та цифрового комунікативного середовища, своєчасне виявлення, запобігання і нейтралізація реальних і потенційних загроз національній безпеці України у кіберпросторі” [3]). Разом з тим у цих актах використовують неузгоджені та необґрунтовані теоретично терміни. Тому, у цьому напрямку вважаємо за доцільне виділити три основні проблеми: 1) відсутність визначень ключових термінів і категорій у науковій та фаховій літературі; 2) неузгодженість чинних нормативно-правових актів у сфера протидії кіберзлочинності; 3) відсутність національної системи боротьби

з кіберзлочинністю, у тому числі шляхом забезпечення кіберризиків.

Зарубіжний досвід засвідчив той факт, що страхуванням кіберризиків можна значно знизити потенційну шкоду від дій кіберзлочинців. Для уникнення або зменшення збитків, які зазнають банківські установи через дії кіберзлочинців іноземні страхові компанії створили комплексні страхові продукти, наприклад, страхування від комп'ютерних злочинів – CCI (*computer crime insurance*) та страхування від атак хакерів – HI (*hacker insurance*). Розробка та використання передового зарубіжного досвіду методів кіберстрахування в банківській галузі представляє потенційну можливість розвитку кіберстрахування в Україні.

Для ефективного та швидкого розвитку кіберстрахування в Україні необхідно запровадити певні заходи державної підтримки, особливо важливими напрямками кіберстрахування має бути урядова допомога зацікавленим суб'єктам ринку страхування у розробці моделі кіберризиків на основі зібраних даних. Зауважимо, що уряд не має можливості проводити програмну оцінку кіберризиків, але він має можливості для інформування про потенційні кіберзагрози та проведення аналізу тенденцій у сфері генерування кіберзагроз. Метою має бути поглиблення розуміння громадськістю ризиків і розробка кращих рішень щодо управління ризиками. Страхові компанії – оператори кіберстрахування, повинні структурувати премії для стимулювання поведінки, що знижує ризики, і впроваджувати кращі світові практики у свою діяльність. Держава має стимулювати або впроваджувати обов'язкове кіберстрахування для державних та фінансових установ (купівлю полісів кіберстрахування), які відповідають мінімальним стандартам. Уряд має забезпечити, щоб політика, якою керуються підприємства, заохочувала найкращі практики кібербезпеки; уряд за підзвітністю має надати засновані на даних оцінки витрат на зобов'язання оборонних підприємств купувати кіберстрахування. Перш ніж доручити (або стимулювати) всю оборону галузь на придбання кіберстрахування, уряду необхідно зрозуміти, які витрати такі дії можуть накласти на ці компанії і, в кінцевому підсумку, на платника податків, який,

ймовірно, буде нести тягар, оскільки компанії переносять витрати за рахунок збільшення ціни на їх товари та послуги.

Отже, для ефективного розвитку кіберстрахування у вітчизняній практиці, важливою є державна підтримка та ініціатива у цьому сегменті ринку страхування. Вагомою підпорою для розвитку цього ринку стане прийняття відповідного законодавства у сфері кібербезпеки на національному рівні.

Оскільки українське кіберстрахування перебуває на ранній стадії розвитку, при формуванні системи цільових орієнтирів його розвитку слід значною мірою спиратися на позитивний досвід, накопичений у цій галузі провідними країнами Європи, Північної Америки та Південно-Східної Азії.

Розвиток систем страхування кіберризиків має майже повністю виключити людський фактор у розкритті інформації страхувальників, створити відповідні служби інформаційної безпеки та встановити обмежений доступ працівників до їхніх баз даних з індивідуальною відповідальністю правоохоронця. На законодавчому рівні необхідно посилити кримінальну відповідальність за включення працівників страхових компаній за збут інформаційних баз даних клієнтів та розголошення конфіденційної інформації.

Впровадження запропонованого підходу в поєднанні з прозорістю та розширеною взаємодією та співробітництвом між страховими компаніями та іншими економічними агентами призведе до диверсифікації страхових послуг та розвитку вітчизняного кіберстрахування, що суттєво зменшить збитки від кібершахрайства.

Таким чином, сьогодні важливо з'ясувати: правові та організаційні основи використання кіберстрахування в системі забезпечення захисту життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства та держави, національних інтересів України у кіберпросторі; основні цілі, напрями та принципи державної політики використання потенціалу кіберстрахування у сфері кібербезпеки; повноваження Регулятора у координації заходів стимулювання кіберстрахування на національному ринку страхування; можливості налагодження системи страхового захисту суспільства від

кіберзлочинності, шляхом створення відповідного законодавства і налагодження міжнародного співробітництва в цій сфері.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Плиса В., Плиса М., Плиса З. Управління ризиками у сфері електронних страхових послуг. *Вісник Львівського університету. Серія економічна*. 2021. Випуск 60. С. 86-104.

2. Стратегія національної безпеки України : Затверджено Указом Президента України від 14.09.2020 № 392/2020. // База даних „Законодавство України” / ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/392/2020#Text> (дата звернення: 27.10.2022).

3. Про основні засади забезпечення кібербезпеки України : Закон України від 05.10.2017 № 2163-VIII. // База даних „Законодавство України” / ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2163-19#Text> (дата звернення: 27.10.2022).

4. Конвенція про кіберзлочинність : Міжнародний документ від 23.11.2001. Конвенцію ратифіковано із застереженнями Законом України від 07.09.2005 № 2824-IV. // База даних „Законодавство України” / ВР України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_575#Text (дата звернення: 27.10.2022).

5. Плиса В.Й. Страхування : підручник, 2-ге вид, виправлене й доповнене. К. : Каравела, 2019. 512 с.

ДИКАНЬ О.В.

доктор економічних наук,
професор кафедри менеджменту, публічного управління та HR-технологій

Український державний університет залізничного транспорту

ТВАРДІЄВИЧ Ю.Ю.

здобувач вищої освіти за другим магістерським рівнем
Український державний університет залізничного транспорту
м. Харків, Україна

ШЛЯХИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

Значущими шляхами технічної і технологічної модернізації транспорту доцільно зазначити:

1) модернізації транспортної мережі, пріоритетна розбудова магістральних шляхів сполучення, на яких сконцентровані найбільші транспортні потоки. Особливу увагу необхідно виділити міжнародним транспортним коридорам, напрямку розвитку яких визначено в Програмі розвитку національної мережі міжнародних транспортних коридорів в Україні на 2020-2030 рр; впровадженню швидкісного залізничного сполучення між найбільшими містами України та з Києвом, що визначено Державною цільовою програмою з впровадження на залізницях швидкісного руху пасажирських потягів на 2020-2030 рр;

2) збільшення темпу оновлення рухомого складу. Прискорене оновлення транспортного парку залізничної галузі за рахунок поповнення новим рухомим складом, який повинен забезпечити прогнозовані обсяги перевезень, їх раціональну структуру за потужністю, пасажиромісткістю, вантажністю, видами палива та спеціалізацією;

3) запровадження прогресивних транспортних технологій. Забезпечення в процесі вантажних перевезень основ транспортної логістики з побудовою загальнодержавних і міжнародних транспортних систем, що дозволить скоординувати рух фінансових, матеріальних та інформаційних потоків за принципом «від дверей до дверей» і «in time», але при умові: створення мережі взаємопов'язаних логістичних центрів та мультимодальних терміналів; сприяння розвитку й застосування передових систем перевезення контейнерів; здійснення комбінованих перевезень та взаємодії різних видів транспорту; запровадження сучасних інформаційних технологій обміну даними, системи торговельно-транспортної документації та електронного документообігу;

1) формування сприятливого інвестиційного клімату та залучення додаткових інвестицій. Впровадження державно-приватного партнерства з метою концентрації ресурсів для змішаного фінансування розвитку транспортної інфраструктури залізниць; впровадження механізмів довгострокового пільгового кредитування інвестицій у ресурсну та енергозберігаючу техніку та технологій; розширення елементів платності

користувачів залізничної інфраструктури на принципах самоокупності [1].

2) технологічно-технічна модернізація залізничного транспорту як результат реформування створить такі умови для: забезпечення прозорості фінансової діяльності; формування ринку транспортних послуг та підвищення рівня конкурентоспроможності операторських і транспортно-експедиторських компаній, що здійснюють перевезення за транзитними напрямками та в рамках міжнародних транспортних коридорів; вирішення питання щодо надання підтримки у закупівлі рухомого складу; будівництво об'єктів залізничного транспорту, що мають соціальне значення, та компенсації збитків, пов'язаних з пільговими перевезеннями [3]; досягнення рівня європейських і світових стандартів, що сприятиме збільшенню темпів євроінтеграції та максимальній реалізації транзитного потенціалу держави [2].

За даними консалтингової компанії AT Kearney визначено, що необхідно 56 млрд. грн. сукупних інвестицій для модернізації інфраструктури Укрзалізниці. В іншому випадку нерационально інвестувати в оновлення рухомого залізничного складу, за умови відсутності відповідної транспортної інфраструктури [5].

Реалізація зазначеного підходу до модернізації залізничної галузі в Україні втілить подальший динамічний розвиток залізничного транспорту, підвищення ефективності функціонування галузі та рівень його конкурентоспроможності і, як наслідок, підвищення рівню інвестиційної привабливості національних залізниць [2].

Основні фонди залізничної галузі перебувають в критичному стані, а способи і методи, які використовуються залізницями для уникнення критичного їх зносу є нерациональними. Достатній рівень фізичного і морального зносу, терміни амортизації, що закінчилися, є важливими питаннями для зменшення ефективності самофінансування, результатом якого є потреба залізничного транспорту у залученні ресурсів [4].

У сучасній економічній літературі представлений розподіл механізмів, які забезпечать або зможуть забезпечити потреби в оновленні основних засобів.

Основним джерелом фінансової стабільності основних засобів підприємств залізничного транспорту є, серед іншого, власні кошти. Фінансування за власні кошти виконується за рахунок амортизаційних відрахувань та чистого прибутку [2]. Прибуток не може інтерпретуватись як стабільне джерело, оскільки за сучасних умов прибутки, які надходять до залізниці за рахунок вантажних перевезень, забезпечують відшкодування збитків від пасажирських перевезень.

Слід зазначити, що амортизаційні відрахування знецінюються інфляцією, і як наслідок – первісна вартість складових основних засобів в декілька разів нижче ціни нових. Запропонованим рішенням стабілізації стану є переоцінка основних засобів, який приведе до збільшення амортизаційного фонду. Однак доцільно також зазначити, що це приведе до зростання собівартості [6].

Модернізація та ефективність економіки України у найближчому майбутньому пропорційно залежить від управлінських рішень уряду та організації безперервної фінансової допомоги України з міжнародних фінансових установ. Епоха впровадження ринкових відносин актуалізує ефективне джерело фінансування на оновлення основних виробничих фондів кредит, який отримує підприємство під заставу майна і товарно-матеріальних цінностей. Ці кошти йдуть на погашення попередніх боргів та оновлення оборотних засобів. Наразі це раціональні джерела залучення позикових коштів з метою фінансування оновлення основних засобів. Однак, кредит не є підставою для подальшого розвитку залізниці [2].

Цілком доцільно зауважити, що кредитний рейтинг Укрзалізниці, за даними міжнародних рейтингових агентств Standard&Poor's та Fitch, перебуває наразі в групі істотних ризиків «С». В 2019 році склав ССС+ (за рейтингом Standart & Poor's) та ССС (Fitch).

З вищенаведеного випливає, що інвестиційна привабливість Укрзалізниці для великих інвесторів – є низькою та ризикованою та єдиними джерелами інвестицій залишаються власні кошти, які залучені із реконструкційних інститутів, таких як Європейський банк реконструкції та розвитку, державні

кошти та кошти зацікавлених юридичних, фізичних осіб в модернізації функціонування залізниці.

Державний рівень створює інвестиційні стратегії, які враховують не лише економічні, але і політичні, соціальні, екологічні ефекти від впровадження інвестиційних проектів.

Будівництво і реконструкція магістральних залізничних ліній, об'єктів мобілізаційного призначення, придбання залізничного рухомого складу для перевезень пасажирів у поїздах далекого прямування та місцевого сполучення здійснюються у встановленому порядку за рахунок коштів Державного бюджету України в межах лімітів державних капітальних вкладень [6].

Будівництво та реконструкція (у тому числі електрифікація) залізничних колій, вокзалів, пішохідних мостів і тунелів, пасажирських платформ та інших об'єктів залізничного транспорту, пов'язаних з обслуговування населення регіону, закупка електропоїздів та дизель-поїздів для приміського сполучення здійснюється за рахунок коштів залізниць із залученням коштів місцевих бюджетів, а також інших не заборонених законодавством інвестицій [6].

Будівництво і реконструкція залізничних станцій та інших об'єктів залізничного транспорту, пов'язаних з будівництвом або реконструкцією промислових підприємств, здійснюється за рахунок коштів підприємств або відповідних міністерств та відомств [7].

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Оцінка втрат та механізми відбудови реального сектору економіки Сходу України. Національний інститут стратегічних досліджень. Електрон. дані. 2015. URL: http://www.niss.gov.ua/public/File/2015_analit/realniy_sector.pdf (дата звернення: 24.10.2022)
2. Матвієнко В.В. Стратегічні напрями модернізації залізничного транспорту України як результат реформування галузі. *Держава та регіони. Серія: Державне управління*. 2016. № 3(2016). С.117-122.
3. Kayukin Vasyl. Railway transport reform: preparation JSC «Ukrainian Railways» to IPO. *Science and global studies*. 2019. С. 34–37.

4. Крихтіна Ю.О. Управлінській підхід до формування складу основних фондів галузевих підприємств. *Міжнародна транспортна інфраструктура, індустриальні центри та корпоративна логістика: тези доповідей за матеріалами чотирнадцятої науково-практичної міжнародної конференції* (7-9 червня 2018 р. м. Харків). Вісник економіки транспорту і промисловості. Харків: УкрДУЗТ, 2018. Вип. №62 (додаток). С. 137-139.

5. Шура Н.О. Необхідність врахування інфляції при відтворенні основних фондів підприємств. *Ефективна економіка*. 2013. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2273> (дата звернення: 24.10.2022)

6. Макаренко М. Методологічні підходи до економічної оцінки вантажних перевезень. *Економіст*. 2011. №12. С.24-29.

7. Закон України «Про залізничний транспорт». Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1996, № 40, ст. 183. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/273/96-%D0%B2%D1%80#Text>.

СМЕЦЬ О.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри теоретичної і прикладної економіки

ГУЦУЛЯК С.І.

здобувач вищої освіти за спеціальністю 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника
м. Івано-Франківськ, Україна

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ КОНСАЛТИНГУ ЯК

ІНСТРУМЕНТУ РОЗВИТКУ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

Консалтинг – це практика надання третім сторонам (фізичним особам, організаціям) експертизи стосовно професійних проблем за певну плату чи безкоштовно.

Говорячи про майбутнє консалтингу, як інструменту розвитку малого і середнього бізнесу, можемо з упевненістю сказати – ми не знаємо яким воно буде. Проте, вже сьогодні ми бачимо певні проблеми, що характерні для цієї

сфери надання послуг і логічно буде пропустити, що найближчі роки вона буде сфокусована на усуненні певного роду недоліків.

Найбільші світові консалтингові компанії допомагають іншим організаціям обґрунтовувати та науково підтверджувати свої плани на майбутнє та поточне вирішення проблем, проте їхнє власне майбутнє під питанням. Згідно наукового дослідження CB Insights (приватна компанія, що надає інформацію про діяльність приватних фірм та інвесторів) компанії, основною лінією діяльності яких є консалтинг, зростають на 2% щороку протягом останніх п'яти [1]. Як зазначається в одній з статей Клейтона Кристенсена, що видавалися на Harvard Business Review [2], по суті, великі консалтингові компанії сьогодні працюють за принципом “Чорного ящика”: до них приходять клієнт зі своєю проблемою, вони всередині компанії намагаються знайти рішення, а процес його пошуку є невидимим для представників малого та середнього бізнесу. Клієнт бачить лише готове рішення і, по суті, приймає висновки стосовно життєздатності пропонованого йому рішення на основі презентаційних матеріалів та бренду компанії. Він не бачить рішень, що були відкинуті проектною командою та причин чому вони були відкинуті. Від того в клієнта не формується повної картини.

Якби ж представник малого чи середнього бізнесу, був залучений до процесу прийняття рішення, то зі своїми знаннями специфіки та можливостей компанії чи ринку, він брав би участь в дискусіях з персоналом консалтингових фірм та, можливо, певні варіанти рішень виявилися б більш життєздатними, аніж могли здатися команді консалтингової фірми. Проте, варто також зауважити, що тоді б значно ускладнився процес прийняття рішень, оскільки в компанії-консультанта з'явилася б додаткова спокуса на те, щоб толерувати думці клієнта не вступаючи з ним в жорсткі дебати, бо, в гіршому разі, клієнт завжди може знайти іншу консалтингову компанію, що сприйматиме його думку не з таким опором.

В сучасних умовах, консалтинг трансформується в тому сенсі, що стане менш “тимчасовим”. Якщо раніше консультанти створювали рішення,

пропонували його клієнту та відходили в сторону, то надалі буде застосовуватися модель за якої на момент створення чи імплементування рішення, робота консалтингової фірми не закінчується. Вже сьогодні компанії-клієнти представники малого чи середнього бізнесу хочуть, в певній мірі, делегувати ці ризики своїм консультантам. Вони будуть продовжувати моніторити ситуацію в компаніях, збирати інформацію про якісні та кількісні зміни. Для цього знадобиться більше ресурсів, проте це допоможе наочно спостерігати наслідки прийнятих рішень та сприятиме професійному розвитку, а клієнт буде більш впевнений у партнерстві. В історії вже були приклади, коли прихованість процесу прийняття рішень становила під загрозу благополуччя зацікавлених в якісних консалтингових послугах сторін. Показовим прикладом цього є найпотужніша у світі консалтингова фірма McKinsey та компанія-клієнт, що багато років симулювала шалені темпи росту, обманюючи інвесторів – Enron [4]. McKinsey консультувала їх стосовно багатьох проектів, в тому числі по проекту з переходу з нафтового та газового добування до ринку торгівлі електронними товарами, що значно підвищило прибуток, який вони звітували податковим органам. Менеджмент McKinsey відхрестився від звинувачень, вказавши, що вони не мали стосунку до ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності Enron. Також найбільшу у світі консалтингову компанію звинувачували в тому, що вона була, якщо не винна, то однією з винних в настанні глобальної економічної кризи в 2008 році. Суть звинувачень полягала в тому, що McKinsey заохочувало банки вирівнювати баланси за рахунок додаткових фінансових зобов'язань та “секюризувати” боргові інструменти. Мається на увазі формування бондів з різного роду боргових інструментів з метою їх продажу. Не так важливо наскільки ці звинувачення є обґрунтованими як те, що вони демонструють. А демонструють вони те, що робота за принципом “Чорного ящика” потенційно може шкодити суспільним інтересам, коли справа стосується великих підприємств, що цей суспільний інтерес становлять. Навіть якщо припустити,

що дані звинувачення безпідставні, то не можна відкидати потенціалу виникнення реальних подібних ситуацій в майбутньому.

Ще одним вартом уваги дослідженням, що проливає світло на майбутнє консалтингу є дослідження від Deltek “Insight to Action - The Future of the Professional Services Industry”. Автори дослідження формулюють 5 основних проблем, з якими повинні розібратися менеджери консалтингових фірм, щоб залишатися успішними. Основні проблеми є [3]:

1. Зміна клієнтської поведінки. Більш вимогливими стали клієнти корпоративних послуг, вимагаючи більш фіксованих цінників, вимагають більшої підзвітності постачальників послуг.

2. Прибутковість. В опитуванні, що проводила компанія Deltek, зазначається, що 54% операційного менеджменту назвали найбільшою своєю проблемою, спричиненою зміною поведінки клієнтів, стало як заробляти, не підвищуючи ціни на консалтингові послуги.

3. Нова конкуренція. 55% операційного менеджменту сказали, що боротьба з конкурентами була однією з найважливіших економічних пріоритетів за останні п'ять років.

4. Складність проектів. Консалтингові фірми стикаються зі все більш складним макросередовищем, у якому вони повинні продовжувати надавати найкращі поради. Глобальний характер галузі додає проблеми, оскільки фірми здійснюють більше проектів за кордоном, у багатьох випадках також співпрацюючи з субпідрядниками, компаніями-партнерами та/або незалежними компаніями. Реалізація проекту сама по собі не є проблемою – проблема полягає в тому, щоб зробити це швидше, ефективніше та з меншими бюджетами, продовжуючи задовольняти потреби клієнтів.

5. Кібербезпека. Консалтингові фірми обробляють величезний обсяг конфіденційної інформації про клієнтів. Це варіюється від стратегічної інформації (використовується для стратегічних завдань або злиттів і поглинань) до комерційної (інформація про продажі та маркетинг для ціноутворення) та персональних даних (дані про співробітників як частина заходів з реорганізації

та скорочення витрат). Така висока цінна інформація може завдати шкоди, якщо потрапить у чужі руки. Це робить фірми, що надають професійні послуги, очевидними мішенню для хакерів, а тому зловживання даними становить особливо серйозну загрозу для консалтингових компаній.

У Європі запровадження Загального регламенту захисту даних (ЗРЗД), який набув чинності минулого року, надає додаткову вагу важливості правильного забезпечення кібербезпеки. Окрім серйозних фінансових санкцій, негативна реклама може зашкодити репутації компаній і вплинути на їхню здатність отримати роботу в майбутньому. Численні консалтингові компанії вже постраждали від наслідків недотримання ЗРЗД. Результатом стали сотні тисяч фунтів стерлінгів штрафів і втрата як поточних, так і майбутніх контрактів.

Коментуючи результати дослідження, віце-президент відділу продажів Deltek в центральній Європі сказав: «Результати нашого опитування відображають певні побоювання щодо майбутнього консалтингової галузі» [5]. Багато хто вважає, що їхні фірми погано підготовлені для вирішення поточних проблем і майбутніх ризиків, висловлюючи бажання посилити основні бізнес-моделі, а також внутрішні системи та процеси». На нашу думку, консалтингові фірми повинні зосередитися на таких головних інструментах, щоб отримати чітке уявлення про ризики та можливості: проекти та люди. Це означає знати, які проекти вони збираються запровадити в бізнес і коли; скільки буде коштувати виконання цих проектів; і чи мають вони відповідні навички для роботи.

Отже, сфера консалтингових послуг має низку проблем та викликів, які потрібно вирішити як кожній компанії поодиноці, так і всій галузі в цілому. Спираючись на описані нами проблемні питання, можна вже робити припущення стосовно майбутнього консалтингу і те, як він буде змінюватися в сучасних умовах під впливом розвитку малого і середнього бізнесу

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

Killing Strategy: The Disruption Of Management Consulting.
URL:<https://www.cbinsights.com/research/disrupting-management-consulting/>
(дата звернення 15.04.2022 р.).

1. Inside Consulting's Black Box by Daniel McGinn From the Magazine (September 2013). URL: <https://hbr.org/2013/09/inside-consultings-black-box> (дата звернення 15.04.2022 р.).

2. Causes of the crisis URL: <https://www.britannica.com/topic/securitization> (дата звернення 15.04.2022 р.).

3. McKinsey: How does it always get away with it? URL: <https://www.independent.co.uk/news/business/analysis-and-features/mckinsey-how-does-it-always-get-away-with-it-9113484.html> (дата звернення 15.04.2022 р.).

4. Delivering Results You Can Measure URL: <https://www.consultancy.uk/news/22032/five-major-challenges-facing-the-global-consulting-industry> (дата звернення 15.04.2022 р.)

ЖУРАВЕЛЬ В.С.

здобувач першого бакалаврського рівня

КОРОЛЕНКО Р. В.

кандидат економічних наук, доцент

Криворізький національний університет

м. Кривий Ріг, Україна

АНАЛІЗ БАНКІВСЬКИХ ІННОВАЦІЙ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ФІНАНСОВІ

РЕЗУЛЬТАТИ

Введення інноваційних технологій у роботу банківського сектору значно поліпшує банківські продукти та послуги. Це можуть бути повністю нові для банку послуги або інноваційні продукти, які спрямовані на підвищення якості та ефективності усіх напрямків діяльності банку. Отже, дослідження даної теми є надзвичайно актуальним.

Питанню впровадження інноваційних банківських технологій, а саме, вдосконаленню банківських продуктів та послуг, приділялась і приділяється велика увага, у працях таких українських та зарубіжних вчених, як І.Т.

Балабанов, С.М. Козьменко, В.В. Корнєєв, О.І. Лаврушин, І.О. Лютий, М. Міллер та інші. Але, уважне вивчення наявних наукових джерел свідчить про необхідність подальшого комплексного осмислення закономірностей виникнення та реалізації банківських інновацій, шляхів формування механізмів управління цими процесами у конкретизації методів, інструментів та важелів впливу [1].

Розгляд даної теми має на меті з'ясувати вплив банківських інновацій на фінансові результати банку, а це в свою чергу задовольняє вимоги споживачів, за мінімально можливих витрат на розроблення, запровадження, надання послуг та отримання на цій основі прибутку.

Зазначимо, що впровадження інновацій є наслідком зниження собівартості банківських послуг за рахунок скорочення витрат на утримання персоналу, обладнання робочих місць, утримання офісів, а також підвищення якості обслуговування. Найбільш розповсюдженою та зрозумілою є система «онлайн-банкінг». Розглянемо за допомогою яких інструментів вона реалізується:

- інтернет-банкінг;
- телебанкінг (telebanking);
- мобільний банкінг (mobile banking);
- е-банкінг (ebanking).

На даний момент найперспективнішими та найактуальнішими напрямками реалізації інноваційної діяльності банків є інтернет-банкінг та мобільний банкінг.

Є також послуги, що засновані на системі віддаленого доступу це - цифровий телевізійний банкінг (DVT-banking) – надання віддаленого доступу до банківських операцій з телевізора; відео-банкінг (video-banking) – отримання банківських послуг за допомогою відеоконтакту з співробітниками банку в цілодобовому режимі без вихідних та зручній для клієнта формі: відеоконференція, голосовий зв'язок або текстове повідомлення; надання клієнту інформації за допомогою мобільного телефону [2].

Безсумнівним лідером серед банківських інновацій є система Приват24, надана ПриватБанком, якою успішно користуються мільйони українців. Тому на прикладі ПриватБанку розглянемо наслідки інноваційної діяльності. Однією з новинок на ринку банківських послуг вважається можливість переказувати платежі через мобільний банк, вказавши при цьому тільки потрібну суму і рахунок одержувача. В наслідок впровадження інновацій кількість активних клієнтів банку за 2020 зросла на 500 тис, клієнтська база підприємців збільшилася на 76 тис, а кількість користувачів Приват24 зросла на 1,2 млн осіб. Збільшення клієнтської бази та кількості платіжних операцій забезпечили зростання комісійних доходів банку на 30% до 10,6 млрд грн [3].

Отже, на фінансовому ринку банківські інновації відіграють важливу роль та забезпечують ефективність, а також мають значний вплив на фінансові результати банку, але в нашій країні не реалізується в повному обсязі інноваційний потенціал банків, хоча його рівень є досить високим, тому пропонуємо впровадити такі заходи для ефективного застосування банківських інновацій:

- дослідження ринку для нових продуктів;
- прогнозування характеру і стадій життєвого циклу нового продукту;
- визначення способів продажу нового продукту;
- дослідження кон'юнктури ринків ресурсів;
- здійснення комплексного аналізу витрат, ціни, обсягів виробництва і продажу нового продукту;
- оцінка ефективності і планування інновації як інвестиційного проекту;
- аналіз ризиків, визначення методів їхньої мінімізації і страхування;
- вибір організаційної форми створення, освоєння і розміщення на ринку нового продукту;

– дослідження доцільності та планування найбільш адекватних форм передання технологій у процесі створення, освоєння, розміщення на ринку та підтримки потрібного обсягу продажів нового продукту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Банківська система України: інституційні зміни та інновації : кол. моногр. / [Л.О. Примостка, М. І. Диба, І. В. Краснова та ін.]; за заг. ред. Л. О. Примостки. – К. : КНЕУ, 2015, – 434 с
2. Єгоричева С. Методичні засади організації інноваційного процесу в комерційних банках. С. Єгоричева // Вісник Національного банку України. 2011. № 1. С. 53–57.
3. Фінансова звітність АТ КБ «ПриватБанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://privatbank.ua/about/fnansovaja-otchetnost/>

ЗАВЕРЬНИЙ А. С.

д.е.н., професор, професор кафедри
зовнішньоекономічної та митної діяльності
Національного університету «Львівська Політехніка»

НІЦЕНКО Д. О.

магістр кафедри
зовнішньоекономічної та митної діяльності,
Інституту економіки і менеджменту
Національного університету «Львівська Політехніка»

ФРАНЧАЙЗИНГ, ЯК ОДИН ІЗ СУЧАСНИХ СПОСОБІВ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ

Франчайзинг - це форма маркетингу та розширення бізнесу, за якої власник бренду (франчайзер) надає особі чи групі осіб (франчайзі) право вести бізнес, продаючи продукт або надаючи послуги з використанням бренду франчайзера. Франчайзі також надається дозвіл на використання фірмової символіки франчайзера, товарних знаків і ідентифікаційних знаків відповідно до визначених умов у контракті [1].

Перші ознаки франчайзингу можна було побачити ще в Середньовіччі. Тоді феодали започаткували практику продажу права збирати податки та

керувати ринками від свого імені. Однак це більше схоже на політичну діяльність, а не бізнес. Перші приклади франчайзингу як способу ведення бізнесу можна знайти в Німеччині середини дев'ятнадцятого століття, де пивовари укладали контракти з власниками таверн про продаж виключно свого пива [1].

«Батьком» сучасного франчайзингу можна вважати Айзека Зінгера. Після громадянської війни в США в 1860-х роках Зінгеру вдалося розпочати масове виробництво своїх знаменитих швейних машин. Але в нього не було економічно вигідного способу їх ремонту та обслуговування в такій географічно великій країні, як США. Він почав видавати ліцензії на обслуговування та ремонт місцевим торговцям по всій країні, яким пізніше було дозволено також стати регіональними продавцями машин. Використання Сінгером контракту для цієї домовленості запровадило найпершу форму франчайзингових угод, і народилася перша сучасна франчайзингова система [2].

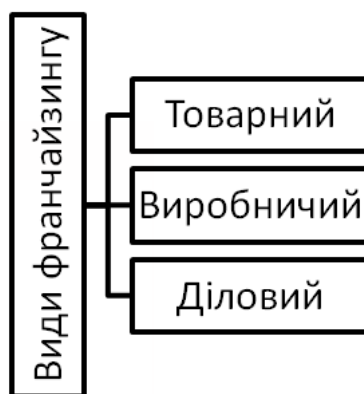


Рисунок 1 - Види франчайзингу

Можна виділити три основні види франчайзингу (рис. 1) - товарний, виробничий і діловий (бізнес формат) [3].

Продуктові франшизи: франчайзі купує права на продаж певного продукту у своєму закладі з певними обмеженнями в обмін на сплату франчайзеру роялті. Обмеження може полягати в тому, що магазин повинен продавати продукцію виключно франчайзера (але це не завжди так). Франчайзинг продуктів був

вперше використаний корпорацією Singer у 1860-х роках для розповсюдження своїх швейних машин [4]. Згодом ця практика також стала популярною в нафтовій та автомобільній промисловості. Типовими прикладами є заправні станції (Exxon), торговельні автомати (Coca Cola) і автосалони (Ford Motor Company).

Виробничі франшизи: франчайзі купує ліцензію на виробництво фірмового продукту або частини продукту відповідно до стандартів франчайзера. Далі продукт збирається та/або розповсюджується споживачам через низхідні канали. Типовими прикладами є виробники автомобілів (Hyundai) і виробники напоїв (Coca Cola).

Ділові франшизи або франшизи у бізнес-форматі: найпоширеніший тип франшизи. Саме цей тип мають на увазі більшість людей сьогодні, коли вживають термін франчайзинг. Наприклад, у Сполучених Штатах на цю форму припадає майже три чверті всіх франчайзингових торгових точок [4]. Франчайзі не тільки продає певний продукт, але також виробляє та надає продукт або послугу. Приклади: Subway (мережа закладів швидкого харчування), Marriott (мережа готелів), Hertz (компанія з прокату автомобілів), Nike (роздрібна торгова точка), The UPS Store (розсилка та доставка), Great Clips (салон для стрижок).

Проаналізуємо кожен вид франшизи більш детально. Франшиза бізнес-формату є найпоширенішим видом франшизи. Франшиза бізнес-формату виробляє та надає не лише продукт чи послугу, але й клієнтський досвід, усе відповідно до конкретних стандартів франчайзера. В обмін на одноразову комісію за франшизу та постійні роялті франчайзі також отримує допомогу від франчайзера щодо навчання, маркетингу, систем контролю якості та інших аспектів ведення бізнесу. Франшизи бізнес-формату домінують у багатьох галузях: від швидкого харчування до роздрібної торгівлі. Деякі популярні приклади включають McDonald's, Hilton Hotels, Starbucks і 7-Eleven.

Зазвичай для споживача неочевидно, чи є мережа закладів власністю компанії чи франшизи, тому що споживчий досвід мінімально або зовсім не

відрізняється від одного місця до іншого, а також не залежить від того, чи заклад перебуває у власності материнської компанії, чи це франчайзинговий заклад.

Франшизи бізнес-формату суттєво відрізняються за тим, скільки коштує їх відкриття та функціонування. Можна відкрити невелику франшизу, наприклад франшизу туристичного агентства, лише за кілька тисяч доларів або відкрити франшизу популярного ресторану, вартість якої може складати кілька мільйонів доларів [3].

Плюси і мінуси франшизи бізнес-формату.

Плюси:

- Франчайзі має певний рівень автономії, оскільки володіє та керує власним бізнесом.
- У материнської компанії вже є вбудована база клієнтів, яким уже подобається продукція.
- Наявність вже перевіреної бізнес-моделі.
- Франчайзі отримує корпоративне керівництво, навчання та маркетинг.

Мінуси:

- Відсутність впливу на ведення бізнесу. Наприклад, де купити сировину або як доставляти продукт чи послугу.
- Комісія за франшизу та інші витрати на ведення бізнесу можуть бути непропорційно дорогими, без можливості контролювати ці витрати, які визначаються франчайзером.

Виробнича франшиза - це виробнича компанія, яка виробляє сировину або готовий продукт, який франчайзер продає. Вони часто знаходяться в інших країнах, ніж материнська компанія, де вартість виробництва дешевша. Деякі приклади включають виробників автомобілів і автомобільних запчастин, виробників комп'ютерів, виробників одягу, а також виробників продуктів харчування та напоїв.

Coca Cola є прикладом компанії, яка співпрацює з виробничими франшизами для виробництва сиропу, який додається до безалкогольних напоїв. Потім сироп продається компанії з розливу, яка додає воду та газує, а потім розливає та розповсюджує напої [3].

Виробничі франшизи повинні сплачувати франчайзеру плату за ліцензію на виробництво сировини або готової продукції з торговою маркою компанії. Продукт має бути виготовлений відповідно до суворих специфікацій, щоб він відповідав стандартам якості франчайзера та не відрізнявся від продуктів, вироблених іншими виробниками компанії. Це значні операції, які вимагають не лише володіння засобами виробництва, а й досвіду, експертних знань і значної юридичної допомоги, щоб забезпечити дотримання всіх відповідних законів і політик.

Плюси і мінуси виробничої франшизи

Плюси:

- Ефективна система виробництва.
- Певну автономія щодо того, як франчайзі має вести свою діяльність, якщо продукція виготовляється відповідно до специфікацій франчайзера.
- Не потрібно турбуватися про продажі, маркетинг або будь-які інші аспекти бізнесу, пов'язані з клієнтами.

Мінуси:

- Значні початкові та накладні витрати.
- Коливання витрат на сировину та енергію можуть знизити прибуток.
- Франчайзі має відповідати низці суворих норм і специфікацій, дотримуючись політики компанії та всіх відповідних законів.

Франшиза продукту - це бізнес-модель, за якою компанія погоджується продавати продукт торговельної марки, ексклюзивно або ні. Деякі приклади включають автосалони, постачальників автозапчастин, шинні магазини та товарні запаси магазинів. Автосалон може продавати ексклюзивно продукцію

франчайзера, тоді як міні-магазин може погодитися придбати певну кількість одиниць або погодитися продавати продукцію франчайзера за винятком певних конкуруючих продуктів. Торговельні автомати також можна вважати різновидом товарної франшизи. Багато АЗС, дотримуються моделі франшизи продуктів.

Залежно від угоди, франчайзі може або не може бути зобов'язаним платити франчайзеру комісію за купівлю ліцензії на продаж продукту торгової марки.

При франшизі продукту сам продукт є єдиним аспектом бізнесу, який розподіляється згідно з умовами франчайзера. Споживчий досвід може сильно відрізнятися від одного бізнесу до іншого, оскільки дистриб'ютор (франчайзі) зберігає контроль над більшістю аспектів свого бізнесу, а франчайзер не пропонує жодної допомоги щодо процесів продажу, навчання співробітників тощо.

Плюси і мінуси продуктової франшизи

Плюси:

- Франчайзі отримує користь від репутації продукту відомих брендів, не виробляючи його.
- У франчайзі дуже мало попередніх витрат, окрім вартості оптової покупки продуктів у франчайзера.
- Франчайзі має можливість вести свій бізнес так, як вважає за потрібне.

Мінуси:

- Франчайзі може опинитись із надлишком непопулярного продукту, що, ймовірно, змусить його продавати продукт у збиток.
- Франчайзі не отримує жодної допомоги від франчайзера.
- Франчайзі повинен мати свій магазин для розповсюдження продукції.

Отже, існує три основних типи франчайзингових відносин, кожен з яких представляє окремий сегмент ланцюга постачання франчайзингової компанії.

Залежно від таких факторів, як рівень контролю, який франчайзі хоче мати, досвіду, навичок та обсягів капіталу, можна вирішити, яку франшизу відкрити: бізнес-формату, продуктову чи франшизу виробництва.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Franchising explained. Definition and meaning. URL: <https://www.franchisedirect.com/what-is-franchising-definition/>.
2. What is Franchising? Definition and Meaning. URL: <https://www.franchisedirect.co.uk/franchising-definition-meaning/>.
3. The 3 types of franchises you could own. URL: <https://www.merchantmaverick.com/types-of-franchises/>.
4. Franchising: Types, Advantages and Disadvantages. URL: <https://www.yourarticlelibrary.com/business/franchising-types-advantages-and-disadvantages/41231>.

ЗАДОРОЖНА О.В.,

здобувачка освіти

Науковий керівник:

ВОЛОШИНА-СІДЕЙ В.В.

к.е.н, старший викладач кафедри

менеджменту та маркетингу,

Миколаївський національний аграрний університет

м. Миколаїв, Україна

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ВІЙНИ

Підприємництво – це рушій будь-якої економіки, адже такі активні громадяни створюють робочі місця та дають можливість розширення усіх сфер економіки.

Потужною адаптацією переселенців на нових місцях, є допомога з боку держави у їх працевлаштуванні. Згідно Постанови Кабінету Міністрів України №331 від 20 березня 2022 р. "Про затвердження Порядку надання роботодавцю компенсації витрат на оплату праці за працевлаштування внутрішньо переміщених осіб внаслідок проведення бойових дій під час воєнного стану в Україні" ВПО мають більше шансів отримати робоче місце. Ця послуга

призначена для компенсації роботодавцю витрат на оплату праці за кожною працевлаштовану особу з числа внутрішньо переміщених осіб внаслідок проведення бойових дій під час воєнного стану в Україні за рахунок коштів резервного фонду державного бюджету [1].

Крім цього варто зважати на потребу евакуації цілих підприємств. Звісно, що такі гіганти як «Артемсіль», що залежали від певних ресурсів та знаходились на місцях їх покладу, перенести неможливо. Проте, якщо підприємство, що спеціалізувалось на пошитті одягу отримує допомогу з підбором приміщення, вивезення обладнання та співробітників. Для цього запущено програму з релокації українських виробництв за підтримки держави. Підприємствам, що планують переміститись до безпечних областей, буде надана допомога у підборі місць для їх виробничих потужностей, перевезенні та розселенні персоналу, пошуку нових працівників. Програма спрямована на збереження виробничого і трудового потенціалу України та орієнтована на усі підприємства, які бажають перемістити виробництво на території західних областей України.

Ця співпраця з підприємцями діє згідно таких установчих документів: Постанова Уряду №305 від 17.03.2022: регламентує безоплатне перевезення майна вітчизняних підприємств, установ та організацій згідно з переліком, який формується Міністерством економіки і передається до Міністерства інфраструктури. Розпорядженням Уряду №246-р від 25.03.2022: передбачає план невідкладних заходів з переміщення у разі потреби виробничих потужностей суб'єктів господарювання з територій, де ведуться бойові дії та/або є загроза бойових дій, на безпечну територію [2].

Крім цього надзвичайно важливим є підтримка стартапів, що можуть принести нові надходження до бюджету та також надати робочі місця. Такі проекти важко почати під час війни, якщо не мати заощаджень. Держава пропонує нову ідею ЄРобота, де можна отримати підтримку на грант у розмірі до 250 000 гривень. Розглядає такі питання центр управління праці згідно з

Постанови Кабінету Міністрів України від 21 червня 2022 р. № 738 «Деякі питання надання грантів бізнесу».

Також держава підтримує еко ініціативи, наприклад, на відкриття переробного підприємства держава готова виділяти до 8 000 000 гривень. Це є важливим кроком, адже для асоціації з Європейським Союзом ми затвердили законопроект щодо сортування сміття перед відправкою його на смітцеві полігони. Це важливо, адже зараз сьома частина нашої держави це величезні смітники, у яких безліч корисної сировини, що ми можемо використати. Наприклад Азовсталь, що відома багатьом раніше госторо потребувала металобрухту, який закуповували навіть за кордоном, хоча на наших смітниках було повно такого матеріалу. Сподіваємося, що навіть під час війни знайдуться люди, що інвестуватимуть у наше майбутнє. Щоправда, умови тут набагато важчі. Мінекономіки розглядає заявку протягом 15 робочих днів після завершення кінцевого строку подання. Рішення приймається на підставі висновків банку: оцінки бізнес-плану, співбесіди та результатів перевірки ділової репутації претендента, його добросовісності. Усе це згідно, вищезгаданої Постанови Кабінету Міністрів України від 21 червня 2022 р. № 738 «Деякі питання надання грантів бізнесу»[4].

Отже, навіть під час війни бізнес не залишається сам-на-сам з усіма викликами, а відчуває плече держави, яка готова допомогти. Я впевнена, що така співпраця допоможе світу та Україні побачити більше нових зірок, що зійдуть на конкурентний ринок.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Компенсація за працевлаштування ВПО. URL: <https://diia.gov.ua/services/kompensaciya-za-pracevlashtuvannya-vpo> (дата звернення: 22.10.2022).

2. Програма Уряду щодо тимчасового переміщення підприємств з постраждалих під час війни регіонів. URL: <https://business.diia.gov.ua/cases/antikrizovi-risenna/programa-uradu-sodo->

timcasovogo-peremisenna-pidpriemstv-z-postrazdalih-pid-cas-vijni-regioniv (дата звернення: 22.10.2022).

3. Підбірка порад для бухгалтерів в умовах воєнного стану: стаття Профспілки працівників державних установ м. Києва. URL: <https://profspilka.com.ua/news/pidbirka-porad-dlya-buhgalteriv-v-umovah-voennogo-stanu/> (дата звернення: 22.10.2022).

4. Грант на переробне підприємство URL: <https://translate.google.com.ua/?hl=uk&tab=rT&sl=uk&tl=ru&text> (дата звернення: 22.10.2022).

ЗІНЕНКО К.А.,
аспірант
КОБЄЛЄВА Т.О.,
доктор економічних наук,
професор кафедри економіки бізнесу та міжнародних економічних відносин
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»
м. Харків, Україна

ПРИНЦИПИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Інформація в проектуванні та управлінні будівництвом несе відомості, призначені для вузьких фахівців і може бути зрозуміла людям, які мають професійну підготовку. Інформаційні технології включають в себе процеси збору, обробки та подальшої передачі даних для досягнення певних цілей, які ставлять перед собою будівельні підприємства. У галузі проектування, виконання проектів та забезпечення економічної безпеки інформація представляє собою вихідні дані та результати ефективної комерційної діяльності.

Економічна безпека будівельного підприємства багато в чому залежить від інформаційних технологій, які надають конкурентні переваги суб'єктам господарювання та впливають на всі процеси їх життєдіяльності. Інформатизація економіки призводить до зміни змісту та пріоритетів окремих складових економічної безпеки, підвищує вимоги до організації відповідної роботи на будівельних підприємствах, обумовлює

необхідність проведення моніторингу з метою зниження ризиків і загроз.

Для проведення якісного оцінювання економічної безпеки підприємства будівельної галузі та отримання достовірних оцінок про її рівень, необхідно створити якісну інформаційну базу оцінювання та зібрати набір даних які виражаються показниками діяльності. Вони мають бути сформовані відповідно обраної моделі подання інформації яка відображає в упорядкованому вигляді господарські процеси і явища, які відбуваються та є сукупністю даних про них [1-12].

Найбільш значуща властивість інформації – це здатність викликати зміни. Неодмінною умовою виживання в умовах ринку й збереження конкурентоспроможності є адаптація до мінливих потреб ринку та забезпечення економічної безпеки підприємства. Практично цінність інформації прямо пропорційна тій ролі, яку вона відіграє в прийнятті управлінських рішень. Цінність інформації визначається тим, як суб'єкт зможе розпоряджатися нею. Інформація, покликана забезпечити прийняття рішень, вносить істотний вклад у прийняття управлінського рішення. Вона стає фактором виробництва й подібно праці, матеріалам і капіталу дозволяє створювати додану вартість, тому інформація є критерієм забезпечення економічної безпеки підприємства [1, 4, 8, 11].

Створення ефективної інформаційної бази про економічну безпеку будівельних підприємств має опиратися на такі принципи:

а) уніфікованості – аналітики повинні прагнути до того, щоб проектні рішення, які ними пропонуються, підходили до якомога ширшого кола завдань, які вирішуються;

б) системності – встановлення порядку функціонування всієї системи аналітичної інформації в цілому і її динамічних тенденцій;

в) принцип вирішення нових завдань, що дозволяє виявляти й вирішувати нові завдання, які ставляться перед підприємством у зв'язку з ускладненням зовнішнього середовища;

г) принцип розвитку – розроблений комплекс вирішення аналітичних

завдань повинен створюватися з урахуванням можливості поповнення й постійної актуалізації без порушення його функціонування;

д) принцип сумісності – при створенні системи повинні бути реалізовані інформаційні інтерфейси, завдяки яким вона може взаємодіяти з іншими системами відповідно до встановлених правил;

е) принцип стандартизації – при створенні аналітичних комплексів повинні бути раціонально застосовані типові уніфіковані й стандартизовані елементи, проектні рішення, пакети прикладних програм;

ж) принцип ефективності – полягає у досягненні раціонального співвідношення між витратами та цільовими ефектами;

з) принцип єдиної інформаційної бази – інформація вводиться один раз в систему і може бути використана багаторазово [1].

Слід зазначити про приділення особливої уваги до формування інформаційної бази оцінювання економічної безпеки. Процес формування інформаційної бази включає збір, накопичення та систематизацію інформації. Необхідність збору, накопичення та зберігання економічної інформації диктується багатьма обставинами. До них належать: багаторазовість і тривалість її застосування, розрив у часі між збором і використанням інформації при проведенні оцінювання економічної безпеки на промисловому підприємстві [1, 3, 6].

У ринкових умовах функціонування будівельних підприємств, значущою є й додаткова інформація, що отримується із просторів Інтернету, преси, матеріалів конференцій, від спеціалізованих фірм, які надають інформацію на комерційні основи.

Процес оцінювання економічної безпеки потребує від інформаційної бази наступні якісні характеристики:

- повнота даних для проведення аналізу необхідно володіти усіма показниками, за всіма підрозділами будівельного підприємства, які відображали би його діяльність;

- достовірність даних, тобто дані мають відображати реальний стан

підприємства;

- оперативність даних для подання інформації у будь-який момент часу для аналізу;

- порівнянність даних, що надає можливість порівнювати інформацію за різні моменти часу, попередні та поточні та надавати достовірні оцінки;

- неперервність подання інформації, що має запобігати негативним відхиленням та їх запобіганню;

- перспективність даних, що означає прогнозування даних, та отримання прогнозої інформації для прийняття ефективних управлінських рішень щодо забезпечення економічної безпеки підприємства.

Представлення інформаційної бази для оцінювання економічної безпеки будівельного підприємства з дотриманням пропонованих принципів та якісних характеристик надає можливість формування якісної інформаційної бази для оцінювання економічної безпеки підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Економічна безпека підприємства / уклад. Небава М. І., Міронова Ю. В. Вінниця: ВНТУ, 2017. 75 с. URL: <http://posibnyky.vntu.edu.ua/>

2. Kocziszky G., Veres Somosi M., Kobieliava T.O. Compliance risk in the enterprise // Стратегії інноваційного розвитку економіки України: проблеми, перспективи, ефективність "Форвард–2017": тр. 8-ї Міжнар. наук.-практ. Internet-конф. Харків : НТУ "ХПІ", 2017. С. 54-57.

3. Kocziszky György, Pererva P.G., Szakaly D., Somosi Veres M. Technology transfer. Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. 668 p.

4. Pererva P., Kocziszky G., Veres M. Compliance program: tutorial. Kharkov: NTU «KhPI», 2019. 689 p.

5. Pererva, P., Kuchynskyi, V., Kobieliava, T., Kosenko, A., Maslak, O. (2021). Economic substantiation of outsourcing the information technologies and logistic services in the intellectual and innovative activities of an enterprise. *Eastern-European Journal of Enterprise Technologies*, 4 (13 (112)), 6–14. doi: <https://doi.org/10.15587/1729-4061.2021.239164>

6. Научные основы маркетинга инноваций : монография в 3 т. Том 3. / под. ред. С.Н.Ильяшенко. Сумы: ООО "Печатный дом "Папирус", 2013. 334 с.

7. Кобелева Т.О. Комплаєнс-безпека промислового підприємства: теорія та методи : монографія. Харків : Планета-Принт, 2020. 354с. URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/54748>

8. Перерва П.Г. Кобелева Т.О. Теоретичні засади комплаєнс-моніторингу в системі економічної безпеки промислового підприємства // Вісник НТУ "ХПІ". Економ. науки: зб. наук. пр. Харків : НТУ "ХПІ", 2019. № 1. С. 65-72.

9. Перерва П.Г., Кобелева Т.О. Цінова політика підприємства та її вплив на ринкову кон'юнктуру та конкурентоспроможність продукції // Вісник НТУ "ХПІ" : зб. наук. пр. Економічні науки. Харків : НТУ "ХПІ", 2016. № 27. С. 58-61.

10. Інтелектуальна власність: магістерський курс: підручник / П.Г.Перерва [та ін.]; ред.: П.Г.Перерва, В.І.Борзенко, Т.О.Кобелева. Нац. техн. ун-т "Харків. політехн. ін-т". Харків : Планета-Принт, 2019. 1002 с.

11. Антикризисний механізм сталого розвитку підприємства : монографія / В.Л.Товажнянський [та ін.] ; ред.: П.Г.Перерва, Л.Л.Товажнянський. Харків : Віровець А.П. "Апостроф", 2012. 705 с.

12. Економіка, менеджмент, маркетинг туризму та гостинності: навч. посібник [Електронний ресурс] / П.Г.Перерва [та ін.]; Нац. техн. ун-т "Харків. політехн. ін-т". Електрон. текст. дані. – Харків, 2020. 893 с. URI: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/47906>.

КАЛІНІЧЕНКО Л. Л.

доктор економічних наук,
професор кафедри економіки та менеджменту
Харківський національний університет ім. В.Н.Каразіна, Україна

КРИКУН О.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та менеджменту
Харківський національний університет ім. В.Н.Каразіна, Україна

ЕСТЕТИЧНИЙ ПІДХІД ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ БІЗНЕСУ

Для успішного бізнесу, компанії як зрілі, так і зовсім молоді, повинні у формуванні своєї стратегії враховувати естетичну складову, яка може вплинути як на збільшення цінності бізнесу, так і суттєво відобразитись на втраті дохідності, якщо робота з естетичною стороною не налагоджена належним чином.

Естетика - це віковий принцип, який обертається навколо природи краси і того факту, що люди віддають перевагу красивим речам. Люди запрограмовані на візуальне бачення, і «перші враження користувачів зазвичай формуються через 50 мілісекунд» [1], оскільки людська інтуїція підказує їм або продовжувати використовувати продукт, або відмовитися від нього.

Під естетикою розуміється набір принципів, які використовуються для визначення краси в даний час і в даному місці. Саме слово «принципи» - це набір правил, які використовуються для визначення чогось. Отже, естетичні принципи — це правила, якими користуються люди для визначення краси у предметах. У маркетингу є поняття «гало – ефект», або «ефект ореолу» [2], при якому у споживача складається когнітивне упередження, основане на першому враженні, що залишає за собою продукт, послуга чи бренд. Це означає, що люди схильні припускати, що в красивих речах, крім зовнішності, є й інші позитивні та корисні якості. Саме виходячи з такого ефекту ореолу споживач приймає рішення про купівлю.

Естетика відображується у всіх людських почуттях: візуальних, акустичних, сенсорних. Ці важливі категорії можуть створити або зруйнувати естетичну цінність продуктів компанії. Візуальна естетика має такі ключові

елементи: колір, форма, лінія, текстура, візуальна вага, баланс, масштаб, близькість та рух. Правильне використання цих елементів допомагає досягти гарної візуальної естетики. Ключові елементи акустичної естетики такі: гучність, висота тону, ритм, повторення, мелодія, шум. Їхнє правильне використання створює приємну «музику» для користувачів. Сенсорна естетика є особливо важливою для фізичних продуктів. Ключові елементи сенсорної естетики: текстура, форма, вага, комфорт, температура, вібрація. Естетичні судження споживачів, пов'язаних з тактильним сприйняттям продукту/послуги дозволяє впливати на підсвідомість споживачів через відчуття дотику. Різні компанії використовують тактильний маркетинг в залежності від особливостей свого бізнесу: фірмова упаковка товару, столові прибори певної ваги у ресторанах, особливі стільці, які дозволяють клієнту відчувати підвищений комфорт; виробники мобільних додатків використовують властивість вібрації, яка дозволяє відчувати музику [3]. Ольфакція відповідає за перцептивну сторону естетики, а саме: приємні та неприємні запахи навколишнього середовища, а також природні та штучні запахи. Ольфакція відіграє важливу роль у харчовій промисловості та сприйнятті естетики у різних дизайнах навколишнього середовища. Запах як знак, може мати конотативну інформацію, що полягає у вираженні оцінок, емоцій, почуттів та емоційному впливі на споживача. Позитивний естетичний ефект від сприйняття приємних, нерізких запахів піднімають настрій людини і сприяють процесу купівлі продукту, товару чи послуги, або укладанні угоди. Орієнтуючись на споживача, маркетологи розробили найсприятливіші запахи для ароматизації бізнесу. Наприклад, пекарні, розташовані в універсамах, збільшують обсяги продажів, насичуючи повітря ароматом свіжого хліба, тим самим спонукаючи здійснювати імпульсні покупки. Фірма Louis Vitton використовує примусову ароматизацію торгового залу спеціально розробленим ароматом, в основі якого лежить «тонкий» запах дорогої шкіри. Неприємні різкі запахи, навпаки, відвертають від купівлі, можуть завадити повноцінно провести переговори або укласти важливий договір. При цьому, слід пам'ятати, що ступінь естетичного сприйняття не в

усіх однакова. Бізнес, заснований на естетичних принципах, прагне задіяти всі органи чуття і для цього створює продукти чи послуги, які приємно купувати та використовувати.

Ех-голова Ради директорів північноамериканського підрозділу LVMH (Moët Hennessy Louis Vuitton) - Полін Браун, стверджує, що «споживачі охоче платять більше за такі продукти та послуги; цінується не просто корисність, а чуттєве задоволення, яке вони приносять: візуальне, смакове, нюхове (запах), слухове (звук) та соматосенсорне (тактильний контакт). Естетичне наповнення продукту обумовлює зміну мотивації споживача, який перестає розмірковувати у категоріях функціональності та корисності та починає вибирати насамперед враження, отримує натхнення, зберігає приємні спогади. Для компаній це означає підвищений попит на їхню продукцію, лояльність клієнтів, і велику цінність для акціонерів» [4].

Таким чином, врахування естетичної складової в формуванні стратегії компанії викликає позитивні емоції у споживачів, має вирішальне значення задоволення естетичних потреб клієнтів, партнерів і може схилити їх віддати перевагу продукції компанії, тим самим посилити конкурентну перевагу на ринку саме цієї компанії та стати ключовим елементом задля забезпечення довгострокового успіху бізнесу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. What is Aesthetics? Interaction Design Foundation <https://www.interaction-design.org/literature/topics/aesthetics> (дата звернення: 21.10.2022)
2. Що таке ефект ореолу. SENDPULSE : веб-сайт. URL <https://sendpulse.ua/ru/support/glossary/halo-effect> (дата звернення: 20.10.2022)
3. Пономаренко І. В., Віннікова І. І. Використання мультисенсорного брендінгу в сучасних умовах. *Ефективна економіка* № 12, 2014 <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3641> (дата звернення: 21.10.2022)

4. Полін Браун Естетичний інтелект. Як його розвивати та використовувати у бізнесі та житті. Вид-во: Манн, Иванов и Фербер. 2020р. 318с.

КАПУЛА С.В.

доцент, кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання
та інноваційного розвитку
Криворізький національний університет

ЗАХАРЕВІЧ О.Д.

магістрант кафедри фінансів суб'єктів
господарювання та інноваційного розвитку
Криворізький національний університет
м. Кривий Ріг, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ТА ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансова стійкість є вкрай важливою економічною категорією, особливо в сучасних обставинах, в яких вимушені здійснювати свою господарську діяльність вітчизняні товаровиробники. Актуальність її дослідження та аналізу з настанням сьогоденної кризи, яка обумовлена в першу чергу військовою агресією російської держави, ще більше набуває значення та стає більш необхідною. Однак в той же час дуже частою є ситуація, особливо поширена серед економістів та фінансистів практиків, ототожнення фінансової стійкості з фінансовим станом підприємства або з іншими фінансовими показниками. При всій близькості даних показників, хочеться зауважити, що все ж вони не є тотожними, а тому їх потрібно розділяти та не можна розглядати як одне ціле.

Хоча в той же час дані показники є пов'язаними між собою та спираються на одні й ті ж самі вихідні дані. А тому варто розглядати саме взаємозв'язок між фінансовою стійкістю та іншими фінансовими показниками діяльності підприємств. Для розуміння та наочності даного питання є доцільним наведення схеми взаємозв'язку показників фінансового стану та фінансової

стійкості підприємства (рис. 1). З цієї схеми видно, на що впливає саме фінансова стійкість та яке має значення для інших показників.

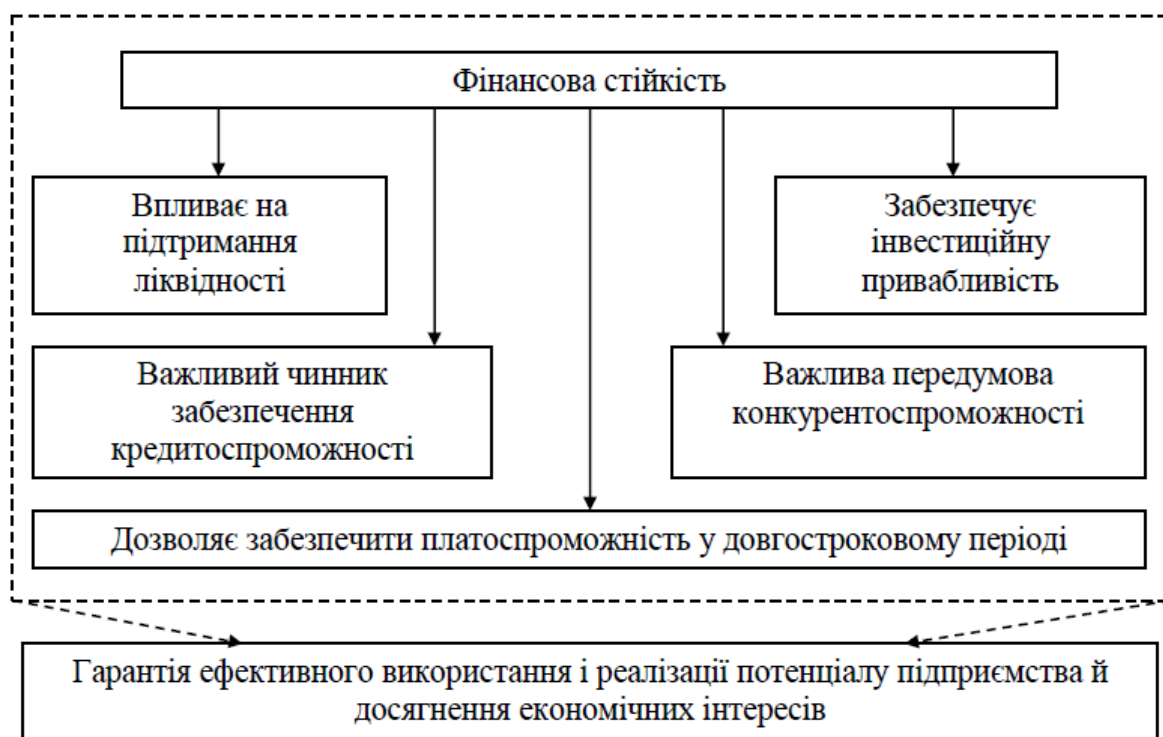


Рисунок 1 – Взаємозв'язок показників фінансового стану та фінансової стійкості підприємства

Як і на більшість показників діяльності підприємства, на фінансову стійкість впливає безліч факторів, як зовнішнього, так і внутрішнього змісту. З урахуванням цих факторів пропонується фінансову стійкість поділити на два типи:

1. Повна фінансова стійкість.
2. Часткова або сегментарна фінансова стійкість.

При визначенні повної фінансової стійкості обчислюється велика кількість показників, що комплексно характеризують діяльність суб'єкта господарювання. Однак в більшості випадків такий детальний, а отже й дороговартісний аналіз є непотрібним для прийняття певних рішень. В такому разі достатньо обчислення лише деяких показників. Саме це й пропонується вважати сегментарною фінансовою стійкістю, тобто частковою фінансовою стійкістю. Її особливість полягає у полегшеному обчисленні та наданні

необхідних параметрів діяльності підприємства в більш короткий час, що є актуальним для оперативного прийняття рішення та розвитку підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Цал-Цалко Ю.С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз: Навч. посібник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Київ: ЦУЛ, 2002. – 360 с.
2. Коваленко Л.О., Ремньова Л.М. Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2005. – 485 с. (Вища освіта XXI століття).
3. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: Монографія. – К.: КНЕУ, 2001. – 387с.

КАПУЛА С.В.

доцент, кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання
та інноваційного розвитку
Криворізький національний університет

КУЛІШ О.А.

аспірант кафедри менеджменту і адміністрування
Криворізький національний університет
м. Кривий Ріг, Україна

КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ АДАПТАЦІЇ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ДО УМОВ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Сучасні умови здійснення господарської діяльності промислових підприємств та відповідне продукування ними потоку фінансових ресурсів вимагає постійного та систематичного адаптування під мінливі економічні, фінансові тощо обставини. Саме це і виокреслює мету дослідження та його актуальність.

Всю сукупність напрямків адаптації можна поділити на декілька укрупнених та узагальнених груп, кожна з яких характеризує окрему рису діяльності таких суб'єктів господарювання. Однією з таких ключових засад адаптації є раціональне використання ресурсної бази забезпечення, що спрямоване на досягнення або забезпечення необхідного рівня гнучкості

виробничо-економічної системи промислового підприємства в умовах нестабільності параметрів його ключового ринку продукції, обумовленої невизначеністю та конфліктністю розвитку процесів світової економіки [1].

Одним із основних завдань теорії адаптації промислового підприємства є концептуальний опис початкових і кінцевих періодів кардинальних змін в умовах його функціонування на секторах цільового ринку, який доцільно здійснювати на підставі класичного подання ймовірнісного графіку життєвого циклу виробництва і реалізації продукції (мається на увазі продукція, яка випускається і реалізується при всіх інших рівних умовах), а також певної аналітичної обробки функціональної залежності фаз життєвого циклу продукції в часі для конкретних періодів присутності підприємства на окремих секторах ринкового простору.

Сформуємо узагальнену послідовність фаз життєвого циклу продукції залізорудного підприємства для конкретних періодів його функціонування на окремих секторах ринкового простору. Фази життєвого циклу залізорудної продукції, що планується для реалізації як на пріоритетних, так і певною мірою неперспективних секторах ринкового простору підприємства можна представити таким чином (рис. 1):

1) розробка, виробництво та виведення продукції на ринок – освоєння привабливого сектору ринкового простору (фаза «Освоєння»);

2) формування меж беззбитковості реалізації продукції на окремих секторах ринкового простору (фаза «Зростання»);

3) середини життєвих циклів продукції на окремих секторах ринкового простору (фаза «Зрілості та насиченості»);

4) періоди початку змін умов для виробництва і реалізації залізорудної продукції під впливом зміни параметрів секторів цільового ринку підприємства – освоєння оновленої технології, продукції тощо (фаза «Оновлення»);

5) завершення процесу виробництва продукції, як завідомо неперспективної для реалізації в цільових секторах ринкового простору підприємства (фаза «Завершення»).

Точність оцінювання періодів фаз дозволяє прогнозувати їх циклічність, своєчасність переходу на виробництво оновленої залізорудної продукції під параметри секторів ринкового простору, що забезпечує зниження ступеню ризику та необхідний рівень гнучкості розвитку залізорудного підприємства.



Рисунок 1 — Фази життєвого циклу промислової продукції, що планується для реалізації як на пріоритетних, так і певною мірою неперспективних секторах ринкового простору підприємства

Таким чином, на підґрунті візуально-аналітичного аналізу рис. 1 здійснюється опис та оцінювання різних фаз життєвого циклу продукції, що планується для реалізації як на пріоритетних, так і певною мірою неперспективних секторах ринкового простору підприємства. Зазначене надає можливість на основі раціонально обґрунтованої системи виробничо-економічних показників діяльності підприємства на доступних до освоєння та

реально привабливих (захищених від конкуренції, сформований позитивний імідж, достатня впевненість в ефективності функціонування на перспективу) секторах його ринкового середовища [2] підійти до вирішення задачі формування ключових критеріїв для прогнозування й оцінювання гнучкості функціонування промислового підприємства за умов нестабільності параметрів його ринкового простору. У ці періоди велике значення має збалансованість витрат та їх відносне зниження. Разом з тим, слід враховувати, що з ростом числа економічних показників змінюється і структура економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Афанасьєв, Є.В., Афанасьєва, М.Г. (2016). Соціально-економічний та технічний розвиток підприємств: проблеми, рішення, оцінка ефективності: монографія / за заг. ред. Л.М. Савчук. Дніпропетровськ: Пороги, 2016. 553 с. / *Математичне моделювання в контексті державної підтримки стратегії економічного розвитку залізорудних підприємств України.* 403-413.
2. Кохана, Т. (2013). Стратегічний підхід до сегментації ринку. *Аграрна економіка*, (6, № 3-4), 64-69.

КАПТУЛА С.В.

доцент, кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання
та інноваційного розвитку

АДАМОВСЬКА В.С.

доцент, кандидат економічних наук,
завідувач кафедри обліку, оподаткування,
публічного управління та адміністрування

БАКАРЄВА А.С.

магістрант кафедри обліку, оподаткування,
публічного управління та адміністрування
Криворізький національний університет
м. Кривий Ріг, Україна

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ВИБОРУ ПОСТАЧАЛЬНИКІВ ТА УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

В сьогоденні умовах управління бюджетними установами одним з ключових напрямків їх діяльності, що потребують значної уваги та контролю, є організація вибору постачальників товарів та послуг. Сукупність особливостей функціонування бюджетних установ, які в теперішньому часі набувають особливих змін та гострих аспектів, потребують виваженого та обґрунтованого підходу до здійснення такої діяльності.

Як свідчить сьогодення практика, в сфері матеріально-технічного забезпечення бюджетні установи найбільш потерпають від трьох чинників ризику, а саме:

1. Поставка неякісної сировини та матеріалів.
2. Поставка із запізненням.
3. Взагалі відсутність поставки.

Процедурно, безумовно, вибір постачальника чітко прописаний та регламентований. Однак реалії вносять свої корективи і їх необхідно враховувати. Дуже часто більшість бюджетних установ стикається з ситуацією, коли існують декілька постачальників однорідної продукції. У кожного з них різна ціна і кожному притаманні в більшій чи меншій мірі вище наведені чинники ризику. Тому на сьогоденній день однією з головних задач в області

управління ризиками у сфері матеріально-технічного забезпечення є розробка ефективної методики вибору постачальника та вибору методу управління ризиком у сфері матеріально-технічного забезпечення для вже обраного постачальника.

На сучасному розвитку економічної науки існує багато критеріїв вибору найкращого варіанту з наведених, але майже всі вони базуються на розрахунках імовірності банкрутства або неплатоспроможності суб'єктів постачання товарів. Однак на практиці доволі часто доводиться працювати з суб'єктами господарювання, які тільки нещодавно виникли або про яких є мало достовірної інформації, а тому розрахунок їх потенційної неплатоспроможності або й банкрутства є вкрай важким. Більш доцільним у даній ситуації є використання підходів, що ґрунтуються на обчисленні можливостей поставки неякісної сировини та матеріалів, поставки що відбудеться із запізненням та взагалі відсутність поставка.

Щодо останнього слід зауважити, що для певних бюджетних установ, в першу чергу, лікарень та інших закладів медицини, відсутність поставки певних медикаментів, матеріалів тощо може мати вкрай трагічні наслідки, а тому цього неможливо допускати.

Тому при розробці методики вибору постачальника пропонується користуватися адаптованою під сучасні вимоги бюджетних установ теорією корисності Неймана. В класичному вигляді сутність цієї теорії полягає в тому, що при різних рівнях багатства ставлення суб'єктів господарювання до ризику може змінюватись. Досить реалістичною гіпотезою для широкого кола підприємців є схильність до ризику при невеликих сумах можливих збитків (відносно загального достатку) та несхильність при значних сумах.

Однак у нашому випадку слід ранжувати схильність до ризику не поставки певних товарів залежно не від рівня багатства установи, а від рівня потреби установи в певних матеріалах. І згідно цього вже будувати політику матеріально-технічного забезпечення.

Таким чином, остаточна задача в управлінні ризиком у сфері матеріально-технічного забезпечення полягає в розробці для конкретної бюджетної установи градації ризикованості у сфері матеріально-технічного забезпечення відповідно до потреб в певних товарах (матеріалах).

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Болюх М. Аналіз фінансово-господарської діяльності бюджетних установ: навчальний посібник. К.: КНЕУ, 2008. 344 с.
2. Дудчик В.В. Перевірка правильності складання кошторису бюджетної установи: методика і завдання. Фінансовий контроль. 2017. № 1. С. 58-63.

КАРПОВ К. О.

Студент 3 курсу групи Ф-20
Криворізький національний
університет
м. Кривий Ріг, Україна

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Перехід України до ринкових умов ведення господарства обумовив появу ряду проблем в економічній системі та діяльності раніше не існуючих суб'єктів підприємництва. Такими проблемами були фінансова нестабільність, кризові явища, банкрутство підприємств, які можна віднести до постійних супутників ринку економіки.

Проблеми економічної безпеки підприємств і фінансової безпеки як її складових, зокрема, в останній час набули великого значення. Рішенням цих і ряду інших проблем забезпечення фінансової безпеки допоможе суб'єктам підприємництва.

Фінансова безпека набуває велике значення тому, що підприємство може збанкрутуватися, якщо його фінансово-економічний стан незадовільний. А відповідно рівень економічної безпеки підприємства повинен враховувати оцінку свого фінансово-економічного стану. [1]

Система фінансової безпеки суб'єктів господарювання повинна поєднувати в собі надбання сучасної економічної науки і діяти постійно, а не за фактом настання кризи.

Іншими словами, суб'єкти господарювання повинні заздалегідь прогнозувати розвиток кризових явищ, забезпечуючи власну ефективну діяльність. Це включає: моніторинг фінансового стану організації та зовнішніх факторів з метою раннього виявлення ознак її кризового розвитку, визначення масштабів кризи, вивчення основних факторів, що зумовлюють її кризовий розвиток, створення та впровадження заходів щодо запобігання кризовим ситуаціям і банкрутству, моніторинг реалізації заходів щодо формування фінансової безпеки та оцінка отриманих результатів використання фінансових інструментів. Запровадження такої системи дозволить створити ефективний інструмент запобігання кризовим ситуаціям та забезпечення стабільної та ефективної фінансової діяльності.

Основні аспекти теорії економічної безпеки та фінансової безпеки як її складової зокрема, а також фінансової збалансованості та стійкості відображені в наукових працях вітчизняних та зарубіжних учених: О.В. Ареф'єва, О.І. Барановський, І. Бланко, К.С. Гарячий, Т.Ю. Загорельська, М.М. Єрмошенко, С.М. Ілляшенко, Н.В. Куркіна, В.В. Шликов, В. Яковлев, П.І. Орлов та ін.

Отже, спираючись на запропоноване науковцями визначення фінансової безпеки, можна виділити основні ознаки фінансової безпеки суб'єктів господарювання:

- забезпечує рівноважний і стабільний фінансовий стан;
- сприяє ефективній діяльності суб'єкта господарювання;
- дозволяє виявити проблемні зони в діяльності організації на ранній стадії;
- нейтралізує кризи та запобігає банкрутству. [2]

На сьогодні актуальні питання методології формування фінансової безпеки суб'єктів господарювання сфери матеріального виробництва на відміну, скажімо, від фінансової безпеки банків, страхових компаній та інших суто фінансових установ, з недостатньо розвиненими, в той же час очевидно, що

саме реальний сектор економіки був і залишається основою української економіки а отже, рівень фінансової безпеки є прямим наслідком стану економіки країни.

На мою думку, необхідно більше уваги приділяти реалізації механізмів фінансової безпеки на рівні суб'єктів господарювання у сфері матеріального виробництва, що пов'язано зі значною кількістю ризиків та нестабільністю як їх внутрішнього, так і зовнішнього середовища, а також загроза поглинання, зокрема, через процедуру банкрутства.

Таким чином, фінансова безпека є однією з найважливіших складових системи економічної безпеки суб'єктів господарювання, оскільки саме фінансова складова є основою в сучасній економіці, як на макро-, так і на мікрорівні, саме через потоки грошових коштів організації та управління ними. [3]

Виходячи з розглянутих визначень, можна зазначити, що сьогодні в економічній літературі питанням фінансової безпеки приділено недостатньо уваги ще й тому, що окремі її аспекти розглядаються при розробці фінансової політики підприємства, фінансовому менеджменті, організації система економічної безпеки та управління ризиками. На мій погляд, потрібен цілісний і комплексний підхід до цієї проблеми, який би об'єднав усі ці елементи, іноді відокремлені один від одного, в єдину систему, яка б діяла постійно.

Результати оцінки складових фінансової безпеки підприємства, проведеної за запропонованими методиками, є багатовекторними та різноспрямованими, а тому не дають цілісного уявлення про стан фінансової безпеки підприємства.

Забезпечення фінансової безпеки, особливо під час кризи, є одним із головних завдань керівництва будь-якого підприємства. Проте недосконалість нормативно-правової бази регулювання діяльності фінансових ринків та специфіка економіки країни лише загострюють проблеми досягнення фінансової безпеки та належного рівня фінансової стійкості підприємств.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні // Електронний журнал.2004.С. 206-208.URL: <http://www.disslib.org/upravlinnjaekonomichnoju-bezpekoju-pidpryyemnytstva>.
2. Єрмошенко М. М. Фінансова безпека держави. Київ, 2001. 350 с.
3. Сухоруков А. І. Фінансова безпека держави. Київ, 2007. 300 с.

КІЧУРЧАК М.В.

доктор економічних наук,
професор кафедри економіки України,
Львівський національний університет імені Івана Франка,
м. Львів, Україна

ФОРМУВАННЯ ПАРАДИГМИ КУЛЬТУРНИХ І КРЕАТИВНИХ ІНДУСТРІЙ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ

Започаткування наукового інтересу до дослідження феномену культурних і креативних індустрій (КІ та КрІ) припадає на другу половину ХХ ст., у результаті чого до початку ХХІ ст. сформовано методологічні підходи до визначення критеріїв класифікації цих видів економічної діяльності та розгорнуто наукові дискусії щодо місця і ролі цих індустрій в забезпечення позитивних зрушень в національній економіці. На теоретичному рівні актуалізується потреба у визначенні особливостей формування економічної думки на природу КІ та КрІ.

Розуміння економічних відносин у сфері культури не передбачало їхнього виділення в окремий напрям і асоціювалося із здатністю індивіда до поглиблення професійних навичок. Згідно з цим сама діяльність з надання тих чи інших послуг і виготовлення благ сприймалася як мистецтво/майстерність. Аристотель зазначив, що “дій, мистецтв і наук багато, то й цілей виникає багато: у лікарському мистецтві – це здоров’я, у кораблебудуванні – корабель, у військовому мистецтві – перемога, у мистецтві господарському – багатство” [1, с. 7]. Такий підхід до сприйняття мистецтва існував у добу Середньовіччя, бо “знання майстра – це причина, зроблених його рукою мистецтв тією мірою, в якій майстер працює за допомогою свого розуму” [2, с. 172]. Особливістю є те,

що система поглядів на культурну діяльність відзначалась фрагментарністю, в центрі уваги перебували питання творчості, що спричинена потребою удосконалення майстерності виготовлення тієї чи іншої продукції.

Це світоглядне ядро стало підґрунтям для теоретичного конструювання підходів до розуміння культурної діяльності представниками різних економічних шкіл і напрямів до першої половини XIX ст. У контексті заходів економічної політики А.Сміт перелічив види діяльності, серед яких виділив мистецтво [3, р. 5]. Акцентовано увагу на важливості освіти для мистецької діяльності та зв'язку з витратами на її одержання [3, р. 85, 99, 101]. Це опосередковано вказало на приналежність творчої діяльності до виробничої та механізм одержання професійних компетенцій представниками КрІ. Використання принципу поділу праці для аналізу роботи мануфактур, які пов'язані із творчо-виробничою діяльністю, розвинув у своїх працях К.Маркс [4, р. 237]. На нашу думку, через призму теоретичного конструювання загальних економічних процесів і явищ почав формуватися науковий інтерес до дослідження тих видів діяльності, які стосуються КІ та КрІ.

Економіст Д.Рікардо зарахував твори мистецтва до групи товарів, цінність яких детермінується виключно їхньою рідкісністю: “жодна праця не може збільшити кількість таких товарів, отже їхню цінність не можна знизити через збільшення постачання, ...їхня цінність повністю незалежна від кількості праці, яка початково необхідна для виробництва, і змінюється унаслідок зміни добробуту і бажання тих, хто бажає володіти ними” [5, р. 9]. Порівняно з іншими товарами, які можна постійно відтворювати та які конкурують один з одним, кількість цих особливих економічних благ є незначною. Проте через різну природу цінності результатів виробництва виконавчих мистецтв дотримання принципу еквівалентності під час обміну є ускладненим. Учений М.Балудянський звернув увагу на непродуктивний характер обміну [6, с. 87]. Вважаємо, що система поглядів науковця на визначення ціни такого товару, як музика, відображала головню матеріалістичний підхід до взаємодії суб'єктів на ринку, виробництво неречових предметів (послуг) розглядалося ним, як чинник

зменшення національного багатства. У ХХ ст. це стало одним із засадничих принципів державного регулювання розвитку КІ та КрІ у країнах колишніх соціалістичних країнах і “залишкового” фінансування цього сектору.

Погляди на природу цінності для виконавчих мистецтв І.Франка є протилежними, бо надання таких послуг він асоціював із задоволенням потреб. У науково-просвітницькій праці “Розмова про гроші і скарби”, науковець на питання про те, чи музика має вартість дав ствердну відповідь і продовжив “значиться повторяємо ще раз, все то, що заспокоює наші потреби; чи то потреби нашого тіла, як їда, одіж, помешкання, чи то потреби нашого духу, як книжки, образи і т.д. – все те має вартість” [7, с. 297]. Підґрунтям для започаткування культурної діяльності є потреби інших індивідів, які прагнуть їх задовольнити у той чи інший спосіб. Учений через з’ясування вартості товару дійшов до висновку, що потенційні споживачі визначають цінність продуктів КІ та КрІ через психологічне відчуття нестачі чогось.

Наукові дискусії з приводу економічного змісту результатів творчої діяльності, зумовила виокремлення категорії цінності як основи визначення ціни на них. Науковець К.Менгер вказав, що “для значної кількості товарів (антикваріат і твори старих майстрів) в окремих випадках можемо спостерігати цінність, але відсутність можливості їхнього відтворення” [8, р. 147]. Цінність предмету містить у собі суб’єктивну компоненту, бо залежить від способу його використання індивідом. На цьому наголошував Є.Бем-Баверк, коли детермінував чинники, що впливають на диференціацію споживчих цінностей індивідів [9, с. 66]. Цінність, маючи відносний характер, відображає внутрішні чинники здійснення індивідом вибору на підставі власних смаків, уподобань та купівельної спроможності. На думку О.Орженцького існує три закони цінності: закон пониження, закон підвищення і закон співвідношення [10, с. 383]. Результати творчої та виробничої діяльності можуть підпадати під дію закону підвищення цінності у разі колекціонування відповідних одиниць благ. У цьому випадку звернено увагу на ті види економічної діяльності, які дотичні до музейництва і витоків збереження культурної спадщини, за своїми

формальними властивостями зростання кількості предметів колекціонування і величини цінності колекції мають різну динаміку.

Формування парадигми КІ та КрІ в економічній теорії залежала від наявних соціально-економічних умов розвитку суспільства, характеру убудованості культурно-творчої діяльності в систему економічних відносин та організації виробничих процесів. Зокрема, у ХХ–ХХІ ст. відбувалося подальше становлення концепту КІ та КрІ [11, с. 249–257] та з'ясовували головні тенденції розвитку КІ у країнах ЄС [12, с. 69–75]. Особливостями становлення теоретико-методологічних підходів до трактування економічної сутності цих індустрій є наукові дискусії з приводу: взаємодовнюваності творчості і виробничих процесів; характеру включення окремих видів культурного виробництва у систему суспільного поділу праці; виокремлення специфіки визначення цінності/вартості творів мистецтва і творчої діяльності; уточнення предмета економічної теорії через необхідність взяття до уваги культури і виробництва культурних продуктів; впливу креативності на еволюцію економічної системи; окреслення понять “культурна індустрія”, “КІ” та “КрІ” в контексті формування заходів економічної політики у сфері культури, трансформації споживчого попиту на культурні продукти і впливу технологічних нововведень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аристотель Нікомахова етика. К.: Аквілон-Плюс, 2002. 480 с.
2. Аквинский Ф. Сума теологий. Часть 1. Вопросы 1–43. К: Ника-Центр, Эльга; М.: Элькор-МК, 2002. 560 с.
3. Smith A. An inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations / Edited by S.M.Soaes. Lausanne: MetaLibri Digital Library, 2007. 754 p.
4. Marx K. Capital: a Critique of Political Economy. Volume 1. Book One: The Process of Production of Capital. New-York: Pacific Publish Studio, 2010. 549 p.
5. Ricardo D. On the Principles on Political Economy and Taxation. Kitchener: Batocher Books, 2001. 333 p.

6. Балудянський М. Про національне багатство. *Українська економічна думка: хрестоматія* / упоряд. С.М.Злупко. К.: Знання, 2007. С. 86–96.

7. Франко І. Розмова про гроші і скарби. *Українська економічна думка: хрестоматія* / упоряд. С.М.Злупко. К.: Знання, 2007. С. 293–311.

8. Menger C. Principles of Economics / Foreword by P.G.Klein; introduction by F.A.Hayek. Auburn: Ludwig von Mises Institute, 2007. 330 p.

9. Бем-Баверк Е. Основы теории ценности хозяйственных благ. М.: Директмедиа Паблшинг, 2008. 196 с.

10. Орженцький О. Основні закони цінності і їх практичне значення. *Українська економічна думка: хрестоматія* / упоряд. С.М.Злупко. К.: Знання, 2007. С. 379–389.

11. Кічурчак М. Чинники еволюції та коеволюції культурних і креативних індустрій в економічній теорії. *Історія народного господарства та економічної думки України*. 2021. Вип. 54. С. 242–263.

12. Kichurchak M. V. Evaluation of cultural sphere development in the European Union countries as a factor of forming social capital and creative industries: experience for Ukraine. *Economic Annals-XXI*. 2020. Vol. 184. № 7–8. P. 68–78.

КЛИМЕНКО К.В.

к.е.н., завідувач відділу бюджетної системи

САВОСТЬЯНЕНКО М. В.

старший науковий співробітник відділу бюджетної системи
НДФІ ДННУ «Академія фінансового управління», м. Київ, Україна

СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ З МІЖНАРОДНИМИ

ФІНАНСОВИМИ ПАРТНЕРАМИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

В Україні Указом Президента України від 24 лютого 2022 року № 64 «Про введення воєнного стану в Україні», затвердженого Законом України № 2102-ІХ від 24 лютого 2022 року «Про затвердження Указу Президента України «Про введення воєнного стану в Україні» введено воєнний стан [1].

Міжнародні організації та країни-партнери взяли зобов'язання з виділення значних обсягів фінансування на зміцнення обороноздатності, підтримку економіки України та вирішення гуманітарних проблем. За деякими оцінками, сумарно міжнародна фінансова, технічна та гуманітарна підтримка сягне в еквіваленті понад 15 млрд дол. США, з яких більше 5 млрд дол. США – буде спрямовано безпосередньо до бюджету.

Додатковим джерелом фінансування потреб української армії є кошти, зібрані організаціями та громадянами України та інших країн, на рахунках НБУ. Станом на 2 березня 2022 року на спецрахунок, який НБУ відкрив для підтримки Збройних Сил України, перераховано вже понад 6 млрд грн в еквіваленті. З них більше 1,6 млрд грн НБУ вже спрямував на потреби військових. Крім того, 1 березня Міністерством фінансів України було розміщено «військові» ОВДП, що дало змогу залучити до державного бюджету 8,1 млрд грн.[2].

Рада директорів МВФ підтримала виділення Україні екстреного фінансування обсягом 1,4 млрд дол. США. Україна отримає кошти в межах інструменту швидкого фінансування (Rapid Financing Instrument, RFI). Він дозволяє швидко отримати доступ до фінансової допомоги тим країнам, які стикнулися з терміновими потребами платіжного балансу, зокрема, внаслідок воєнних конфліктів. Максимальний обсяг RFI обмежений 50% квоти країни в МВФ на рік, тобто максимальний обсяг для України становив 1,4 млрд дол. США. У цих надзвичайних умовах МВФ схвалив критично важливу фінансову підтримку. Вона має стати каталізатором широкомасштабної мобілізації додаткового пільгового фінансування, потрібного для покриття дефіциту фінансування та пом'якшення економічних наслідків війни. [3].

Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) оголосив початковий «пакет стійкості» на 2 млрд євро, що передбачає фінансування заходів для допомоги громадянам, компаніям і країнам, які зазнали впливу війни в Україні. Фінансування буде надаватися оперативним чином з метою підтримки українських

компаній – наприклад, у формі відстрочених кредитів, підтримки ліквідності та торговельного фінансування.

В Україні реалізація Програми забезпечення стійкості та засобів існування буде зосереджена на чотирьох основних елементах: відстрочка платежів, списання заборгованості та реструктуризація; торговельне фінансування, у т. ч. для імпорту пального; рефінансування ліквідності у координації з партнерами; екстрена підтримка реформ з метою надання допомоги у здійсненні невідкладних законодавчих і регуляторних заходів. Новий пакет був ухвалений Радою директорів ЄБРР 9 березня 2022 року та є першим етапом підтримки. Раніше ЄБРР вже заявив про свою непохитну підтримку України та українського народу і засудив агресію з боку РФ та Білорусі [4].

На позачерговому засіданні 4 березня 2022 Рада директорів Європейського інвестиційного банку (ЄІБ) затвердила екстрену фінансову підтримку для України у розмірі 668 млн євро. Цей пакет первинної допомоги для зруйнованої війною країни гарантується ЄС в межах Мандату зовнішнього кредитування та доповнює інші ініціативи, анонсовані інституціями ЄС. Фінансування допоможе українській владі задовольнити найнагальніші фінансові потреби, зокрема закупівлю продовольчих товарів, медикаментів і пального для громадян. Екстрена підтримка стане доступною протягом кількох днів. ЄІБ перекаже кошти, доступні в межах двох кредитів ЄІБ, що спершу були надані з метою підтримки підприємств малого та середнього бізнесу, а також агросектору України. Крім того, Рада погодила продовження роботи ЄІБ щодо подальших ініціатив в межах екстреного Пакету солідарності з Україною. Серед них:

1. Фінансування потреб критичної інфраструктури в Україні шляхом перепрофілювання коштів в межах інфраструктурних проектів задля забезпечення нагальних потреб в інвестиціях і відновленні. Вони будуть спрямовані на транспорт, енергетику, міський розвиток і цифрові інвестиції. Ці кошти стануть доступними дуже скоро, щойно українська влада буде в змозі підписати зміни до чинних угод.

2. Допомога у відбудові всього, що знищила російська армія, шляхом фінансування необхідної нової критичної економічної та соціальної інфраструктури, щойно розпочнеться відбудова вільної та незалежної України після війни. Для цього ЄІБ скористається своїм досвідом, набутим під час впровадження Надзвичайної кредитної програми для відновлення України, що підтримала реконструкцію 238 проектів комунальної та соціальної інфраструктури, як-от шкіл і дитячих садків, лікарень і соціального житла після російської агресії 2014 року.

Крім того, експерти ЄІБ оцінюють потреби країн-сусідів України та країн ЄС, що приймають біженців з України або зазнали впливу війни в інших сферах. Банк ЄС працює з органами центральної і місцевої влади, державними установами розвитку та іншими партнерами, щоб зробити фінансову та технічну допомогу доступною для цих країн і регіонів якнайшвидше. Фінансування може відбуватися шляхом перегляду пріоритетів серед наявних, але ще не виділених кредитів для регіонів і міст, або затвердження нових операцій, спрямованих на підтримку біженців, які ЄІБ зможе профінансувати обсягом до 100% замість звичного максимуму у 50%. Крім того, Банк шукає шляхи, як прискорити надання додаткових 1,3 млрд євро інвестицій. Банк вживатиме заходів, щоб допомогти усім постраждалим країнам як в ЄС, так і сусіднім, впоратися із прибуттям біженців з України [5].

Рада виконавчих директорів Світового банку схвалила понад 489 млн дол. США позики на політику розвитку під назвою «Додаткове фінансування позики на політику розвитку в умовах надзвичайної економічної ситуації» (Financing of Recovery from economic Emergency in Ukraine - FREE Ukraine) між Україною та Міжнародним банком реконструкції та розвитку.

Зокрема, 350 млн дол. США складатиме кредит Світового банку, 139 млн дол США – кредитні гарантії від Нідерландів та Швеції. Також Світовий банк створив донорський трастовий фонд, до якого приєднались Великобританія, Данія, Латвія, Литва та Ісландія. Розмір фонду складає 134 мільйони доларів США грантових коштів. Крім того, Японія надасть позику в розмірі 100 млн

дол США паралельного фінансування. Позика МБРР надається для покриття фінансових потреб, які виникли в результаті війни, зокрема захист постійних витрат на критичні державні та соціальні послуги та підтримку темпів реформ у рамках умов «Другої позики на політику розвитку у сфері економічного відновлення» (DPL) [6].

Рада ЄС погодила виділення нової макрофінансової допомоги Україні у розмірі 1,2 млрд євро. Першу частину цього фінансування у 600 млн євро Україна отримає відразу щойно погодить із ЄС Меморандум про взаєморозуміння. У документі визначають структурні реформи, виконання яких необхідно для отримання другої частини допомоги. Аби отримати другий транш, Україні доведеться не лише виконати цей Меморандум, але й всі узгоджені з МВФ структурні маяки. У ЄС зауважують, що у ході першого перегляду МВФ програми stand-by у листопаді 2021 року, Фонд констатував обмеження доступу до фінансових ринків. Лише в поточному році це збільшить потребу України у фінансуванні дефіциту платіжного балансу на щонайменше 2,5 млрд доларів. Нова макрофінансова допомога має на меті зменшити навантаження на фінансування. Для того, аби надати Україні фінансову допомогу, Єврокомісія здійснить випуск бондів з терміном погашення до 15 років [7].

Під час розроблення нових стратегічних документів слід зважати на головні аспекти реальної картини співпраці з МФО, додержуючись національних інтересів у сфері підтримання відповідного рівня фінансової безпеки держави. Водночас варто об'єктивно оцінювати ситуацію, забезпечувати режим максимального сприяння для вжиття взаємовигідних заходів за участю партнерів. Доцільно й далі докладати зусиль із метою підвищення результативності спільних програм.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Указ Президента України №64/2022 «Про введення воєнного стану в Україні». URL: <https://www.president.gov.ua/documents/642022-41397>

2. Звернення Голови НБУ К. Шевченка щодо рішення Правління Національного банку з монетарних питань. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/zvernennya-golovi-natsionalnogo-banku-kirila-shevchenka-schodo-rishennya-pravlinnya-natsionalnogo-banku-z-monetarnih-pitan>
3. IMF Executive Board Approves US\$ 1.4 Billion in Emergency Financing Support to Ukraine. URL: <https://www.imf.org/en/News/Articles/2022/03/09/pr2269-ukraine-imf-executive-board-approves-usd-billion-in-emergency-financing-support-to-ukraine>
4. EBRD unveils €2 billion resilience package in response to the war on Ukraine. URL: <https://www.ebrd.com/news/2022/ebrd-unveils-2-billion-resilience-package-in-response-to-the-war-on-ukraine-.html>
5. EIB Board approves EUR 668 million immediate financial support to Ukraine. URL: <https://www.eib.org/en/press/all/2022-115-eib-board-approves-eur-668-million-immediate-financial-support-to-ukraine>
6. Україна отримає понад 700 млн дол. США від Світового банку. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/ukrayina-otrimaye-ponad-700-mln-dol-ssha-vid-svitovogo-banku>
7. ЄС остаточно погодив 1,2 мільярда євро допомоги Україні. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2022/02/21/682541/>

КЛИМЕНКО К.В.
канд. екон. наук, завідувач відділу бюджетної системи,
КАМІНСЬКА О.С.,
с.н.с. відділу бюджетної системи,
САВОСТЬЯНЕНКО М.В.,
с.н.с. відділу бюджетної системи,
НДФІ ДННУ «Академія фінансового управління»,
м. Київ, Україна

**АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ЩОДО РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ЄІВ У ФІНАНСУВАННІ РОЗБУДОВИ КРИТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ
В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ В УКРАЇНІ**

Європейський інвестиційний банк (ЄІБ) є одним з найбільших у світі державним позикодавцем та установою, яка фінансує проекти розвитку. ЄІБ є структурною одиницею Європейського Союзу, найвагоміша частка фінансування припадає на реалізацію проектів у межах самого ЄС. Згідно із Статутом ЄІБ є юридичною особою, надає кредити для реалізації інвестиційних проектів, при цьому залучає необхідні фінансові ресурси на ринку капіталу та використовує власні ресурси [1].

Інвестиційні проекти, які може підтримати ЄІБ, повинні належати до сфер діяльності банку та відповідати пріоритетам і завданням Європейського Союзу, серед яких: розвиток середнього та малого бізнесу; будівництво та модернізація транспортної інфраструктури; енергетика і телекомунікації; екологічні схеми в містах з метою захисту природи; комунальні проекти; промислові проекти.

Реалізація проектів повинна сприяти створенню нових робочих місць та розширювати види діяльності, сприяючи економічному піднесенню найменш розвинутих регіонів. Якщо проекти реалізуються в країнах, які не є членами ЄС, то необхідною умовою отримання кредитів є надання державних гарантій [2].

Станом на 01 вересня 2022 р. загальний обсяг наданих ЄІБ фінансових ресурсів в Україні, як в державному, так і приватному секторі, складає більше 7,5 млрд євро. На сьогодні проектний портфель ЄІБ у державному секторі складає 25 проектів загальним обсягом 5,2 млрд євро. З них: на стадії реалізації - 21 проектів загальним обсягом 4,55 млрд євро. В рамках реалізації цих проектів станом на 01 вересня 2022 р. використано 1 532,82 млн євро, в т.ч., у 2020 р. – 104,29 млн євро, у 2021 р. – 163,84 млн євро та у 2022 р. – 668 млн євро з яких 639 млн євро було спрямовано на фінансування загального фонду Державного бюджету України [3].

Україна залишилася основною країною-реципієнтом інвестицій ЄІБ серед країн Східного партнерства, на неї припадає понад 60% кредитної діяльності ЄІБ у цьому регіоні. Банк у 2021 р. доповнив свій портфель довгострокового кредитування в Україні, залучаючи додатково майже 29 млн євро у формі

грантів ЄС на розвиток міського транспорту, енергоефективність громадських будівель, відновлення соціальної інфраструктури, розвиток професійно-технічної освіти.

Банк інвестував понад 0,5 млрд євро у проекти критично важливої інфраструктури, транспорту, освіти, створення нових робочих місць для українців, а також у підприємства малого та середнього бізнесу. Це дозволить краще зосередитися на проектах, які мають значний вплив на місцевому рівні – поширення цифровізації, популяризація відновлюваних джерел енергії, чи то будівництво якісної інфраструктури, що посилює адаптацію до змін клімату [4].

У 2022 році ЄІБ продовжує підтримувати соціальний та економічний розвиток України завдяки інвестиціям у цифровізацію державних установ, водопостачання та водовідведення, модернізацію метрополітену, а також вуличне освітлення та забезпечення інфраструктурних потреб у регіонах, що зазнали впливу внаслідок відмови України від вугільної енергетики. ЄІБ також продовжить надавати кредити напряму містам України, підтримуючи стратегію уряду України, спрямовану на фінансову децентралізацію та делегування повноважень [4].

Так, Україна отримала перші виплати в розмірі 500 млн євро негайної допомоги для задоволення невідкладних потреб. Ці кошти є частиною другого пакету Екстрених заходів солідарності від ЄІБ на суму 1,59 млрд євро, розробленого у тісній співпраці з Європейською комісією. Перший пакет екстреної підтримки розміром 668 млн євро був повністю перерахований протягом місяця після початку повномасштабної та неспровокованої війни Росії проти України. ЄІБ вже здійснив перші виплати в межах пакету Екстрених заходів солідарності на суму 1,59 млрд євро, підкріпленого гарантією ЄС. Перші виплати у розмірі 500 млн євро допоможуть українському уряду покрити першочергові короткострокові фінансові потреби, забезпечити терміновий ремонт пошкоджених доріг, мостів і залізничної інфраструктури. Кошти слугуватимуть підтримкою для стратегічних державних підприємств «Укравтодор» та «Укрзалізниця». Ремонт залізничного сполучення, доріг і

мостів допоможе продовжувати перевезення людей, вантажу та зерна. Оскільки Україна — один із найбільших експортерів зерна у світі, ці надважливі заходи сприятимуть відновленню економіки країни та покращенню сполучення із ЄС [5]

Пакет підтримки в межах Екстрених заходів солідарності від ЄІБ розміром 1,59 млрд євро, що підкріплений гарантіями з бюджету ЄС, складається з двох блоків [5]: негайна підтримка на загальну суму 1,05 млрд євро, з яких пів мільярда було перераховано 14 вересня 2022 р.; [5]. Вона містить авансові виплати за вісьмома наявними фінансовими контрактами. Це допоможе українському уряду покрити першочергові короткострокові потреби у фінансуванні, надати підтримку стратегічним державним підприємствам, забезпечити негайний ремонт пошкодженої інфраструктури, відновити надання порушених комунальних послуг, підтримати термінові заходи з енергетики та енергоефективності під час підготовки до опалювального сезону [6]; відновлення проєктів, які ЄІБ фінансує в Україні, на загальну суму 540 млн євро. Фінансування цих проєктів відбуватиметься по мірі їх виконання [5]. Відновлення реалізації фінансованих проєктів буде, де це можливо, за винятком районів активних бойових дій і територій, непідконтрольних українському уряду. Відібрані проєкти стосуватимуться енергетики, енергоефективності, доріг, транспорту, освіти та інфраструктури, а також програм реконструкції та відновлення. Точний час цих виплат залежатиме від стану просування обраних проєктів [6].

ЄІБ також надалі сприятиме впровадженню наявних проєктів у країні, розширюючи можливості для населення щодо використання переваг оновленої соціальної інфраструктури, комфортного громадського транспорту, кращих доріг, енергоефективних громадських будівель, високоякісної освіти, можливостей для ведення бізнесу та чистішого довкілля.

Сьогодні Банк займає все більшу частку у фінансуванні найактуальніших проєктів міжнародного фінансового співробітництва України. Проте партнерські стосунки з ЄІБ досі не підкріплені стратегічними документами.

Перспективи подальших досліджень окресленої проблематики вбачаються в розробленні проекту й прийняття скоординованої, виваженої Стратегії співробітництва з ЄІБ в Україні на середньострокову перспективу, яка має бути стратегічно вивіреною та ґрунтуватися на цілісній, інтегративній моделі системи принципів правової держави й галузевих правових засадах та визначатиме пріоритетні напрями співпраці та операційні цілі. Тут мають бути конкретизовані форми кредитів, можливості отримання пільг, зокрема в рамках Європейського інструменту сусідства та партнерства, розвиток і поглиблення механізмів подальшого співробітництва в межах програми «Східне партнерство», стимулювання прямих іноземних інвестицій тощо. Це сприятиме плановому, поступовому, ефективному розвитку двосторонніх відносин з урахуванням реформаторських пріоритетів економічного розвитку в Україні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Протокол про Статут Європейського інвестиційного банку. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_680.
2. Колосова В. П. Співпраця України з Європейським інвестиційним банком. URL: <https://niss.gov.ua/sites/default/files/2020-11/evropeiskyi-investytsiynyi-bank.pdf>
3. Європейський інвестиційний банк. URL: <https://mof.gov.ua/uk/eib>
4. ЄІБ інвестував понад пів мільярда євро у 2021 році задля підтримки економічного та соціального розвитку України. URL: <https://www.eib.org/en/press/all/2022-068-eib-invested-more-than-half-a-billion-euros-in-2021-to-support-economic-and-social-growth-in-ukraine?lang=uk>
5. Група ЄІБ розпочинає виплати в межах пакету Екстрених заходів солідарності від ЄІБ на суму 1,59 млрд євро. URL: <https://www.eib.org/en/press/all/2022-363-eib-group-starts-disbursements-from-eur1-59-billion-eib-ukraine-solidarity-urgent-response-package?lang=uk>
6. Рада ЄІБ за підтримки Єврокомісії затвердила виділення Україні 1,59 млрд євро фінансової допомоги ЄС.

URL:<https://www.eib.org/en/press/all/2022-336-eib-board-supported-by-the-eu-commission-approves-eur1-59-billion-of-eu-financial-assistance-for-ukraine>

КЛОВАК В.С.

студентка факультету економіки

БОБИРЬ О.І.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів,

банківської справи та страхування,

Дніпровський національний університет імені О.Гончара

м. Дніпро, Україна

КЕЙНСІАНСТВО І ЙОГО ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОЇ НАУКИ

Теорія Дж. Кейнса формувалася в складних умовах 20–30-х років ХХ ст.: наслідки Першої світової війни, проблеми міжсоюзницьких боргів, економічна криза 1929–1933 рр., що призвела до масового безробіття, падіння промислового виробництва, експорту, краху фінансових ринків. Скорочення виробництва і торгівлі, кризове падіння цін призвели до великого напруження всієї світової кредитно-грошової і фінансової систем. Криза спричинила різку пасивність платіжних балансів і дефіцитність державних бюджетів, міжнародний валютний хаос, дефолти – відмови від платежів за міжсоюзницькими боргами, що виникли в роки Першої світової війни [2, с.130].

За цих умов потрібен був принципово новий підхід до вирішення проблем, поставлених історією і реаліями економічного розвитку. Насамперед необхідно було визначити фундаментальну причину краху економічної системи і запропонувати шлях до її відродження. Дж. Кейнс дуже сміливо заявив, що найбільшими вадами економічного суспільства є його нездатність забезпечити повну зайнятість і розумний розподіл багатства і доходів. Фактично Дж. Кейнс визнав антагоністичні протиріччя між працею і капіталом, виробництвом і споживанням і запропонував способи їх вирішення за допомогою моделі державного втручання [2, с.130].

Частка споживання в сукупному доході має тенденцію до зниження, тому об'єктом державної політики мають стати насамперед інвестиції. Вирізняє два способи регулювання попиту: грошово-кредитну та бюджетну політику. Перша має на меті стимулювання попиту через зниження норми відсотка та вплив на прагнення до ліквідності (обмеження бажання зберігати вільні кошти у грошовій формі). Сутність бюджетної політики полягає в організації інвестиційного процесу [3, с.3].

На думку Дж. М. Кейнса, зменшення чи недостатнє збільшення приватних інвестицій має компенсуватися державою. При цьому, навіть, не має значення, куди спрямовуються бюджетні кошти; важливо лише, щоб через ефект мультиплікатора вони спричинилися до зростання зайнятості й національного доходу [3, с.3].

Фінансова концепція Дж. М. Кейнса виходить з наступних основних постулатів його загальної теорії:

По-перше, всі найважливіші проблеми капіталістичного розширеного відтворення необхідно вирішувати в контексті попиту, що забезпечує реалізацію ресурсів, а не з позицій пропозиції ресурсів, як це пропонували представники попередніх наукових економічних шкіл [1, с.2].

По-друге, капіталістична економіка не має більше можливостей для ефективного саморегулювання. В умовах все більшого усупільнення праці і капіталу втручання держави неминуче. Державне регулювання може і повинно замінити (в крайньому випадку, суттєво доповнити) механізм автоматичного регулювання економіки за допомогою цін [1, с.2].

По-третє, кризи перевиробництва виступають на поверхні економічного життя як суттєвий недолік споживчого попиту. Саме тому проблему рівноваги в економіці слід вирішувати з точки зору попиту. Для цього Д. Кейнс вводить термін «ефективний попит», який виражає рівновагу між споживанням і виробництвом, доходом і зайнятістю [1, с.2].

По-четверте, введення до економічного обороту дефініції «ефективний попит» дозволило повернутися до макроекономічних агрегатних показників

(національного продукту і національного доходу) від яких фактично відмовилися всі післярікардовські економічні школи. Повернення до них дозволило з'ясувати, як функціонує економічна система в цілому, поставити ряд проблем, завдань, пов'язаних з рухом усього потоку вартості, що виробляється, розподіляється і споживається [1, с.2].

По-п'яте, головним інструментом у руках держави виступає бюджетна політика, яка допомагає у регулюванні економіки. Тому на державний бюджет і фіскальну політику в цілому покладалися завдання забезпечення зайнятості робочої сили і фінансування виробничого обладнання. Грошово-кредитному регулюванню Дж. Кейнс відводив меншу роль [1, с.2].

Кейнс довів нездатність ринку впоратися із забезпеченням повного використання трудового ресурсу без втручання держави.

Також результатом функціонування цієї моделі стала успішна боротьба із безробіттям. Але мінус кейнсіанства полягає у короткостроковому характері цієї боротьби: зі скороченням безробіття зростав попит на товари та послуги, що створювало небезпеку інфляції. Тому державі доводилося урізати робочі місця та замовлення, що знову призводило до зростання безробіття [4, с.3].

Кейнсіанство в класичній формі проіснувало до кінця 70-х років, поступившись місцем концепції монетаризму. Причиною настання нової кризи та безробіття, які більше не піддавалися поясненню колишньої теорією. Однак після світової фінансової кризи 2008 року, коли класичні теорії перестали справлятися з її наслідками, інтерес до кейнсіанства знову зріс [4, с.3].

На відміну від традиційної теорії, нове кейнсіанство ґрунтується на мікроекономічних факторах. Нові кейнсіанці критикували твердження про зв'язок обсягів виробництва із зайнятістю населення, вважаючи його недостатньо аргументованим. Більшість їх досліджень торкається саме цієї сфери. При цьому головні поняття та ідеї кейнсіанства про домінування попиту та неминучість державного втручання в економіці увійшли у формування нової течії [4, с.3].

Ще одним важливим питанням, яке торкається сучасного кейнсіанства, є розвиток ціноутворення як основи макроекономіки. Своєю метою нові класики бачать демонстрацію особливостей ціноутворення в умовах переважання великих фірм, що контролюють ціни та масштаби виробництва поряд з активною участю держави, яка регулює товари та робочу силу [4, с.3].

Кейнсіанство та його модифіковані варіанти — неокейнсіанство та посткейнсіанство — істотно вплинули на світову економічну думку, але у сфері економічної політики їх домінування різко обмежилось у 60—70-ті роки ХХ ст. Ці теорії не дістали такого продовження, на яке сподівалися. Кейнсіанство було створене як теоретичне обґрунтування виходу з кризи, тому виявилось неспроможним вирішити проблеми постійного, динамічного розвитку. Це значною мірою спричинилося до активізації критики кейнсіанства та його різновидів неокласиками та неолібералами [5, с.4].

Хоча, сучасна кейнсіанська модель у реаліях сучасного економічного процесу не займає лідируючі позиції, але динамічно розвивається, намагаючись знайти відповіді на актуальні питання економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Фінансова наука: генеза, еволюція та розвиток.—URL: [HTTP://SECURITIES.USMDI.ORG/?P=22&N=95&S=993](http://SECURITIES.USMDI.ORG/?P=22&N=95&S=993)
2. Юхименко П. І., Федосов В. М., Лазебник Л. Л. та ін. Теорія фінансів: Підручник / За ред. проф. В. М. Федосова, С. І. Юрія. —К.: Центр учбової літератури, 2010. — 576 с. [Електронний ресурс]: — Режим доступу: URL: <http://library.nuft.edu.ua/ebook/file/Teoriya%20finansiv-Fedosov.pdf>
3. Кейнсіанська теоретична революція. — URL: https://osvita.ua/vnz/reports/econom_history/25216/
4. Кейнсіанство в економіці. —URL: <https://wiki.fenix.help/yekonomika/keynsianstvo>
5. Кейнсіанська теоретична революція.-URL: https://osvita.ua/vnz/reports/econom_history/25216/

КОБОЗЄВА А.С.

Здобувач освітнього рівня СВО магістр,
ОПП Фінанси, банківська справа та страхування.
Фінанси суб'єктів господарювання та інноваційного
розвитку.

Криворізький національний університет, м. Кривий Ріг

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ СТАНОМ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

Фінансовий стан у сучасних умовах є ключовим показником діяльності як підприємств так і банків. Управління фінансовим станом банку дає змогу прийняти своєчасні та ефективні фінансові рішення, що в свою чергу дає змогу знизити витрати, збільшити прибуток та ринкову вартість бізнесу в цілому. Якщо рішення щодо фінансового стану банку були прийняті не своєчасно, це спричиняє негативні наслідки: для суб'єктів господарювання, для кожного члена суспільства і в результаті призводить до втрати стабільності в соціальній, політичній, економічній сферах життя країни.

Поняття «фінансовий стан» в підручниках, різні автори трактують по різному, адже у вітчизняній економічній літературі поки що немає єдиного підходу. Визначення деяких авторів представимо у таблиці 1.

Таблиця 1 – Підходи до визначення поняття «фінансовий стан банку»

Трактування поняття	Автор
Фінансовий стан банку – це оцінка показників фінансової стійкості, ділової активності, ліквідності, ефективності управління.	Герасимович А. М. [2]
Фінансовий стан банку – це стан економічного суб'єкта, що характеризується наявністю в нього фінансових ресурсів, необхідними для господарської діяльності, підтримання нормального режиму праці та існування, здійснення грошових розрахунків з іншими економічними суб'єктами.	Загородній А. Г. [1]
Фінансовий стан банку – це рівень забезпечення економічного суб'єкта грошовими коштами для здійснення господарської діяльності, підтримання нормального режиму роботи та своєчасного проведення розрахунків.	Борисов А. Б. [3]

Розглянувши наведені трактування авторів, можемо сформуванати своє визначення, що фінансовий стан банку – це рівень забезпечення грошовими коштами для підтримання нормального режиму роботи та своєчасна оцінка фінансового стану за допомогою показників фінансової стійкості, ділової активності, ліквідності, ефективності управління.

Кожен з авторів дотримується своєї методики, щодо оцінки фінансового стану банку, але на мій погляд більш детально оцінити стан можна за методикою Герасимовича А М.. де зазначені наступні групи показників:

- показники фінансової стійкості;
- показники, що характеризують ділову активність банку;
- показники ліквідності банку;
- показники ефективності управління

Управління банком залежить від ефективного використання інформації, адже інформаційне забезпечення фінансового стану банку є процес послідовного підбору інформаційних показників, які потрібні щоб здійснювати оцінку, планувати та приймати правильні управлінські рішення.

Основним нормативним документом, який визначає правила складання та подання форм фінансової звітності та приміток банками України, є інструкція “Про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України”, затверджена постановою Правління НБУ від 24.10.2011 № 373, зі змінами та доповненнями від 13.05.2021, підстава - v0038500-21. Також цей документ передбачає складання окремих видів фінансової звітності банків. На рисунку 1 наведені документи фінансової звітності.

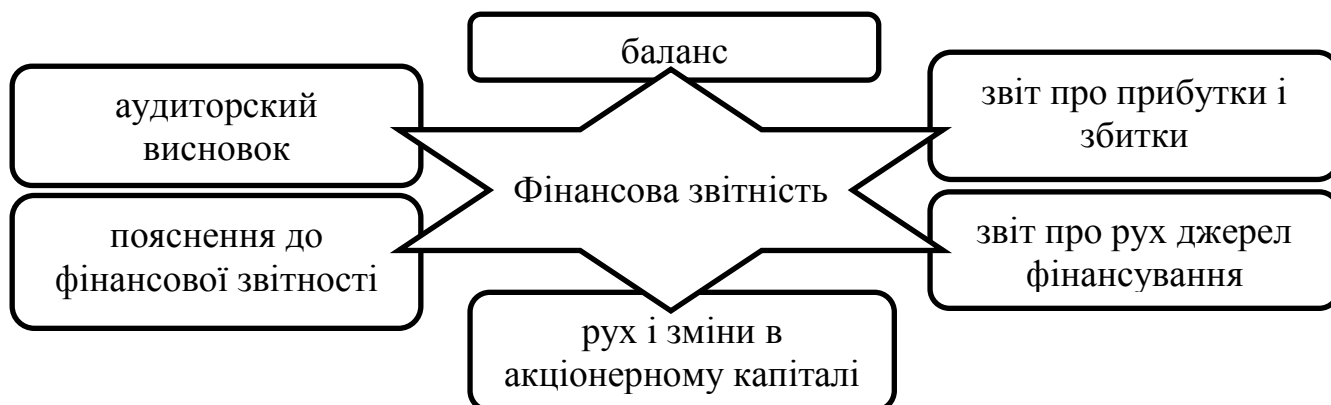


Рисунок 1 – Основні документи фінансової звітності

Отже, управління фінансовим станом банку - це своєчасна оцінка фінансового стану банку за певною методикою та послідовний підбір інформаційних показників, які потрібні щоб здійснювати оцінку, планувати та приймати правильні управлінські рішення за всіма концепціями діяльності банку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Інструкція “Про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України”, затверджена постановою Правління НБУ від 24.10.2011 № 373, зі змінами та доповненнями від 13.05.2021, підстава - v0038500-21.
2. Герасимович А. М., Алексеєнко М. Д., Парасій-Вергуненко І. М. та ін Аналіз банківської діяльності - К.: КНЕУ, 2004. 599 с.
3. Борисов А. Б. Большой экономический словарь. Издание 2-е, переработанное и дополненное – М.: Книжный мир, 2005. – 860 с.
4. Загородній А. Г. Вознюк Г. Л. Фінансово-економічний словник,. – Львів: Вид-во Нац. ун-ту “Львівська політехніка”, 2005. – 714 с.

КОЛІНКО Н.О.кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва**БЕРДЕЙ Н.В.**студент 4-го курсу ОПП «Міжнародні економічні відносини»
Національний університет «Львівська політехніка»

м. Львів, Україна

АНАЛІЗУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ ТА ПОСЛУГАМИ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС

Військовий конфлікт на Сході України (з 2014 р.) та військові дії Росії проти України (з лютого 2022 р.) позначилась на зовнішній торгівлі України: якщо у 2012 р. Україна експортувала близько 25% товарів як до Росії, так і до Європейського Союзу (ЄС); тоді як у 2014 р. експорт до Росії впав приблизно на третину від рівня 2012 р., а станом на 2019 р. лише 7% українських товарів експортується до Росії, тоді як до ЄС експортується понад 40% товарів. Також, зміни спрямованості зовнішній торгівлі України з Росії до ринків ЄС відбулись й у результаті Угоди про асоціацію (2014 р.) та створення нею зони вільної торгівлі Україна-ЄС, що лібералізував взаємний доступ до ринків товарів та послуг [1, с. 147].

Метою дослідження є проаналізувати зовнішню торгівлю України за даними щодо торговельно-економічного співробітництва України з Європейським Союзом (ЄС-27) за період 2018-2021 рр.

За результатами аналізування експорту та імпорту товарів і послуг України з ЄС можна визначити «сильні сторони» – товари, які найбільше експортуються з України, та «слабкі сторони» – товари, що імпортуються в Україну, й визначити країн-експортерів та країн-імпортерів; а також виявити перспективні напрями міжнародного державно-приватного партнерства України з країнами ЄС.

В аналізованому періоді Європейський Союз продовжував зміцнювати свої позиції як ключового торговельного партнера України. Зовнішньо-торгівельний оборот (ЗТО) України з країнами ЄС зросла протягом 2018-2021 рр. на 34,8 % (з 41344,4 млн дол. США у 2018 р. до 55747,2 млн дол. США у 2021 р.). За

період 2018-2021 рр. відбулися певні зміни у структурі зовнішньої торгівлі України:

- зрівняння питомої ваги зовнішньої торгівлі з ЄС, що становила у 2018 р. та у 2021 р. 39,6% у загальному обсязі ЗТО, що відбулося за рахунок коливання обсягів експорту та імпорту товарів до усіх країн світу;

- зниження питомої ваги експорту до країн ЄС на 1,2 % у загальному обсязі ЗТО, що пояснюється збільшенням обсягу експорту України до країн світу на 40,9 % (7772,8 млн дол. США);

- зростання питомої ваги імпорту до країн ЄС на 0,7 % у загальному обсязі ЗТО, яке є наслідком зменшення обсягу імпорту України у 2018-2019 рр. та збільшення обсягу імпорту у 2021 р. на 29,7% (6630 млн. дол. США) у порівнянні з 2018 р.

Загалом сальдо зовнішньої торгівлі Україні залишається від'ємним і становить -4770,8 млн дол. США, проте позитивним є те, що це на 5081,9 млн дол. США менше, ніж у 2018 р. Також у досліджуваному періоді відбулось збільшення загального обсягу експорту до країн на 43,8 % (на 20737,4 млн дол. США) та збільшення імпорту на 27,3 % (на 15655,5 млн дол. США). Як наслідок, сальдо з країнами ЄС у 2021 р. від'ємне і становить 2161,4 млн дол. США.

Проте відзначимо і позитивні тенденції. У 2021 р. можна спостерігати зростання показників експорту та імпорту в порівнянні з 2020 р.: експорт товарів та послуг до ЄС у порівнянні із 2020 р. становить 144 %, а імпорт – 121,4 %.

Основними партнерами України у ЄС протягом 2021 р. за експортом товарів є такі країни: Польща (19,5 % від загального обсягу), Італія (12,9 %), Німеччина (10,7 %), Нідерланди (8,4 %), Іспанія (6,3 %), Угорщина (6,1 %) та Румунія (5,8 %). Тоді як національні ринки таких країн, як Швеція, Хорватія, Фінляндія, Словенія, Люксембург, Мальта, Кіпр, Ірландія, Естонія та Греція ще є недоступними для товарів з України, тобто питома вага експорту товарів яких не перевищує 1 %.

За результатами дослідження імпорту товарів основними партнерами за імпортом товарів в Україну з ЄС є такі країни: Німеччина (21,7 %), Польща (17,1 %), Італія (9,2 %). Франція (6,1 %), Угорщина (5,4%) та Чехія (5,1%). Україна імпортує товарів менше за 1 % від загального обсягу з таких країн, як Хорватія, Португалія, Мальта, Люксембург, Кіпр, Латвія, Ірландія та Естонія.

Проаналізувавши експорт товарів у розрізі основних категорій за період 2018-2021 рр., була виявлена незначна тенденція спадання суми експорту у 2020 р. в порівнянні з 2019 р. на 1, 7% (862,8 млн дол. США), проте вже у 2021 р. показники експорту значно зросли у порівнянні з 2018 р. на 43,8 % (20737,3 млн дол. США).

Дослідивши групи товарів, можна стверджувати, що основними категоріями товарів, які експортувалися з України в країни ЄС протягом 2018-2021 рр., були: недорогоцінні метали та вироби з них (23,5 %), продукти рослинного походження (22,8 %), жири та олії тваринного або рослинного походження (10,3 %), мінеральні продукти (12,8 %), машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання (7,7 %) та готові харчові продукти (5,6 %) (рис. 1).

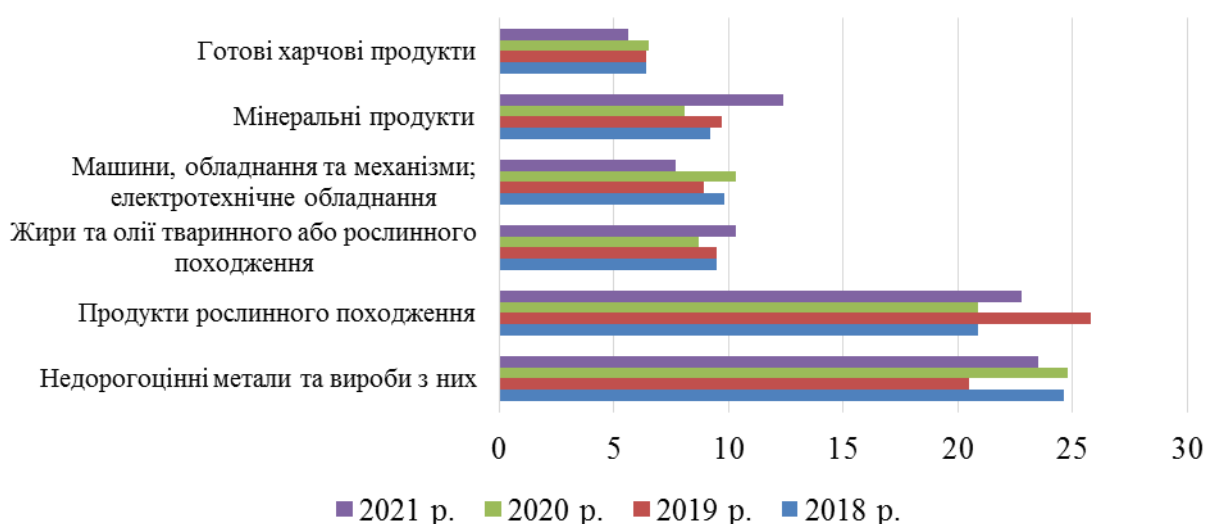


Рисунок 1 – Частки основних категорій товарів, що експортуються з України в країни ЄС-27 за період 2018-2021 рр., %

Примітка: складено та розраховано авторами за даними [2].

До категорій українських товарів, що майже не постачаються у країни ЄС з України (питома вага становить менше 1 % у загальному обсязі експорту), можна віднести: шкури необроблені, шкіра вичищена; взуття, головні убори, парасольки; вироби з каменю, гіпсу, цементу; маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів; перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння; прилади та апарати оптичні, фотографічні; твори мистецтва та товари, придбані в портах.

Здійснивши аналіз імпорту товарів у розрізі основних категорій за період 2018-2021 рр., була виявлена також негативна тенденція зменшення суми імпорту у 2020 р. в порівнянні з 2019 р. на 10,6 %: з 60800,2 млн. дол. США до 54336,1 млн. дол. США. Проте у 2021 р. імпорт значно зріс в порівнянні з 2018 р. на 23,4% (15655,5 млн. дол. США).

Основними категоріями товарів, що імпортувалися в Україну з країн ЄС протягом 2018-2021 рр. були: мінеральні продукти (20,5 %), машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання (19,5 %), продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості (13,4 %), засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби (10,4 %), полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них (6,6 %) та недорогоцінні метали та вироби з них (6 %). (рис. 2).

До категорій іноземних товарів, що майже не постачаються в Україну з країн ЄС (питома вага становить менше 1 % у загальному обсязі імпорту), відносяться: твори мистецтва; жири та олії тваринного або рослинного походження; товари, придбані в портах; шкури необроблені, шкіра вичищена; деревина і вироби з деревини; перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння та взуття, головні убори, парасольки.

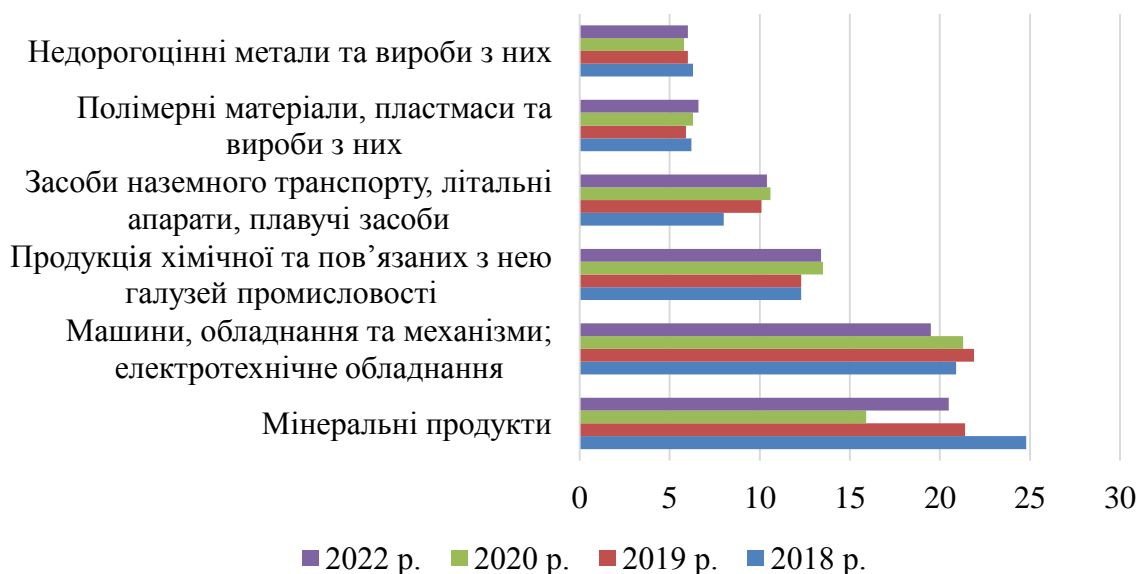


Рисунок 2 – Частки основних категорій товарів, що імпортуються до України з країн ЄС-27 за період 2018-2021 рр.,%

Примітка: складено та розраховано авторами за даними [2].

Отже, у результатів довготривалого впливу зовнішніх чинників відбулась переорієнтація у зовнішньої торгівлі України з Росії та країн СНД до ЄС. Слід зазначити, що протягом 2013-2021 рр. відбуваються позитивні зрушення в українському експорті до ЄС: експорт електроніки, який є частиною ланцюжка поставок, що обслуговує європейські виробничі центри ЄС постійно розширюється. Для активної торгівельної діяльності України з ЄС необхідно вийти з «нестабільного» стану та зарекомендувати себе як країну зі стабільною та сильною економікою.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Пирог, О., 2022. Модель економічного розвитку України у ланцюгах доданої вартості ЄС. Збірник матеріалів II Міжнародної науково-практичної конференції «Соціальні, економіко-правові та фінансові виклики в умовах глобальних трансформацій» (Тернопіль – Братислава, 30 травня 2022 р.). Тернопіль: ЗУНУ, С. 145-148.

2. Державна служба статистики України. Статистичні дані. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <<https://ukrstat.gov.ua/>> [Дата звернення 16.08.2022].

КОЛОДЯЖНА Т.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та кредиту
Харківський національний університет будівництва та архітектури
Харків, Україна

ЦІНОВА ПОЛІТИКА ЯК ЕЛЕМЕНТ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

За своєю сутністю ціна є історичною категорією, яка бере свій початок від розвитку суспільства на стадії виробництва та обміну товарів і виникнення грошового еквівалента. Без такого еквівалента неможливий збут товару, а стадія виробництва взагалі втрачає сенс. За допомогою ціни споживач має можливість порівняти різні товари та вибрати ті, які найбільше його задовольняють з різних причин [2].

Ціни, що діють у ринковому механізмі, є складною системою, що лежить в основі взаємовідносин між товарами та грошима. За допомогою цін вирішуються такі важливі завдання, як створення економічних умов для прибуткового функціонування підприємств, стимулювання виробництва і споживання якісної продукції, регулювання обсягу і структури виробництва залежно від суспільних потреб, створення більш сприятливих економічних умов для вирішення соціальних проблем.

Проблему дослідження напрямків розвитку цінової політики підприємства розглядали такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як Л.В. лікували. Балабанова, Б. Берман, Дж. Еванс, С.М. Ілляшенко, С.В. Ковальчук, М.В. Корж, Ю.В. Литвиненко, М.В. Мінченко, Ю.Є. Петруня, Ю.Г. Тормоса, В.М. Щербань та ряд інших.

Разом з тим, вивчення та аналіз опублікованих з даної тематики праць дозволило зробити висновок про недостатню розробленість питань розробки цінової політики підприємств регіону як у науковому, так і в організаційно-практичному плані.

Велике значення для ринкової кон'юнктури має цінова стратегія компанії, яка повинна розроблятися з урахуванням зовнішніх і внутрішніх факторів країни [3].

В економіці ціна розглядається з двох точок зору [1]:

- як економічна категорія, яка по суті є сполучною ланкою, що зв'язує процеси виробництва та реалізації товарів чи послуг;

- як різновид цін, що формуються в різних економічних системах і виконують відповідні функції та завдання.

Система ціноутворення повинна бути гнучкою і відображати різноманітність сфер застосування.

Розробка цінової політики на підприємстві повинна базуватися на наступних принципах [3]:

1) забезпечення узгодження цінової політики із загальною стратегією розвитку компанії;

2) врахування попиту споживачів при прийнятті цінових рішень;

3) врахування кон'юнктури ринку, цін конкурентів і особливостей сегментів ринку при встановленні цін;

4) забезпечення використання ціни як інструмента маркетингової політики підприємства;

5) проведення гнучкої та активної цінової політики.

Враховуючи жорстке конкурентне середовище, в якому змушена працювати кожна компанія в регіоні, деякі автори вважають, що ціна у своїх характеристиках повинна відображати ознаки ринкової конкуренції.

Розробка цінової політики досить складний процес. Основним фактором, що впливає на ціну, є взаємодія попиту та пропозиції на ринку. Крім об'єктивних факторів, на рівень цін впливають і суб'єктивні чинники, тобто залежність від факторів, безпосередньо залежних від діяльності підприємства, а саме: організація виробництва та збуту на підприємстві; продуктивність праці працівників; ступінь завантаженості об'єктів та ефективність їх використання; рівень кваліфікації працівників; рекламні заходи в компанії та їх ефективність; канали руху товарів та їх кількість; якість роботи служби маркетингу фірми, особливо відділу цін тощо [4].

Для визначення цілей цінової політики використовуються різні підходи, найбільш чітко узагальнені маркетингологами Дж. Евансом і Б. Берманом [2].

Перший підхід до визначення цілей цінової політики базується на реалізації продукції та обсягах попиту в регіоні. Основна увага приділяється зацікавленості компанії у збільшенні продажів товарів і послуг та збільшенні частки ринку порівняно з конкурентами.

Другий підхід до встановлення цінових планів базується на показнику прибутку. Застосовується, коли компанія хоче швидко збільшити свої фінансові результати та оптимізувати їх обсяг відповідно до інвестиційних програм.

Третій підхід базується на поточній ситуації на ринку.

Це означає, що процес ціноутворення на основі традиційних підходів створює низку проблем, які потребують вирішення по-новому. У зв'язку з цим у сучасних умовах потрібен новий підхід до розробки цінових рішень на підприємствах. Такий підхід має базуватися на тому, що підприємства використовують маркетинг як методологічну основу для прийняття управлінських рішень у всіх сферах діяльності, особливо щодо ціноутворення. У свою чергу, цінові рішення повинні розроблятися в ринкових умовах залежно від цілей компанії в довгостроковій перспективі, що визначає їх стратегічний характер.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Харіва П.С. Економіка підприємств. Тернопіль : Економічна думка, 2002. 449 с.
2. Тарасевич В.М. Ценовая политика предприятия ; 3-е изд. Санкт-Петербург, 2010. 320 с.
3. Поняття грошей. Що таке гроші. URL: <http://moyaosvita.com.ua/ekonomika/ponyattya-groshej-shho-take-groschi/>
4. Волкова Н.І. Маркетинг : навчальний посібник. Одеса : Наука і техніка, 2009. 160 с.

КОМАРОВ А.С.

Аспірант

Кафедра обліку та аудиту

Приазовський державний технічний університет

м. Дніпро Україна

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ У КРИЗОВІ ЧАСИ

Наразі наша країна стоїть на порозі фундаментальних змін, що викликані сучасною кризою у економіці держави, через війну та зовнішні виклики. Але ми не самі, і завдяки допомозі іноземних партнерів, ЄС та міжнародних фондів, готові до сучасних викликів та змін для світлого майбутнього.

Найбільш ваговою та своєчасною допомогою є інвестиції в промисловість, що реалізовані довгостроковими кредитами та грантами. Оздоровлення інвестиційної діяльності є одним із ключових шляхів щодо сталого збільшення прибутковості та поліпшення конкурентоспроможності, бо злагоджена та ефективна робота промислових підприємств є невід'ємною складовою задля безперебійного функціонування економіки держави.

Варто зазначити, що використання інвестицій має бути з максимальною ефективністю, щоб поліпшувати економічний фон та виправдовувати отриману допомогу. Задля забезпечення ефективної інвестиційної діяльності на підприємствах промисловості в першу чергу необхідна налагоджена та цілісна система керування інвестиціями, що здатна до адаптації та впровадження інновацій.

Дане питання у своїх працях висвітлювали багато вітчизняних та зарубіжних науковців, найвідомішими з яких є Ф.Кларк[1], Дж.Кейнс[2], Бланк[3], В.М. Гриньова[5], Т.В. Майорова[6].

Підходи та методичні рекомендації, що були розроблені науковцями, описують сучасні концепції управління інвестиційною діяльністю підприємства, та широкий спектр інструментарію задля ефективного використання інвестицій.

Перше, за рахунок чого досягається ефективність у інвестиційній діяльності промислових підприємств - це покращення інформаційної та фінансової забезпеченості підприємства. Важливе значення має підбір кваліфікованого персоналу, інноваційні інструменти планування, контроль, ретельне обґрунтування та прорахунок ефективності реалізації інвестиційної стратегії.

Щоб забезпечувати ефективність інвестиційної діяльності промислових підприємств, управлінню необхідно виконати наступні кроки;

1) об'єднання інвестиційних цілей та потреб підприємства із запитами на ринку та станом економіки, позицією підприємства на ринку та інноваційною спрямованістю.

2) створення та використання сучасних та дієвих інструментів оцінки, аналіз та проектування методів для покращення промислових підприємств, та пошук шляхів втілення та реалізації обраної стратегії задля забезпечення ефективності.

3) контроль стратегічної ефективності щодо діяльності підприємства та поточна максимізація прибутку від інвестицій промислового підприємства.

4) мінімізація інвестиційних ризиків, зокрема специфічних (наприклад, прагнення створити на кожному підприємстві повний цикл виробництва, а отже, підвищення невиробничих витрат і вартості продукції.)

5) підтримка сталого та оптимального рівня ліквідності інвестицій підприємства;

6) підтримання сталого фінансового рівня на підприємстві в процесі інвестиційної діяльності.

Підвищення ефективності управління інвестиційною діяльністю необхідне для оптимізації та реалізації інвестиційних проектів на підприємстві та покращення показників для забезпечення ефективності інвестиційної діяльності підприємства.[7 с.46] Для збільшення ефективності необхідно виконати та впровадити наступні ефективні зміни. Отже:

- Синхронізація та симбіоз централізованого та децентралізованого керування інвестиційною діяльністю.
- Науковість процесу організації аналітичного забезпечення та управління інвестиційною діяльністю;
- Розробка та впровадження цілей щодо покращення організації аналітичного та методичного забезпечення інвестиційного процесу та покращення результатів;
- Безперервне вдосконалення управління інвестиційною діяльністю та впровадження нових методів ретельної оцінки ефективності інвестицій;
- Синхронізація та розумна регламентація;
- Постійність та незмінність аналітичного забезпечення й інформаційної достатності управління інвестиційною діяльністю;
- Безперервність та постійне підвищення кваліфікації менеджерів;
- Управління інвестиційною діяльністю, як ключовий елемент в розвитку та забезпеченні ефективності інвестиційної діяльності промислових підприємств[4 с.350].

Уміння інвестувати та здійснювати керування інвестиційною діяльністю є важливою частиною існування підприємства, але найбільш ключовою та важливою навичкою є забезпечення ефективності під час ведення інвестиційної діяльності промислових підприємств, оскільки саме від цього залежить подальший розвиток підприємства, особливо в питаннях кризи, коли власних коштів не вистачає. Забезпечення ефективної інвестиційної діяльності є однією з найактуальніших не лише в галузі промисловості, а і в інших. Головне у забезпеченні ефективності інвестиційної діяльності є те, що це дає змогу покращити основні показники діяльності промислових підприємств та їх конкурентоспроможність.

Отже, провідною метою інвестування є раціональне використання залучених або отриманих ресурсів для досягнення стратегічних цілей, а

забезпечення ефективності при цьому - ключова мета підприємств під час цього процесу, особливо зараз, у ці непрості часи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Francis J.C. Management of Investment. 2nd ed. New-York : McGraw-Hill, 1988.
2. Keynes I.M. General Theory of Employment, Interest and Money. Collected Writings of Jjhm Maynad Keynes, vol. VII. London : Macmillan, 1973.
3. Бланк І.А. Основи інвестиційного менеджменту. Київ: НікЦентр, 2001. 672 с.
4. Борщ, Л. М. Інвестування: теорія і практика[Текст] / Л. М. Борщ, С. В. Герасимова. – Вид. 2-ге, перероб. І доп. – К. : Знання, 2017. – 685 с
5. Гриньова В.М. Інвестування. Київ : Знання, 2008. 456 с.
6. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 472 с
7. Щелкунов В.І., Вовк О.М. Формалізація методичного забезпечення управління інвестиційними ресурсами підприємства. Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. 2017. Вип. 31. С. 41–48.

КОРОЛЕНКО С.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання
та інноваційного розвитку,
Криворізький національний університет,

БОРІДЧЕНКО М.К.

здобувачка-магістрант
Криворізький національний університет,
м. Кривий Ріг, Україна

СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ПРОБЛЕМНОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

У фінансово-господарській діяльності підприємств основною формою кредиту є банківський кредит. Кредитування суб'єктів господарювання є однією з найважливіших функцій банків як спеціалізованих кредитних установ.

Ефективне кредитування на сьогоднішній день – одне із найактуальніших завдань банківської системи України. Роль кредиту у розвитку суб'єктів господарювання неможливо переоцінити, так як кредит виступає стимулом розвитку виробництва та являє собою економічні відносини з приводу зворотного руху позиченої вартості. Знаходячись у центрі сучасного грошово-фінансового господарства, обслуговуючи інтереси господарюючих суб'єктів, кредит опосередковує зв'язки між державою, банком, суб'єктами господарювання, населенням.

Кредит і є тим механізмом, який постійно перерозподіляє грошові кошти між окремими підприємствами, тобто кошти, тимчасово вільні у одних підприємств, передаються через кредитні установи у користування іншим підприємствам. Поряд з об'єктивною основою існують специфічні причини виникнення і функціонування кредитних відносин, що пов'язані з необхідністю забезпечення безперервності процесу відновлення [1].

Для сучасної вітчизняної економіки ключовим елементом у процесі перерозподілу капіталу залишається банківське кредитування. Воно виступає невід'ємною складовою розвитку економічних відносин та передбачає збереження рівноваги між наявними у суспільстві тимчасово вільними коштами та обсягами ресурсів.

Основними умовами кредитних відносин є можливість надання позики кредитором і забезпечення її повернення боржником. Тому налагодження кредитних відносин між банками та потенційними боржниками повинно враховувати реалії їх розвитку.

В умовах же фінансових негараздів як в кредиторів, так і в потенційних боржників, банки повинні індивідуально підходити до кожної окремої позичкової операції. А це, насамперед, означає, що банківські позики повинні надаватися тим клієнтам, в продукції чи послугах яких суспільство зацікавлене найбільше, з одного боку, і можливість їх реалізації в даних економічних умовах, з іншого.

Встановлено, що останнім часом спостерігається тенденція до зниження ефективності кредитної діяльності банків, що обумовлено такими причинами: скорочення маржі між відсотковими ставками банків за кредитами та обліковою ставкою НБУ, зростання проблемних кредитів та резервів на покриття збитків за кредитними операціями, зростання мультиплікатора капіталу банків, яке призвело до зниження дохідності активів банку [2].

Для запобігання ризиків банківського кредитування необхідний попередній комплексний аналіз кредитоспроможності, фінансового стану позичальника та уникнення ситуації по наданню кредиту неплатоспроможному клієнту банку. Критерій оцінювання фінансового стану позичальника встановлюється кожним банком залежно від його внутрішніх правил, а також нормативним документом [3,4,5].

У випадку виникнення проблемної заборгованості, для її уникнення працівники банків, які супроводжують кредитні договори, повинні здійснювати інформування-нагадування клієнтам про можливе виникнення кредитної заборгованості, визначати причини заборгованості, стимулювати клієнтів постійно взаємодіяти з відділеннями та працівниками банків, інформувати про можливі варіанти врегулювання, взаємодіяти з відділами протидії шахрайству та управління майном. За строком ці види робіт необхідно розпочинати до виникнення заборгованості.

Нами розглянуто такі етапи стратегії роботи з простроченою заборгованістю за кредитами.

1. Період попередження (до виникнення заборгованості): SMS нагадування про необхідність сплати; IVR ролики з можливістю переключення на Гарячу лінію; дзвінки з нагадуванням для найбільш ризикованих сегментів.

2. «Легкий» період (до 2 місяців заборгованості): SMS – IVR – дзвінки для встановлення причин несплати та спонукання клієнтів до виконання умов договору; листи до клієнта та роботодавця; реструктуризація боргу: капіталізація, кредитні канікули, перехід на ануїтет, зниження відсоткової

ставки; добровільна реалізація заставного майна; візити до клієнта, пов'язаних з кредитом осіб та роботодавця.

3. «Важкий» період (до 6 місяців заборгованості): SMS – дзвінки - листи для спонукання клієнтів до виконання умов договору та інформування про подальші дії зі сторони Банку; реструктуризація боргу (всі можливі види); часткове або повне прощення боргу; індивідуальний графік погашення; рефінансування боргу; індивідуальний чи портфельний продаж боргу; добровільна чи примусова реалізація об'єкту застави; судові процеси та виконавчі написи; взаємодія з органами державної виконавчої служби, приватними виконавцями та нотаріусами; взаємодія з колекторськими агентствами та інвесторами (банки, факторингові компанії, компанія управління активами); візити до клієнта, пов'язаних з кредитом осіб та роботодавця.

Отже, для уникнення проблемної заборгованості з метою мінімізації кредитних ризиків нами визначено, що потрібно здійснювати раннє її попередження, розглянуто етапи, наведено рекомендовані дії та строки їх виконання при роботі з простроченою заборгованістю за кредитами.

Комплексне застосування наведених дій призводить до реальних результатів мінімізації проблемних кредитів і як наслідок, збільшення питомої ваги працюючих кредитів у структурі кредитного портфелю комерційного банку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Фінанси підприємств: підручник / за заг. ред. проф. А.М. Поддєрьогіна. К.: КНЕУ. 2013. 552 с.
2. Короленко С.М., Єгоров В.Д. Особливості управління банківським кредитним портфелем. *Розвиток промисловості та суспільства* : тези доп. міжнар. наук.-техн. конф. (м. Кривий Ріг, 19-21 трав. 2021 р.). Кривий Ріг, 2021. С.98.
3. Положення Правління НБУ «Про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями» № 351 від

30.06.2016. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16>.

4. Постанова Правління НБУ «Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні» № 368 від 28.08.2001. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0841-01>.

5. Постанова Правління НБУ «Про схвалення Методичних рекомендацій щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України» №361 від 02.08.2004. URL: https://bank.gov.ua/files/4-Financial_markets.xls.

КОРОЛЕНКО С.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів

суб'єктів господарювання та інноваційного розвитку

ГУРЕНКО В.А.

здобувачка-магістрант

Криворізький національний університет

м. Кривий Ріг, Україна

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Сучасні події, війна в Україні з Російською Федерацією, окупація нею частини українських територій, катастрофічне падіння ВВП, дестабілізація роботи інфраструктури, інфляція та інші негативи призвели до економічної нестабільності в країні. Це у свою чергу негативно відобразилося на фінансовій стійкості великої кількості українських підприємств та призвело до погіршення їхнього фінансового стану. Зважаючи на це дослідження проблем формування фінансової стійкості підприємств в умовах економічної нестабільності є актуальним.

Питанням дослідження фінансової стійкості підприємств приділялося багато уваги як вітчизняними, так і зарубіжними науковцями. Однак недостатньо вивченими залишаються аспекти формування фінансової стійкості підприємств в дестабілізаційний період з урахуванням обмеженості доступу до різних видів фінансових ресурсів та зниженні попиту на ринку.

Стратегічною метою підприємств є забезпечення фінансової стійкості. Перевагою будь-якого підприємства є його фінансова стійкість, що підвищує його діловий імідж, інвестиційний профіль, кредитоспроможність та конкурентні можливості. Однак сьогодні українські підприємства стикаються з проблемами, основні з яких наведені на рис. 1.



Рисунок 1 – Проблеми забезпечення фінансової стійкості українських підприємств в сучасних умовах

Детальне дослідження наведених вище проблем та їхнє подальше розв'язання дозволять у майбутньому забезпечити фінансову стійкість українських підприємств.

КОРОЛЕНКО С.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання
та інноваційного розвитку
Криворізький національний університет

НЕСТЕРЕНКО В.В.

здобувач
Криворізький національний університет
м. Кривий Ріг, Україна

МІСЦЕВІ ФІНАНСИ ТА БЮДЖЕТИ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Сьогодні в Україні майже відсутні комплексні дослідження з проблематики місцевих фінансів. Зазначеними проблемами займається дуже обмежене коло фахівців. Формування місцевих фінансів, як і всієї фінансової системи України, відбувається в жорстких умовах. Це гальмує процес становлення основ фінансової автономії місцевих органів влади.

До найбільш актуальних проблем у сфері формування місцевих бюджетів, а також їхніх відношень з державним бюджетом України, у першу чергу, варто віднести використання вільних бюджетних коштів, нестабільність доходної бази, неефективну систему вилучення надлишків загальнодержавних податків, недостатнє фінансування з державного бюджету, невідповідність повноважень, покладених на місцеві органи влади, і виділених коштів на вказані цілі [1].

Фінансові проблеми місцевої влади набули великої гостроти. Хронічна нестача грошей, фінансових ресурсів у органів місцевого самоврядування та нестабільність їхніх доходних джерел стали проблемою справді загальнодержавної ваги.

Для дослідження проблематики місцевих бюджетів з'ясуємо сутність понять «місцеві фінанси» і «місцевий бюджет».

Місцеві фінанси – система економічних відносин, пов'язаних з формуванням, розподілом та використанням фінансових ресурсів, необхідних органам місцевого самоврядування для виконання покладених на них завдань[2].

Місцевий бюджет – сукупність економічних (грошових) відносин, що виникають у зв'язку з утворенням та використанням фондів грошових засобів місцевих органів влади у процесі перерозподілу національного доходу з метою забезпечення розширеного відтворення та задоволення соціальних потреб суспільства [3].

У бюджеті переплітається великий спектр різнорівневих інтересів та суперечностей, у бюджетній сфері концентруються найгостріші проблеми економічного й соціального життя держави.

Державна бюджетна політика щодо місцевих бюджетів та міжбюджетних відносин повинна бути спрямована на розвиток середньострокового бюджетного планування на місцевому рівні, удосконалення міжбюджетного регулювання, зміцнення фінансової спроможності місцевих бюджетів, підвищення прозорості та результативності використання бюджетних ресурсів, а також створення дворівневої системи міжбюджетних відносин [4].

Слід звернути увагу на проблеми бюджетного вирівнювання, які на сучасному етапі продовжують загострюватися. При збільшенні диспропорцій у територіальному розміщенні податкової бази центральній владі дедалі важче здійснювати бюджетне вирівнювання для забезпечення єдиного стандарту послуг, які надаються за рахунок бюджету на всій території держави. За цих обставин зростають обсяги перерозподілу фінансових ресурсів безпосередньо через Державний бюджет України.

Дослідивши проблематику формування місцевого бюджету, нами розглянуто шляхи вирішення даного питання.

Перш за все, необхідно чітко розподілити компетенції щодо розв'язання конкретних завдань між центральними органами влади і органами

регіонального та місцевого самоврядування та удосконалювати процес децентралізації державних фінансів.

По-друге, ретельно дослідити механізм міжтериторіального фінансового вирівнювання та бажано створити спеціальні бюджетні фонди фінансового вирівнювання територій.

Фінансова система України, тільки тоді стане ефективною, коли в її складі, поряд із державними фінансами, чільне місце буде належати місцевим фінансам як самостійному інституту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Деркач М. Формування фінансової бази регіонів. *Економіка України*. К. 2009. № 3. С. 9-12.
2. Місцеві фінанси: підручник / за ред. О.П.Кириленко. Тернопіль: Економічна думка ТНЕУ, 2014. 448 с.
3. Власюк Н.І., Мединська Т.В., Мельник М.І. Місцеві фінанси: навч. посіб. К.: Алерта, 2011. 328 с.
4. Настільна книга голови ОТГ: Місцеві бюджети. URL: <https://www.prostir.ua/?library=nastilna-knyha-holovy-objednanoji-hromady-posibnyk>.

КОСАР Д.С.

магістрант кафедри економіки, менеджменту та фінансів
Миколаївський національний університет
імені В.О.Сухомлинського,

ДАНІК Н.В.

науковий керівник, к.е.н., т.в.о. завідувача кафедри
економіки, менеджменту та фінансів
Миколаївський національний університет
імені В.О.Сухомлинського
м. Миколаїв, Україна

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ

З кожним роком в світовій економіці все більш очевидно проявляється тенденція до перегляду основних припущень ведення бізнесу, до зміни його головних орієнтирів, пріоритетів і цінностей.

Соціальна відповідальність бізнесу підтримується не лише компаніями в різних країнах, але й міжнародними організаціями (Глобальний договір ООН, Міжнародна організація праці, Дитячий фонд Організації Об'єднаних Націй (ЮНІСЕФ), Організація Об'єднаних Націй з промислового розвитку, Рада Європи, Європейська організація якості, Міжнародна організація стандартизації тощо) і урядами різних країн (Данія, Норвегія, Словаччина, Німеччина, Македонія, Франція, Великобританія)[1].

Концепція соціальної відповідальності в контексті бізнесу означає, що фірма чи компанія функціонує для досягнення своїх фінансових цілей і крім цього допомагає суспільству. Ідея полягає в тому, що підприємства повинні поєднувати прибуткові види діяльності з діяльністю, що приносить користь не тільки їхньому бізнесу, але і суспільству.

Тобто, соціально-відповідальна компанія не повинна працювати виключно для максимізації прибутку, а має приймати рішення та виконувати дії, які є прийнятними з точки зору цілей і цінностей суспільства.

У свою чергу, корпоративна соціальна відповідальність - це концепція управління, в рамках якої компанії інтегрують соціальні та екологічні проблеми у свої бізнес-операції і взаємодіють зі своїми зацікавленими сторонами. У

сьогоднішньому соціально свідомому середовищі співробітники й клієнти надають велике значення роботі та витрачають гроші на підприємства, які віддають пріоритет корпоративній соціальній відповідальності.

Корпоративна соціальна відповідальність вимагає від кожного бізнесу поводитися етично та покращувати якість життя соціуму. Кожен бізнес повинен добровільно прийняти рішення — зробити свій внесок в краще суспільство і більш чисте довкілля або не робити цього. Корпоративна соціальна відповідальність це концепція, яка встановлює вдалий баланс між економічними, екологічними, етичними і соціальними проблемами бізнесу[2].

Фактично, ці терміни позначають одну і ту ж концепцію ведення бізнесу. Але соціальна відповідальність бізнесу характеризує загальне розуміння цього процесу, а корпоративна соціальна відповідальність - безпосередньо механізм або модель управління бізнесом з метою досягнення відповідних результатів.

Якщо розглядати широкий підхід до категорій, які характеризують соціальну відповідальність, можна їх умовно поділити на 6 основних:

- навколишнє середовище (дана сфера включає екологічні аспекти виробництва, що охоплюють контроль забруднення при проведенні ділових операцій, запобігання або усунення шкоди навколишньому середовищу, що виникає в результаті перероблення та збереження природних ресурсів);

- енергія (ця сфера охоплює збереження енергії при веденні бізнесу і підвищення енергоефективності продукції компанії);

- сумлінна ділова практика (дана сфера стосується відносин компанії зі спеціальними групами інтересів, зокрема це стосується зайнятості та поліпшення становища меншин. Жінок, представників груп з обмеженими можливостями, а також співпраця з правозахисними організаціями);

- людський ресурс (ця сфера стосується впливу організаційної діяльності на людей, які складають людські ресурси організації);

- участь спільноти (ця сфера включає громадські заходи, пов'язані зі здоров'ям, освітою та мистецтвом, а також іншими заходами, які допомагають розкрити потенціал працівників);

▪ продукт (дана сфера стосується якісних аспектів продуктів, наприклад, їх корисності, довговічності, безпеки та зручності обслуговування).

Все більше фактів свідчить про те, що корпоративна соціальна відповідальність є чинником підвищення прибутковості, іміджу компанії, зниження витрат, підвищення морального духу співробітників і лояльності клієнтів, а також інших переваг.

Для компаній, що працюють на багатонаціональній основі, участь спільноти може бути корисною для підтримки зусиль щодо виходу на нові ринки, залучення потенційних співробітників і створення або зміцнення репутації компанії, її бренду та продуктів[3].

Отже, малому бізнесу в Україні досить складно дотримуватися концепції корпоративної соціальної відповідальності, з огляду на причини фінансової нестабільності і нерозуміння власної соціальної значущості.

Проте, не дивлячись на настільки низький абсолютний рівень соціальної активності, динаміка зміни соціальної спрямованості останнім часом стабільно позитивна. А це означає, що процес становлення концепції корпоративної соціальної відповідальності серед представників малого бізнесу прискорюється, нехай поки й не так масштабне, як хотілося б.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Лінгур Л. М. Корпоративна соціальна відповідальність малого та середнього бізнесу [Електронний ресурс] / Л. М. Лінгур – Режим доступу до ресурсу: https://economics.net.ua/files/science/ek_kiber/2017/74.pdf.
2. Полякова О. М. Соціальна відповідальність малого бізнесу як його конкурентна перевага / О. М. Полякова, Є. В. Хорошаєва // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2017. – №60. – С. 33–39.
3. Соціальна відповідальність бізнесу [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://mainbusinesspartner.ua/sotsialna-vidpovidalnist-bisnesu>.

КОСЕНКО С.А.

студентка

ПЕРЕРВА П.Г.,

доктор економічних наук, професор

завідувач кафедри економіки бізнесу та міжнародних економічних відносин
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

м. Харків, Україна

ФОРМУВАННЯ БІЗНЕС-ПЛАНУ ДИТЯЧОЇ ШКОЛИ ТАНЦІВ

У наш час без якісного просування розвивати будь-яку бізнес-справу неможливо. Постійна боротьба з конкурентами може зробити бізнес не вигідним. Щоб уникнути втрати улюбленої справи, необхідно навчитися розподіляти грошові ресурси і розумітися на тому, який спосіб просування підійде у певний момент. Суцільна економія тут не буде мати комерційного успіху. Тому, на наш погляд, слід діяти грамотно, впевнено і не боятися помилятися. Просування бізнесу — складне, але дуже цікаве завдання.

Бізнес-план школи танців відображає всі напрямки її діяльності, будучи основою, на якій будується нова справа і багато в чому визначає її успіх. Танцювальний бізнес став настільки популярним, що входить у топ найприбутковіших з тих, що належать до категорії малого підприємництва. Прийшовши у сферу послуг як бізнес, який підтримує заняття по інтересам, він став сьогодні за оцінками фахівців досить перспективним щодо розвитку на майбутнє. Танці набагато привабливіші за фітнес-клуби, вони пофарбовані емоційними почуттями, в них багато позитиву, саме того, чого так не вистачає сьогодні людям різних вікових категорій та соціальних верств. Актуальність танцювального бізнесу очевидна і за великим інтересом до танців як спортивних, конкурсних змагань, що проводяться на різних рівнях, аж до регіональних та національних.

В організації танцювального бізнесу важливо насамперед обрати напрямок, профіль занять. Сьогодні існує безліч напрямків у танці, і вибрати щось можна, зробивши попередній аналіз існуючих запитів. У великих містах, де коло інтересів до танців ширше, можна зайнятися організацією школи будь-якого напрямку, розрахованого на певне коло споживачів послуги.

Можна організувати кілька студій танців, розрахованих на різні вікові категорії – починаючи від дітей до літніх людей. Роблячи вибір профілю танцювального бізнесу, необхідно виходити не лише із запитів населення, а й із своїх можливостей. Це стосується і наявності викладацького складу та величини стартового капіталу. Як правило, школи з одним або двома напрямками мають професійну спрямованість. У таких школах викладають колишні танцюристи, які мають великий досвід у танцювальному мистецтві. Вони націлені на підготовку вихованців, які братимуть участь у різноманітних танцювальних змаганнях та конкурсах. Різнопланові студії націлені на скромніші результати: навчання масового споживача послуги основам танцю. Такі студії не розраховані на великий термін навчання, вони працюють курсами по 3-4 місяці та потім набирають нових учнів. Їхня мета – навчити клієнта володіти власним тілом для того, щоб танцювати або в клубах, або на вечірках, або для власного іміджу. Адже вміння танцювати та красиво рухатися під музику сьогодні є престижним у різних колах та вікових групах.

Залежно від статусу клієнтів, власник школи чи студії танців має максимально врахувати їхні запити до рівня комфорту. Для статусніших клієнтів недостатньо буде лише танцзалу, без добре обладнаної роздягальні, сучасних душових кабін та інших елементів комфорту. Також необхідні висококваліфіковані викладачі та високий рівень обслуговування.

Для аналізу ринку послуг необхідно дослідити ступінь задоволеності послуг танців усіх категорій населення міста. Це досить важко з'ясувати. Але можна провести опитування власників танцювальних шкіл про наявність конкуренції, їх наповнюваність, відгуки відвідувачів цих шкіл. У різних напрямках танцю, як правило, є основна вікова група, на яку орієнтуються при організації бізнесу. Наприклад, у бальних танцях – учні від 5 до 35 років; у народних студіях – від 5 до 45 років; еротичний танець – 18-30 років; сучасні танці – від 10 до 35 років.

Природно, що у великому попиті на послуги з навчання танцям є і пропозиції. Якщо пропозицій багато, то є і конкуренція. Сьогодні на ринку

цього виду послуг конкуренція не велика. Проте, за великої кількості танцювальних шкіл і студій постає питання вартості послуг. Для шкіл із багаторічним успішним існуванням вона не страшна. Таким колективам не потрібна й реклама, оскільки слава біжить поперед них. А ось новачкам у бізнесі, які починають з нуля, треба мати на увазі, що велика вартість послуг стане для них перешкодою у розвитку справи. Варто організувати спочатку невелику студію танців за одним або 2-3 напрямками і в міру успішного розвитку бізнесу розширюватися.

Під час організації танцювальної студії чи школи танців важливо правильно провести рекламну компанію. Велике значення має реклама на Інтернет-ресурсах. Можна розмістити оголошення про відкриття школи у навчальних закладах, торгових центрах, дати оголошення в газетах та на телебаченні. Ефективна реклама буде у клубах, спортивних секціях тощо.

Хороший маркетинговий хід – розробка логотипу та фірмового стилю школи. Реклама з логотипом дозволить зробити її відомою. У рекламі необхідно висвітлювати питання, на які цільова аудиторія хотіла отримати відповідь. Головне питання, на яке багато хто хотів би отримати відповідь – як мати хорошу фізичну форму та підтримувати її протягом усього життя? Відповіддю на це питання стануть переконливі докази на користь танців, які допомагають набути та зберігати відмінну фізичну форму. Вона є чудовою альтернативою фітнес-клубам, які для багатьох неприйнятні з різних причин.

Засновник школи має продумати масштаби діяльності школи. Якщо це буде маленька студія, то для неї вистачить маленького приміщення. Але в ньому мають розміститися танцзал, обладнаний з дотриманням усіх вимог, роздягальня та душ. У залі має бути достатньо місця для верстатів, стіни зали мають бути обладнані дзеркалами.

Варто мати на увазі, що зал повинен добре провітрюватися та опалюватися. Покриття для підлоги повинно відповідати вимогам безпеки, воно не повинно ковзатися. Не варто забувати і про кондиціонери та інше обладнання. Це можуть бути м'які меблі в кімнаті відпочинку.

Не менш важливим моментом організації танцювальної студії чи школи є реєстрація бізнесу. Вона має бути оформлена за всіма правилами у податковій службі. Оскільки для зайняття цим видом бізнесу не треба мати ліцензії, то оформлення їх у податковій інспекції є обов'язковим. Зареєструвати бізнес можна з юридичним чи фізичним статусом. Останній кращий, оскільки оформлення займає менше часу, потрібно менше документів і фінансів.

Якщо необхідний статус юридичної особи, оформляється товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ). Цей варіант можливий за наявності кількох засновників, якщо на відкриття береться великий кредит у банку, або є великий інвестиційний проект із надійними інвесторами.

Для організації серйозного танцювального бізнесу необхідно орієнтуватися на певну суму стартового капіталу. Відповідна сума призначається на оренду приміщення, його ремонт, закупівлю обладнання, організацію сервісу та рекламну компанію. Частина фінансів призначена для оплати праці викладачів та інших працівників. З загальної суми частіше всього 50-60% йде на оренду приміщення та ремонт, на закупівлю дзеркал, покриття для підлоги. Близько чверті фінансів треба витратити на добрий сайт та рекламну компанію.

У будь-якому бізнес-плані мають бути відображені ризики, їх аналіз. Особливо схильні до різних ризиків сфери послуг. Провівши якісний аналіз необхідно виявити та дати оцінку ймовірним ризикам, властивим даному виду бізнесу. Безумовно, для нового бізнесу проблема номер один – знайти досвідченого, готового професіонала. Когось можна залучити високою зарплатою, когось можливістю проявити себе у нових напрямках танцювального мистецтва. Ще одна проблема – набір достатньої кількості учнів, якщо школи танців вже є у місті та працюють добре. Залучити до своєї школи клієнтів можна лише високою якістю навчання, добрими, цікавими програмами, ефективним результатом навчання. Проблема із конкурентами – невід'ємна частина діяльності танцювального бізнесу. Вона виникає найчастіше через недооцінку можливостей конкуруючих шкіл, або через переоцінку своїх

можливостей. Є чинники недобросовісної конкуренції – поширення явно неправдивої інформації, несприятливих відгуків – це способи боротьби з конкурентами.

Не варто забувати і про цінову політику. Варто використовувати всі можливості оплати, зручні для студентів та школярів: абонементи, клубні карти. Тільки застосовуючи гнучку політику у створенні справи, бізнесмен може розраховувати розширення справи, її процвітання тривалий час.

Отже, підсумовуючи, можна стверджувати, що танцювальний бізнес – прибуткова справа. Він окупається протягом одного-півтора років. Його успіх залежить від правильно обраної стратегії ведення бізнесу, з урахуванням таких моментів як правильна цільова аудиторія, добре організований процес навчання з висококваліфікованими викладачами, добре обладнаним приміщенням, комфортними залами для танців.

Цей вид бізнесу сьогодні зазнає бурхливого зростання. Існують певні чинники, які впливають попит послуг танцювальних шкіл. Це значне збільшення вільного від часу роботи, соціальний запит на здоровий спосіб життя. Зміцнити та розширити бізнес можна за рахунок обліку перелічених вище позицій, підвищуючи якість послуг.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

13. Як відкрити школу танців з нуля, складання бізнес-плану [Електронний ресурс]. URL: <https://business-poisk.com/biznes-plan-shkoly-tancev.html>

14. Kocziszky G., Veres Somosi M., Kobieliava T.O. Compliance risk in the enterprise // Стратегії інноваційного розвитку економіки України: проблеми, перспективи, ефективність "Форвард-2017": тр. 8-ї Міжнар. наук.-практ. Internet-конф. Харків : НТУ "ХПІ", 2017. С. 54-57.

15. Kocziszky György, Pererva P.G., Szakaly D., Somosi Veres M. Technology transfer. Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. 668 p.

16. Pererva P., Kocziszky G., Veres M. Compliance program: tutorial. Kharkov: NTU «KhPI», 2019. 689 p.

17. Pererva, P., Kuchynskiy, V., Kobieliyeva, T., Kosenko, A., Maslak, O. (2021). Economic substantiation of outsourcing the information technologies and logistic services in the intellectual and innovative activities of an enterprise. *Eastern-European Journal of Enterprise Technologies*, 4 (13 (112)), 6–14. doi: <https://doi.org/10.15587/1729-4061.2021.239164>
18. Научные основы маркетинга инноваций : монография в 3 т. Том 3. / под. ред. С.Н.Ильяшенко. Сумы: ООО "Печатный дом "Папирус", 2013. 334 с.
19. Кобелева Т.О. Комплаєнс-безпека промислового підприємства: теорія та методи : монографія. Харків : Планета-Принт, 2020. 354с. URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/54748>
20. Перерва П.Г. Кобелева Т.О. Теоретичні засади комплаєнс-моніторингу в системі економічної безпеки промислового підприємства // Вісник НТУ "ХПІ". Економ. науки: зб. наук. пр. Харків : НТУ "ХПІ", 2019. № 1. С. 65-72.
21. Перерва П.Г., Кобелева Т.О. Цінова політика підприємства та її вплив на ринкову кон'юнктуру та конкурентоспроможність продукції // Вісник НТУ "ХПІ" : зб. наук. пр. Економічні науки. Харків : НТУ "ХПІ", 2016. № 27. С. 58-61.
22. Економіка, менеджмент, маркетинг туризму та гостинності: навч. посібник [Електронний ресурс] / П.Г.Перерва [та ін.]; Нац. техн. ун-т "Харків. політехн. ін-т". Електрон. текст. дані. – Харків, 2020. 893 с. URI: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/47906>.
23. Інтелектуальна власність: магістерський курс: підручник / П.Г.Перерва [та ін.]; ред.: П.Г.Перерва, В.І.Борзенко, Т.О.Кобелева. Нац. техн. ун-т "Харків. політехн. ін-т". Харків : Планета-Принт, 2019. 1002 с.
24. Антикризовий механізм сталого розвитку підприємства : монографія / В.Л.Товажнянський [та ін.] ; ред.: П.Г.Перерва, Л.Л.Товажнянський. Харків : Віровець А.П. "Апостроф", 2012. 705 с.

КУЖЕЛЄВ М.О.,

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри фінансів,

Національний університет «Києво-Могилянська академія»

РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ СПЛАТИ ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Останнім часом доволі активно обговорюються питання податкової реформи в Україні. Одна з обговорюваних концепцій – це «реформа 10-10-10», яка передбачає не лише значне зниження ставок ПДВ, податку на прибуток підприємств та податку на доходи фізичних осіб, але й скасування єдиного соціального внеску (ЄСВ). Тобто мова йде про поступовий перехід до ультраліберальної моделі оподаткування. Але саме можливість скасування ЄСВ привертає найбільшу увагу. Тому виникає необхідність з'ясування наслідків такого реформування.

Єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування – це консолідований страховий внесок, який надходить до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування на регулярній основі [1]. Застраховані особи, натомість отримують страхові виплати, які надає система загальнообов'язкового державного соціального страхування. Тобто за рахунок ЄСВ виплачуються пенсії, лікарняні, допомога по безробіттю та інші виплати [2].

ЄСВ сплачується за ставкою 22 % від зарплати до відрахування ПДФО. Фізичні особи-підприємці на спрощеній системі оподаткування сплачують ЄСВ на стандартному рівні 22 % від мінімальної заробітної плати [3]. Основними платниками ЄСВ є роботодавці та фізичні особи-підприємці, які самостійно забезпечують себе роботою. За даними офіційними даними, кількість застрахованих осіб станом на червень 2022 року – 10,73 млн осіб, з яких 79,6 % – наймані працівники, 12,1% – фізичні особи-підприємці, самозайняті, члени фермерських господарств, 8,3% – інші категорії, у тому числі військовослужбовці [4].

Офіційні дані Державної податкової служби України свідчать, що надходження від ЄСВ мають тенденцію до зростання (рис.1).

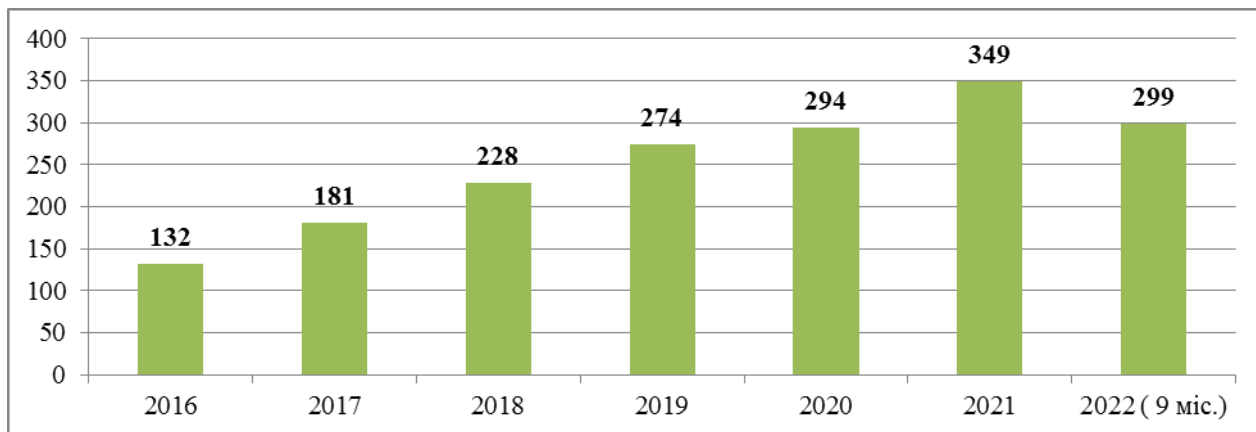


Рисунок 1 – Динаміка надходжень єдиного соціального внеску за період з 2016 по вересень 2022 рр., млрд. грн

Джерело: складено автором за даними [4].

Так, у 2016 році розмір сплаченого ЄСВ склав 132 млрд грн, а за перші 9 місяців 2022 року ЄСВ уже надійшло 298,7 млрд грн (86 % від показника 2021 року).

Водночас внаслідок війни розмір відрахувань ЄСВ за найманих працівників у березні-вересні 2022 року зменшився та Фонд соціального страхування України недоотримав понад 5 млрд грн. [4]. Цю ситуацію дещо знівелювало зростання відрахувань ЄСВ за службовців Збройних Сил України, працівників поліції та ДСНС, однак сплачений за них внесок не розподіляється до бюджету цього фонду. Як наслідок – затримка у фінансуванні страхових виплат складає 57 робочих днів [5].

Певні проблеми є й у Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття. Так, у липні 2022 року рівень безробіття становив близько 35 %. Тому видатки Фонду, який фінансується за рахунок надходжень від ЄСВ, також зросли порівняно з плановими показниками на 19,33 млрд грн. [5].

Таким чином, ЄСВ забезпечує близько 70 % надходжень до Пенсійного фонду України та велику частину надходжень до Фонду загальнообов'язкового

державного соціального страхування (440,42 млрд грн за 9 місяців 2022 р.).

За умови скасування ЄСВ внаслідок запропонованої «реформи 10-10-10» український уряд постане перед проблемою додаткового фінансування соціальних виплат із бюджету, а під час бюджетного процесу відбуватимуться постійні «політичні бійки» щодо джерел фінансування цих виплат, що призведе до зниження довіри до державних інститутів та держави в цілому [6; 7]. У разі скасування ЄСВ Україна ризикує отримати нерозуміння й з боку міжнародних партнерів, оскільки з однієї сторони Україна постійно намагається залучити кошти від міжнародних донорів, а з іншої – фактично відмінить ключове джерело фінансування соціальних видатків.

Таким чином, реформування сплати ЄСВ має переслідувати дві цілі – розширення кількості платників ЄСВ та рівномірний розподіл податкового навантаження. Окремим питанням залишається потреба у підвищенні ефективності діяльності самих соціальних фондів, для яких ЄСВ став основним джерелом надходжень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Реформування податкової системи України: сучасні виклики та орієнтири : монографія / за заг. ред. П. В. Пашка, Л. Л. Тарангул. Київ : Новий друк, 2015. 570 с.

2. Кужелев М. О. Формування національної моделі корпоративної соціальної відповідальності. *Схід*. 2018 № 2. С. 40–44.

3. Nechyporenko A., Kuzheliev M. Financial resources of public sector of economy in ensuring realization of financial policy of the country. *Association agreement: driving integrational changes* : collective monograph. Accent Graphics Communications Chicago, Illinois, USA, 2019 . P. 374–385.

4. Офіційний сайт Державної податкової служби України. URL: <https://tax.gov.ua/>

5. Задорожня Л., Маршалок Т., Студеннікова І. ЄСВ – скасувати не можна залишити. URL: <https://voxukraine.org/yesv-skasuvaty-ne-mozhna-zalyshyty/>

6. Zherlitsyn D.M., Kuzheliev M.O., Nechyporenko A.V. Bioresources Price Trend and GDP Growth Adjustment. *International Journal of Advanced Biotechnology and Research (IJABR)*. Volume 10. Special Issue-1. 2019. Pp. 379—383.

7. Онишко С. В. Регулятивний потенціал фінансового ринку в умовах глобальних викликів : монографія / за заг. ред. д.е.н., професора С. В Онишко. Ірпінь: Видавництво Національного університету ДПС України, 2016. 452 с.

КУЗНЕЦОВА К.І.
магістрант, I курс, гр. 552
Науковий керівник:
ДАНІК Н.В.
к.е.н., доцент,
Миколаївський національний університет
імені В.О. Сухомлинського
м. Миколаїв, Україна

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Ефективність роботи будь-якого підприємства головним чином залежить від якості управління його ресурсами. Одним з найважливіших стратегічних ресурсів є персонал, оскільки його здатність генерувати нові підходи до роботи, втілювати ідеї та реагувати на різні види ризиків є головною умовою успіху підприємства у кожному з видів діяльності.

Виходячи з цього, особливої актуальності набуває розробка напрямів підвищення ефективності управління персоналом підприємств з метою забезпечення результативності роботи, що створить сприятливі умови розвитку та підвищить конкурентоспроможність.

Великий внесок у дослідження проблеми та формування напрямів забезпечення ефективності управління персоналом підприємств зробили відомі вітчизняні й зарубіжні вчені: В. Бакуменко, Д. Баюра, М. Білинська, І. Бутенко, Ю. Губик, Л. Довгань, Г. Дудукало, О. Крушельницька, А. Маслоу, М. Новик, Н. Сімченко, В. Сороко, М. Стрельбицький, А. Турчинов, А. Череп та ін.

Високий рівень розробки актуальних проблем ефективності управління персоналом підприємств, не дає єдиної позиції серед науковців. Таким чином, постає потреба у подальшому вивченні і систематизації можливих напрямів підвищення ефективності управління людськими ресурсами підприємств.

Метою дослідження є систематизація підходів до питання оцінки ефективності управління персоналом та розробка напрямів для підвищення ефективності управління людськими ресурсами на підприємстві.

Система управління людськими ресурсами є сучасним інструментом ефективного розвитку організації в умовах мінливого зовнішнього середовища і пов'язаних з ним невизначеностей. Даний вид управлінської діяльності вимагає виконання специфічних функцій і наявності певного набору якостей у фахівців. Основними задачами управління персоналом є розробка методів та принципів управління, концепцій і стратегій кадрової політики, які здатні забезпечити потребу підприємства в висококваліфікованих кадрах. Вищих результатів діяльності досягають ті підприємства, в яких побудовано ефективну кадрову політику.

Оцінка ефективності управління персоналом підприємства є складною задачею, яка набуває особливо великого значення у зв'язку з кризовими явищами в Україні.

В ході дослідження питання оцінки ефективності управління персоналом, виокремили різні підходи до її формування. Зокрема, в науковому середовищі існують наступні підходи:

1. Оцінка ефективності управління персоналом – це систематичний, формалізований процес, який спрямовано на вимірювання витрат і вигод від програми управління персоналом, а також зіставлення результатів із підсумками періоду, показниками конкурентів і цілями підприємства [1].
2. Ефективність управління персоналом характеризується за переліком критеріїв: ступінь досягнення цілей, оцінка мотивації, компетенцій, витрат, а також вивчення статистики людських ресурсів [5].

3. Ефективність управління персоналом являє собою комплекс взаємопов'язаних економічних, організаційних та соціально-психологічних методів, що забезпечують ефективність трудової діяльності та конкурентоспроможності.
4. Ефективність управління персоналом визначається як перелік функцій управління за певними індикаторами: набір і відбір персоналу, аналіз та планування персоналу, організація трудових відносин, атестація та оцінювання кадрів, створення умов праці, мотивація персоналу, інформаційне забезпечення, розвиток і навчання персоналу [3].

За результатами дослідження сутності ефективності управління людськими ресурсами ми дійшли висновку щодо недоліків окремих систем оцінки і їх покращення. Зокрема, на нашу думку, не можна оцінити ефективність управління персоналом лише шляхом зіставлення різних економічних показників, для більш якісного розуміння рівня ефективності необхідні критерії та індикатори, які дозволять це зробити.

Крім того, дослідивши підходи до визначення ефективного управління людськими ресурсами, розробили перелік необхідних заходів для підвищення ефективності управління персоналом на підприємстві:

- впровадження ефективного організаційного механізму із забезпечення кваліфікованим персоналом;
- забезпечення планування, підбору і залучення персоналу;
- сприяння розвитку ефективної системи оцінки персоналу;
- розробка і впровадження стандартів оцінки професійних знань і навичок;
- формування ефективної системи розвитку персоналу, моніторинг потреб у навчанні, програми навчання з використанням сучасних технологій;
- робота з установами освіти й молодими фахівцями;
- оптимізація системи мотивації персоналу;

– забезпечення раціонального співвідношення між ефективністю й результативністю співробітників і витратами.

Запропоновані напрями підвищення ефективності управління людськими ресурсами призведуть до підвищення мотивації працівників, зменшення плинності кадрів, збільшення продуктивності праці і прибутків підприємства, покращать позиції у конкурентному ринковому середовищі.

Таким чином, дослідивши наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених щодо сутності оцінки ефективності управління людськими ресурсами, сформовано перелік найбільш вживаних підходів та виявлено наявні недоліки. На базі запропонованих критеріїв ефективності управління людськими ресурсами, розроблено напрями для підвищення ефективності систем управління персоналом на підприємстві. Впровадження запропонованих напрямів створить сприятливі умови розвитку підприємств та підвищить їх конкурентоспроможність.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бутенко І. А., Курносова А. В. Методичні підходи до оцінки ефективності системи управління персоналом підприємства. Економічні інновації. 2015. №60. С. 66–74.
2. Губик Ю. Ю., Беляєв С. С., Багунц О.С. Сутність та зміст поняття «управління персоналом» у системі менеджменту організації. Економіка та суспільство. 2018. №17. С. 216–224.
3. Дудукало Г. О. Механізм забезпечення ефективності управління персоналом машинобудівних підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук : спец. 08.00.04. Київ, 2015. С. 20.
4. Крушельницька О. В., Мельничук Д. П. Управління персоналом. Київ : Кондор, 2014. 296 с.
5. Череп А. В., Дашко І. М. Методичні підходи до оцінки ефективності використання трудового потенціалу підприємств. Агросвіт. 2012. №15. С. 48–50.

КУЛИНИЧ А. С.,
здобувач вищої освіти
КОНДРАТ І. Ю.,
к.е.н, доцент кафедри фінансів,
Національний університет «Львівська Політехніка»,
м. Львів

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Сталий розвиток країни, добробут та повноцінне життя громадян будь-якої держави неможливі без ефективно налагодженої системи охорони здоров'я. Особливо актуальним ця проблема постала в Україні як з огляду на демографічну ситуацію, так і на війну.

В Україні з 1993 року спостерігається зменшення кількості населення [1]. Незадовільний стан здоров'я українців супроводжується високим рівнем смертності, особливо серед осіб працездатного віку, значною кількістю осіб з інвалідністю, різними захворюваннями. Визначним індикатором, який показує стан сфери охорони здоров'я у країні, є тривалість життя. Українці живуть в середньому на 9 років менше у порівнянні з населенням країн ЄС. На рисунку 1 зображено середню тривалість життя в різних країнах Європи впродовж 2016-2021 рр. Серед обраних для цього аналізу країн Україна перебуває на останньому місці за середньою тривалістю життя при народженні. Основною причиною низької тривалості життя є висока передчасна смертність чоловіків працездатного віку. Майже третина передчасних смертей до пенсійного віку відбувається через основні неінфекційні захворювання: діабет, серцево-судинні та новоутворення, причинами виникнення яких є куріння, зловживання алкоголем, низька фізична активність, неправильне харчування тощо. Негативна тенденція цього показника посилилася в 2020 році, що пов'язано з впливом пандемії COVID-19. Тому можна зробити висновок, що вітчизняна система охорони здоров'я є недостатньо ефективною.

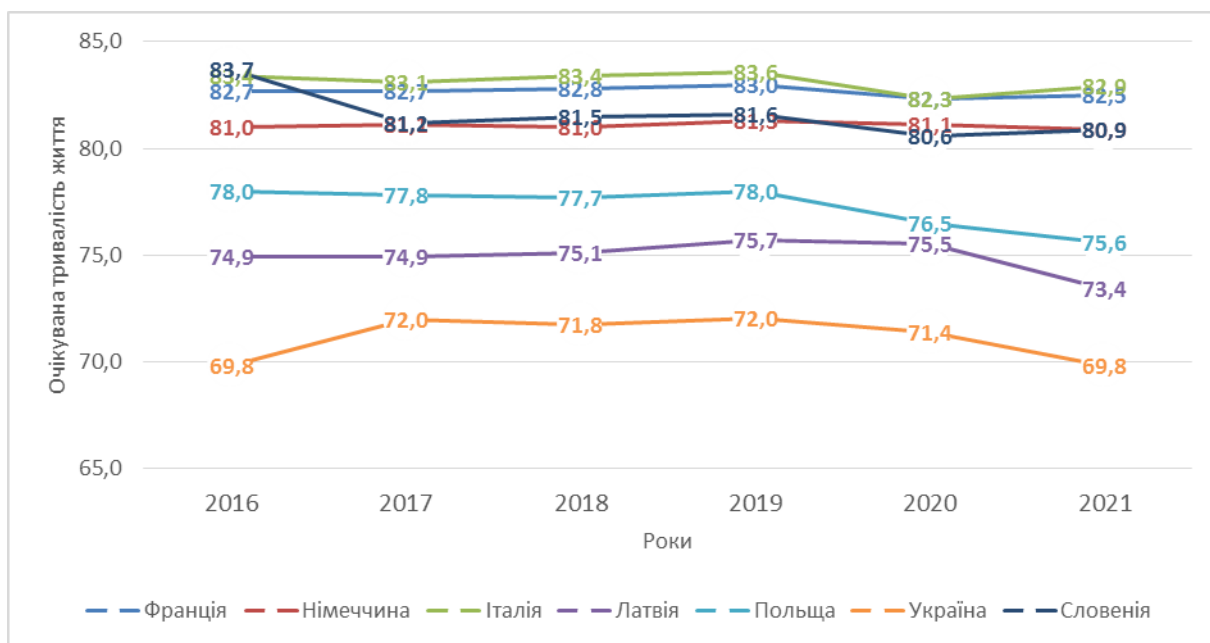


Рисунок 1 – Середня тривалість життя в Україні та інших країнах світу за 2016-2021 рр.

Джерело: складено автором на основі даних [2,3]

Російське вторгнення на територію України погіршило демографічні показники. Зараз населення України скоротилося ще більше. Присутні всі чинники, які можуть призвести до демографічної катастрофи: додаткова смертність, пов'язана з війною, масове внутрішнє переміщення, зростання еміграції (біженців), зниження народжуваності та можлива втрата території. Для відбудови нашої держави слід запровадити такі заходи, які повернуть українців та приваблять працівників з інших країн, щоб заповнити прогалини у статеві-віковій структурі населення [4]. Реформування медичної сфери за допомогою впровадження медичного страхування і закріплення його як фундаменту фінансування сфери охорони здоров'я – шлях, який зможе вирішити частину проблем медичної галузі країни та створить комфортні умови життя у нашій державі.

Україна вже пройшла багато кроків до удосконалення ринку медичних послуг. У 2016 році в Україні почалося реформування медичної галузі, яке має недостатньо швидкі темпи розвитку через нестійкість фінансово-економічної ситуації в країні. Ця реформа полягала у запровадженні бюджетно-страхової

медицини і передбачала підвищення якості медичних послуг, встановлення принципу соціальної доступності, автоматизацію медичних закладів тощо. Проте, для розширення джерел фінансування медицини та підвищення якості життя і працездатності українців слід розглядати ринок добровільного медичного страхування (ДМС).

У розвинених країнах Європи та світу одним із найважливіших джерел фінансування охорони здоров'я виступає добровільне медичне страхування. В Україні у структурі страхового ринку частка медичного страхування за останні три роки зростає та відзначається збільшенням попиту серед населення. Добровільне медичне страхування виступає лідером в сегменті ринку особистого страхування за останні роки: частка медичного страхування становить 14% і перевищує частки страхування життя та страхування від нещасних випадків [4]. Це свідчить про значний інтерес та зростання попиту українців на страхові медичні послуги. Рівень виплат з медичного страхування значно вище за середній на ринку й за останні роки має тенденцію до зниження. Однією з причин збільшення страхових виплат за останні роки стало погіршення здоров'я громадян, яке спричинене пандемією COVID-19.

Ринок ДМС є досить об'ємним, з кожним роком поруч із зростанням попиту на страхову медицину, страховики розширюють свої страхові продукти. Відповідно до прогнозів експертів у подальшому очікується приріст послуг у сфері добровільного медичного страхування до 35% (протягом останніх 5 років показник не перевищував 15%) [6]. Прогнозні дані ще раз підтверджують, що добровільне медичне страхування має всі передумови для успішного розвитку на страховому ринку України.

Отже, медичне страхування в Україні ще знаходиться на стадії становлення і його розвиток тісно пов'язаний з розвитком системи охорони здоров'я. Стрімке зростання премій та внесків на медичне страхування вимагає прискіпливішої уваги розвитку медичного страхування, яке в майбутньому буде ефективним механізмом отримання якісних медичних послуг.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Населення України. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/reference/people/>
2. Life expectancy at birth. URL: <https://data.oecd.org/healthstat/life-expectancy-at-birth.htm>
3. Народжуваність, смертність та середня очікувана тривалість життя. URL: https://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/m&w/arh_nsotj_nas.htm
4. Демографічна трагедія України: другий голодомор? URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2022/06/28/688487/>
5. Огляд страхового ринку за I півріччя 2022 року. <https://bank.gov.ua/>
6. Боднар О. А., Хоренженко В. В., Татаренкова Ю. В. Функціонування страхового ринку України в умовах пандемії COVID-19. Ефективна економіка. 2020. № 10. URL: <http://dspace.mnau.edu.ua/jspui/handle/123456789/8400>
- 7.

КУЛІШ І. М.

старший науковий співробітник,
ДУ «Інститут регіональних досліджень
ім. М. І. Долишнього Національної
академії наук України», м. Львів, Україна

ВПЛИВ ТУРИЗМУ НА СПОСІБ ЖИТТЯ В СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ

А. Адлер першим сформулював дефініцію «спосіб життя – основа характеру людини, що сформувався у ранньому дитинстві» [1, с. 179]. Із ходом наукових досліджень у цій сфері, у обіг увійшли й інші визначення поняття «стиль життя». Це вже не стосувалось лише характеру, але й умов життя, що є для людини прийнятними, основних моральних та матеріальних цінностей, що вона здатна адаптувати тощо.

Поряд із можливостями духовного розвитку, такі вагомі складові стилю життя, як житлові умови, культура харчування, поведінки, вподобання та інше комплексно характеризують людину. З огляду на місце та умови проживання можна виділити цілий ряд аспектів, що суттєво змінюватимуть сприйняття

людини іншими людьми, а також самовідчуття людиною себе. Зокрема, за місцем проживання люди підрозділяються на:

- Жителів міст, серед них: жителі столиць, регіональних і районних центрів, крупних, середніх і малих міст, селищ міського типу.
- Жителів сільської місцевості, серед них: жителі крупних сіл, жителі середніх та маленьких сіл, хуторяни, відлюдники.

Великий вплив на формування світогляду має навіть частина міста у якій проживає особа. Так, окрім офіційного поділу міста на райони, існує ще один – неофіційний. Наприклад, у м. Львові за локацією існують групи молоді, які мають назви «центрові», «город», «окружна» і т.п., які не мають кримінального забарвлення. У кожній з таких груп є дещо відмінний від інших тип поведінки, розваги та вподобання, яким вони віддають перевагу.

Вже тривалий час існує переконання про престижність проживання у місті, і жителі сіл намагаються покинути домівки і переселитись. Ця тенденція з'явилась відразу Жовтневої революції. Саме тоді почалася масова експропріація житла і виникла велика кількість комунальних квартир або «комуналок». Термін «комунальна квартира» у законодавстві не з'являвся, хоча житло такого типу існувало [2, с. 139].

Проживання у комунальних квартирах дуже негативно відображалось на свідомості, міжособистісних стосунках та моралі людей. Серед маргінальних категорій була поширена практика писання наклепів на сусідів з метою привласнення їх житлової площі (докладно описано у художній літературі, наприклад, «Майстер та Маргарита» М. Булгакова). З цієї точки зору, сільські жителі мають набагато кращі умови, ніж городяни, адже більшість родин проживає у окремих будинках. Це стало особливо відчутно від того часу, як почалось масове переселення селян у міста (з 1970-х років, після видачі жителям сіл паспортів).

Задля зупинення знелюднення сільської місцевості з боку держави вживалось досить багато заходів, до них, зокрема, належить:

- Прокладення водопроводу та каналізації;

- Електрифікація;
- Газифікація;
- Розширення торгівельних мереж та мереж побутового обслуговування тощо.

Слід, також, звернути увагу на екологічну чистоту середовища перебування жителів сіл: їжа котру вони споживають набагато корисніша, оскільки харчова продукція, здебільшого, власного виробництва. Вона хоч і менш різноманітна, ніж та, що представлена на полицях супермаркетів, однак, зазвичай, значно корисніша та поживніша.

Фактично, жителі села ведуть здоровий спосіб життя, що не лише не чинить негативного впливу на навколишнє середовище, але й може стати шансом для суттєвого поліпшення матеріального стану родини.

Наявність у селянських господарств досить великої кількості вільної житлової площі є одним з потенційних джерел для розвитку сільського, зеленого та інших подібних видів туризму, що відчутно сприяє диверсифікації економічної діяльності на сільських територіях. [3, с. 85]. Цей підхід цілком узгоджується з основною тезою моральної економіки виживання селянства сформульованою Дж. Скоттом, суть якої полягає у безпечному існуванні без загрози голоду [4, с. 542]. Для цивілізованих країн, однією з яких є Україна, така загроза не постає, оскільки вповноважені державні структури та органи місцевого самоврядування ретельно відслідковують економічний стан місцевих громад, однак додаткові джерела прибутку, одним яких може стати туризм, забезпечують відчутний соціально-економічний розвиток території.

Сприяння розвитку туристичної діяльності на сільських територіях з боку держави не повинно містити жодних елементів примусу, окремі політичні рішення базуючись на економічних стимулах можуть виявитись котрпродуктивними, оскільки нав'язують людям так звану «ринкову ментальність», а це у окремих випадках нівелює цінності, що спонукають діяти на благо суспільства [5, с. 188-189]. Тому на рівні сільської громади програми започаткування туристичної діяльності необхідно ретельно узгоджувати з

місцевими можливостями, зокрема, допустимою кількістю туристів, яких можна прийняти без створення дискомфорту для жителів і негативного впливу на навколишнє середовище. Ще одним вагомим чинником такого орієнтування є максимальне використання вже наявних ресурсів без залучення фінансів територіальних громад. При цьому головною засадою залишається прийняття нового економічного способу життя місцевими жителями.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Адлер А. Наука жить. /пер. с англ. и нем. К. : Port-Royal, 1997. 288 с.
2. Куліш І.М. Особливості вирішення житлового питання в Україні. Регіональна економіка. 2013. № 1(67), С. 138-145.
3. Куліш І.М. Екологічний туризм як чинник розвитку сільських територій України. Економіка АПК. 2013. № 2, С. 80-85.
4. Скотт Дж. Моральная экономика деревни. Неформальная экономика. М.: Логос. 1999. С. 541-544.
5. Thompson, E. P. The Moral Economy of the English Crowd in the XVIII Century. Customs in Common: Studies in Traditional Popular Culture. New York. 1971. P. 185–258.

КУХАР Х. Р.,

здобувач вищої освіти,

магістр кафедри менеджменту ПВНЗ «Європейський університет»

ДЗЬОБАН О. С.,

здобувач вищої освіти,

магістр кафедри менеджменту ПВНЗ «Європейський університет»

БІЛОУС В. О.,

здобувач вищої освіти,

магістр кафедри менеджменту ПВНЗ «Європейський університет»

м. Львів, Україна

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ

ДІЯЛЬНІСТЮ ОРГАНІЗАЦІЙ

Ефективне становлення організацій в Україні та стабільне їх функціонування, зокрема закладів лікувально-оздоровчої сфери, обумовлює

потребу у постійному та раціональному управлінні розвитком зазначених суб'єктів господарської діяльності.

Галузь охорони здоров'я – це сукупність закладів, установ та органів управління охороною здоров'я, працівників, які безпосередньо забезпечують надання послуг з охорони здоров'я населенню. Тому, важливою умовою формування ефективної системи управління діяльністю лікувально-оздоровчих закладів є вивчення концептуальних основ та, на основі цього, формування раціональної системи управління їх розвитком у контексті економічного, організаційного та соціального аспектів. Зазначене потребує ґрунтовного дослідження та опису існуючих підходів щодо управління та приведення їх у відповідність до системи управління розвитком досліджуваних суб'єктів та потреб ринкової економіки щодо якості лікувально-оздоровчих послуг.

Впродовж останніх років інтерес науковців до теоретико-методологічних засад ефективного управління лікувально-оздоровчими закладами набуває неабиякого розвитку, особливо в умовах військової агресії росії проти України. Серед розмаїття запропонованих наукових підходів варто відзначити сучасні праці В. З. Холявка, Х. С. Лешко, О. М. Мочульська, А. О. Кухтій [1], Надюк З.О., Чекурда В.В. [2]. Управління діяльністю лікувально-оздоровчих закладів є безперервним та необхідним процесом, що обумовлюється постійним використанням модернізованих методів та інструментів, що сприяють ефективному розвитку організації та її бізнес-процесів. Однак, ключовий акцент у представленому дослідженні необхідно зосередити на вивченні системи поглядів щодо розуміння досліджуваного явища і процесу та на основі узагальнення існуючих методологічних підходів формування авторського розуміння концептуальних засад саме ефективного управління діяльності організації.

Поняття «концепція» – це система взаємопов'язаних і логічно вибудованих поглядів (задумів, ідей) відносно будь-якого явища або процесу (об'єкта дослідження), які впливають один із одного, спрямованих на вирішення проблем і завдань щодо досягнення цілей (результату від використання

концепції) шляхом дотримання принципів, застосування відповідних інструментів (способів, методів, планів), що мають наукове і практичне значення [3, с.94-95].

З огляду на зміст поняття концепція, досліджувана дефініція «ефективність управління діяльністю організації» є достатньо складною категорією і має багатогранний характер. З урахуванням цього, дефініція включає структурні складові та набуває кількісних та якісних властивостей таких понять як управління та ефективність з урахуванням специфіки діяльності лікувально-оздоровчих закладів. На переконання автора, для складової «ефективність» та «управління» властивий якісно-кількісний характер, а для «діяльності лікувально-оздоровчих закладів» – якісний структурний зміст господарської діяльності лікувально-оздоровчої організації (рис. 1).



Рисунок 1 – Піраміда концептуальних понять, що визначає зміст та економічну природу дефініції «ефективність управління діяльністю організації» (лікувально-оздоровчих закладів)

Джерело: авторська розробка.

Базовою категорією у представленому дослідженні дефініції «ефективність», зміст якої визначається різноманітністю об'єктів управління. В системі нашого наукового дослідження об'єктом управління виступає «діяльність лікувально-оздоровчих закладів», а «ефективність» – результат якісного управління. Опираючись на наукові дослідження класиків в теорії управління (П. Друкер, М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі, Р. Акоффа та ін) варто зазначити, що найбільш вдало поняття «управління» розкриває особливості його спрямування на господарювання лікувально-оздоровчих закладів як здатність суб'єкта господарювання (як єдності соціально-економічної, матеріально-технічної та організаційно-технологічної систем) зберігати свою визначеність, підтримуючи стан динамічної рівноваги між внутрішніми та зовнішніми чинниками діяльності. А «діяльність» у цьому контексті означає ставлення учасників господарського процесу до соціально-економічного середовища господарювання, що передбачає його перетворення і підпорядкування їхнім економічним інтересам [3, с.60]. Систематизуючи наукові доробки в теорії та практиці дефініцію «управління» слід розглядати з двох основних позицій: як процес та як стан динамічного функціонування, стосовно усіх різновидів систем (соціальних, економічних, організаційних тощо) і передбачає зусилля щодо їх цілеспрямованих змін.

Завершальною у піраміді досліджуваних понять є категорія «ефективність» виступає результативним критерієм процесу управління над розвитком об'єкта управління, який підлягає впливу економічних, соціальних, організаційних, техніко-технологічних чинників. Теорія ефективності чітко розмежовує поняття ефекту й ефективності, розуміючи під першим результат заходу, а під другим — співвідношення ефекту і витрат, що його викликали. Ефект (від лат. *effectus*— «виконання, дія») означає результат, наслідок певних причин, дій. Ефект може вимірюватися в матеріальному, соціальному, грошовому вираженні [4]. Загалом під поняттям «ефективність» слід розуміти здатність приносити ефект, результативність процесу, проекту, бізнес-процесу тощо, котрі визначаються як відношення ефекту (результат до витрат), що призводить до

цього результату. При цьому слід розрізняти різні види ефективності, зокрема: економічна, соціальна, правова, інноваційна тощо. Однак незалежно від виду, ефективність визначається відношенням результату (ефекту) до витрат, що забезпечили його отримання. А в контексті соціально-економічних процесів, зокрема управління процесами розвитку лікувально-оздоровчих закладів – це максимальна вигода, котру може отримати суб'єкт господарювання при раціональному управлінні своєю діяльністю з урахуванням впливу чинників, котрі мають місце під час визначення ефективності відповідного управління задля задоволення потреб споживачів у наданні якісних лікувальних та медичних послуг.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Холявка В. З. , Лешко Х. С. , Мочульська О. М. , Кухтій А. О. Сучасні аспекти, фактори впливу і перспективи розвитку медичного та лікувально-оздоровчого туризму в Україні. *Вісник соціальної гігієни та організації охорони здоров'я України*. 2019. № 1 (79). С.25-33.
2. Надюк З.О., Чекурда В.В. Управління процесом якості медичної допомоги в ринкових умовах системи охорони здоров'я. *Актуальні проблеми стандартизації у невідкладній абдомінальній хірургії*: Матеріали Перш. Всеукр. наук.-практ. конф. Л., 2004. С. 34-36.
3. Шіковець К.О. Моделювання управління економічним розвитком підприємств: дис. канд. Ек. Наук: 08.06.01: захищена 4.02.06: затв.14.05.06. Київ, 2006. 235 с.
4. Череп А.В., Стрілець Є.М. Ефективність як економічна категорія. *Ефективна економіка*. № 1. 2013. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1727>.

ЛЕПЕТИНСЬКА А.Ю.

студентка V курсу природничого факультету
Миколаївський національний університет ім. В.О. Сухомлинського
м. Миколаїв, Україна

УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Будь-яке існуюче підприємство, незалежно від специфіки його виробничої діяльності, зацікавлено у забезпеченні трьох ключових факторів: прибутковості та результативності власної діяльності, стабільності її провадження, а також у забезпеченні конкурентоспроможності своєї виробничої продукції. У тій чи іншій мірі, усе це досягається за рахунок забезпечення ефективного управління виробничим потенціалом підприємства, який вибудовується на продуктивності виробничої діяльності підприємства і його наявних виробничих можливостях. Простіше кажучи, коли підприємство належним чином використовує власні наявні виробничі ресурси й ефективно організовує процес виробництва – воно у повній мірі забезпечує результативний процес управління своїм виробничим потенціалом. Сам виробничий потенціал підприємства можна охарактеризувати як «потенційно-можливу спроможність підприємства виготовляти продукцію такого асортименту та якості, щоб вона була конкурентоспроможною на ринку і задовольняла необхідні потреби попиту на неї з боку споживачів». Стосовно ж структури виробничого потенціалу підприємства, можна виділити такі його складові:

– фінансова складова (це фінансові ресурси підприємства, за рахунок яких створюється сталий «механізм» забезпечення належного рівня функціонування виробничого потенціалу підприємства та його розвитку);

– матеріально-сировинна складова (матеріальні ресурси підприємства та матеріальні ресурси його постачальників, рівень якості і своєчасності поставок яких визначає рівень виробничого потенціалу підприємства);

– техніко-технологічна складова (рівень управління техніко-технологічним потенціалом, який у рамках виробничого потенціалу підприємства відповідає за забезпечення мінімізації його виробничих витрат і вдосконалення виробничих процесів);

- трудова складова (рівень підготовки працівників підприємства згідно до їх кваліфікації та рівень їх робочого завантаження у процесах виробництва);
- інформаційно-комунікативна складова (забезпечення інформативності та сполучного взаємозв'язку між процесом виробництва і використанням ресурсів, які визначають виробничий потенціал підприємства)[4, с. 624-625].

Що ж стосується, безпосередньо, самого процесу управління виробничим потенціалом підприємства, його можна охарактеризувати як «процес із пошуку найбільш оптимальних та дієвих шляхів покращення виробничої діяльності на підприємстві і доцільного використання його ресурсів різного характеру, який має забезпечувати належний рівень конкурентного положення підприємства на ринку». В свою чергу, основним завданням процесу управління виробничим потенціалом підприємства – є зменшення рівня понесених ним витрат ресурсів матеріального, техніко-технологічного, трудового та фінансового характерів з метою спрямування вивільнених коштів у розвиток підприємства та підтримки належного рівня результативності його діяльності як у короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі. У той же час, забезпечення ефективного процесу управління виробничим потенціалом підприємства неможливе без врахування ряду внутрішніх і зовнішніх факторів, які впливають на виробничий потенціал підприємства та формування політики по його управлінню. Серед внутрішніх факторів все досить просто, до них можна віднести: об'єм товарообігу, стан матеріально-технічної бази підприємства, організація товарообороту і техніко-технологічної процесу, склад та чисельність висококваліфікованих працівників (персоналу) підприємства, рівень продуктивності їх праці, тощо. Що стосується зовнішніх факторів здійснення впливу на виробничий потенціал підприємства і формування політики по його управлінню, до них можна віднести:

- рівень існуючої конкуренції на ринку (постійне підтримання належного рівня конкурентоспроможності підприємства не тільки посилює його позиції на ринку, але й перманентно потребує від нього додаткових характерних витрат на забезпечення процесу управління виробничим потенціалом);

– ємність ринку (чим більшою є ємність ринку, тим ліпшим є товарооборот підприємства і його можливості нарощування доходу/прибутку, що позитивно позначається на комплексному фінансуванні його виробничого потенціалу);

– рівень цін на транспортні послуги і послуги постачальників (наприклад, незадовільна кон'юнктура ринку може стати причиною існування високих цін у постачальників підприємства та високих тарифів на транспортні послуги, що збільшує витрати підприємства і відповідно зменшує можливості фінансування його виробничого потенціалу)[1; 3].

Процесом управління виробничим потенціалом підприємства займаються відповідні висококваліфіковані менеджери підприємства та апарат управління ним згідно до цілей, мети і завдань діяльності підприємства. Задачею апарату управління і менеджерів у відношенні виробничого потенціалу підприємства є гарантія складання тактичного й стратегічного планів управління виробничим потенціалом підприємства відповідно до таких трьох складових блоків:

1. Формування бази даних, статей та розрахунків, що стосуються складу й структури виробничого потенціалу підприємства;

2. Визначення поточного і прогнозного рівнів використання виробничого потенціалу підприємства на основі оцінки забезпеченості й рівня використання усіх ресурсів підприємства різного характеру (фінансового, трудового, техніко-технологічного, матеріально-сировинного, тощо);

3. Складення й наочна презентація порівняння виробничих можливостей підприємства з виробничою програмою та тактичними і стратегічними планами по управлінню його виробничим потенціалом.

Що стосується джерел відновлення виробничого потенціалу та розробки напрямів удосконалення поточної виробничої діяльності на підприємстві, до них можна віднести наступне:

– сума прибутку підприємства, яке воно одержує в результаті провадження своєї виробничо-господарської, інвестиційної та фінансової діяльності;

– чистий прибуток підприємства, який залишається у його розпорядженні після сплати усіх податків та відсотків;

– обсяг отриманого нерозподіленого прибутку підприємства та резервний капітал[2, с. 133-135].

Тож, забезпечення ефективного провадження діяльності підприємства та досягнення ним поставленої мети, завдань і цілей – є неможливим без процесу організації управління його виробничим потенціалом. Управління виробничим потенціалом підприємства та його вдосконалення залежать не тільки від рівня розвитку підприємства і існуючої тактично-стратегічної політики його апарату управління, але і від забезпеченості й доцільності використання фінансового, матеріального-сировинного, трудового та техніко-технологічного ресурсного потенціалу підприємства у синтезі з забезпеченням належного рівня дохідності і прибутковості його діяльності. Виробничий потенціал і якість управління ним на сьогодні виступають однією із ключових характеристик, що свідчать про положення підприємства на ринку і рівень його конкурентоспроможності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Захаренко М.М. Теоретичні засади управління виробничим потенціалом підприємства. *Агросвіт*. 2018. №23. С. 59-65.

2. Кобрин Л.Й. Застосування інструментів управління виробничим потенціалом з метою підвищення результативності діяльності підприємства. *Наукові записки*. 2019. №1 (58). С. 132-138.

3. Круш П.В., Бойко Т.О. Система управління виробничим потенціалом підприємства в сучасних умовах. *Підприємництво та інновації*. 2015. №1. С. 75-83.

4. Левченко Ю.Г., Ратушняк Ю.Ю. Теоретичні основи формування та використання виробничого потенціалу підприємства. *Молодий вчений*. 2018. №12. С. 623-626.

5. Шаманська О.І. Основні напрямки підвищення ефективності управління ресурсним потенціалом підприємств. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. №6. С. 166-172.

ЛИТОВЧЕНКО Є.П.,

Аспірант кафедри державного управління,
публічного адміністрування та економічної політики

ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ВАСИЛЬЧЕНКО О.О.,

Студентка 3 курсу, спеціальності 073 «Менеджмент»

ХНЕУ ім. С. Кузнеця

м.Харків, Україна

ВПЛИВ ЧИННИКІВ ВНУТРІШНЬОГО І ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА СИСТЕМУ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

В умовах сучасного етапу розвитку економіки України особливості системи ринкових відносин зазвичай зумовлюють існування ризику в усіх сферах підприємницької діяльності. У наш час ризик стає невід'ємним елементом економічного процесу. У зв'язку з цим, управління ризиками стало самостійним видом професійної діяльності. Відмінною рисою сучасної економіки України є наявність великої кількості внутрішніх та зовнішніх чинників, які впливають на систему управління ризиками. Ринкове середовище вносить в діяльність підприємства елементи невизначеності та іноді втрачає над контролем дій в деяких ситуаціях, у зв'язку з цим збільшується рівень ризикових ситуацій, які виникають під час певних обставин. Ризики трапляються і на побутовому рівні, і на промисловому, і при здійсненні будь-якої фінансової, господарської або економічної діяльності. Оскільки будівельна галузь є найбільш бюджетоутворюючою та водночас стратегічно важливою у розвитку національної економіки та розвитку соціальної інфраструктури країни, то оцінювання та попередження ризикових ситуацій, вивчення впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на систему управління ризиками будівельної галузі та шляхи їх подолання є актуальною темою дослідження.

Теоретична частина вивчення проблематики ризику та захист підприємства від наслідків ризикових ситуацій широко розглядається в працях як вітчизняних, так і закордонних вчених-економістів, а саме в працях:

В.П. Буянова, В. Вітлінського, Г.Л. Вербицької, І.А. Дерун, В.Л. Дикань, Р.С. Дяків, А.Б. Камінського, І.М. Посохова, В.Д. Роїк, О.Л. Устенко, Е.А. Уткіна, Н.В. Хлістунова, В.В. Черкасова, О.С. Шапкіна та ін. Незважаючи на досить велику кількість публікацій, питання вивчення впливу чинників зовнішнього та внутрішнього середовища на систему управління ризиками саме будівельної галузі досі не отримали належного дослідження та вимагають додаткового наукового обґрунтування.

Метою роботи є обґрунтування необхідності дослідження системи чинників зовнішнього та внутрішнього середовища на управління ризиками будівельної галузі в сучасних умовах.

Сьогодні управління ризиками розглядається як один з найважливіших елементів стратегічного управління і внутрішнього контролю, що забезпечує підвищення якості корпоративного управління, стабільність фінансового становища, підтримку стратегії розвитку бізнесу і реалізацію місії підприємства, а також є одним з головних елементів процесу прийняття рішень і здійснення заходів, спрямованих на зміну поведінки та впливу ризику на діяльність підприємства.

Основним завданням системи управління ризиками є мінімізація негативного впливу на діяльність будівельної галузі зовнішніх і внутрішніх чинників, тобто тих умов, при виникненні яких може відбутися невизначеність результатів діяльності галузі. За класифікацією О.С. Дубрової та С.М. Клименко основними критеріями визначення ризикоутворюючих чинників є джерело виникнення, тобто розподіл на внутрішні і зовнішні чинники [1, с.106]. Внутрішні чинники впливу характеризують внутрішню діяльність підприємства, параметрами зовнішніх факторів є обставини, які здійснюють свій вплив на підприємство ззовні або ж зовнішнє середовище підприємства.

Дослідження впливу чинників передбачає мікро-, мезо- та макрорівні. Якщо розглядати вплив чинників на систему управління ризиками на рівні підприємства, то до внутрішніх факторів віднесено: належний документообіг планово-попереджувальних дій; компетенції та повноваження осіб, які

займаються попередженням ризиків на підприємстві; хибний вибір цілей підприємства, що може призвести до ймовірності розробки стратегії у хибному напрямку та згодом руйнування підприємницького розвитку; компетентність осіб, які займаються попередженням ризиків на підприємстві. Опосередкований вплив на діяльність підприємства має: попередній досвід діяльності підприємства, спеціалізація і сфера діяльності підприємства та рівень розвитку системи внутрішнього інформаційного забезпечення [2, с.169].

Аналіз чинників зовнішнього середовища передбачає макро та мезорівень. До чинників макрорівня можна віднести: введення на території України воєнного стану, законодавче регулювання порядку визначення і оцінки ризиків; міжнародні нормативно-правові акти з питань ризик-менеджменту галузі; ризик надання послуг неплатоспроможним покупцям; високий рівень конкуренції; науково-технічний прогрес, що є прямою загрозою для старих галузей виробництва; політична нестабільність; економічна ситуація в країні і галузі. Крім того, варто звернути увагу на інвестиційний клімат, фінансове та банківське регулювання в країні, податковий тиск та інституційне середовище, міжнародна співпраця по відновленню житлового будівництва, компенсаційні програми покриття витрат цивільного будівництва у післявоєнний час, довіра до органів державного управління та ін.

До чинників мезорівня, які впливають на визначення ризиків діяльності будівельної галузі віднесено: валовий регіональний продукт, обсяги промислової продукції, обсяги будівельної продукції, вантажооборот, обсяги експорту, обсяги імпорту, рівень середньомісячної заробітної плати, обсяги капітальних інвестицій, загальна сума інноваційних витрат та ін. [3].

Отже, функціонування будівельної галузі супроводжується низкою ризиків, які впливають на рівень конкурентоспроможності, а висока ступінь інтенсивності впливу та динамічності ринкового середовища породжує невизначеність, в умовах якої загострюються ризики. Тому в роботі було зроблено акцент на узагальненні системи чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, які здійснюють вплив на управління ризиками. У

роботі доведено, що найважливішим завданням у попередженні ризиків сьогодення є виявлення, ідентифікація та уникнення ризикоутворюючих факторів галузі. Такий підхід забезпечить покращення якості стратегічного планування й прогнозування будівельної галузі, підвищення рівня конкурентоспроможності будівельних підприємств та їх товарів чи послуг; а також допоможе зберегти конкурентні позиції у світі.

Предметом подальших дослідження є підвищення ефективності розвитку будівельної галузі, що функціонує в умовах ризику, шляхом обґрунтування необхідності створення системи ризик-менеджменту, яка забезпечить своєчасне реагування на ризики і зміцнення її конкурентоспроможності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Клименко С. М. Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків: навч. посібник / С. М. Клименко, О. С. Дуброва. – К. : КНЕУ, 2005, – 252 с.
2. Левченко М.О. Фактори визначення внутрішнього та зовнішнього ризиків діяльності підприємства // Вісник Хмельницького національного університету 2011, № 5, Т. 1. – С. 166-169.
3. Іваницька Т.Є. Вплив зовнішнього середовища на забезпечення ефективності управління будівельним підприємством // Ефективна економіка. 2013. - №12. Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2808>

МАКАРЧУК І.В.

аспірант кафедри менеджменту
Державний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна

ФЕДУЛОВА І.В.

доктор економічних наук,
професор кафедри менеджменту
Державний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ТИПУ РИЗИК-КУЛЬТУРИ КОМПАНІЇ

Ризик-культура включає цінності, переконання, розуміння і знання в сфері управління ризиками, які ефективно розподіляються і застосовуються на

практиці співробітниками підприємства на всіх рівнях управління. Систематизацію і узагальнення атрибутів формування ризик-культури доцільно проводити відповідно до організації процесу ризик-менеджменту в компанії, який має включати: визначення внутрішнього і зовнішнього контексту ризиків, ідентифікацію, оцінку, атестування і аналіз ризиків, моніторинг, контроль і ревізування ризиків, розроблення заходів впливу на ризики як з точки зору ймовірності їх реалізації, так і з точки зору значущості їх наслідків для досягнення цілей компанії, а також взаємодію і консультування команди під час роботи з ризиками. Все це в комплексі визначає формування ризик-орієнтованого управління на підприємстві і також дозволяє створити організаційне середовище, де цінності, переконання, досвід, компетенції і навички усвідомлюються, поділяються і використовуються на практиці всіма співробітниками організації.

Огляд літератури щодо основних концепцій ризик-культури на підприємстві показав, що існують різні підходи до визначення їх типів. Відповідно до концепції Richard Smith-Bingham (2015) [1] ризик культура вимагає позиціонування компанії відповідно до двох вимірів: структурний і поведінковий. Модель аспектів культури ризику, розроблена The Institute of Risk Management (IRM) [2], визначає вісім аспектів культури ризику, згрупованих у чотири теми, котрі узгоджені з бізнес-моделлю організації і використовуються як практичний діагностичний інструмент оцінки ризик-культури. Cengiz Turkoglu [3] зазначає, що при ідентифікації культури управління ризиками необхідно враховувати два виміри: розуміння ризику і рівень захисту від ризиків.

Огляд існуючих моделей ризик-культури і систематизований перелік атрибутів формування ризик-культури дозволив запропонувати модель ідентифікації типу ризик-культури компанії за двома параметрами: «методики і контроль» і «рівень залучення персоналу» (табл. 1). Це дозволило виявити чотири типи ризик-культури компанії: «спонтанність», «гуманізм», «конкуренція» і «методичність». Визначення цих типів дозволяє виявити

протириччя і збалансувати індивідуальні цінності співробітників, їх ініціативність і рівень підтримки дирекцією з однієї сторони і вимоги дотримання прописаних регламентів і стандартів ризик-менеджменту з іншої.

Таблиця 1. Ідентифікація ризик-культури компанії за вимірами: «методики і контроль» і «рівень залучення персоналу»

Рівень залучення персоналу	Методики і контроль	
	М'які	Жорсткі
Низький	Спонтанність	Конкуренція
Високий	Гуманізм	Методичність

Джерело: побудовано авторами

«Методики та контроль» означають наявність на підприємстві регламентованого методичного інструментарію управління ризиками і контроль щодо дотримання його використання. Цей вимір ставить протириччя і компроміс між жорстким і м'яким контролюванням, з дотриманням виконання існуючих регламентів, норм, процедур і програм управління ризиками, або без їх існування. Другим виміром даної моделі є «рівень залучення персоналу» в систему управління, що визначає те, наскільки персонал має підтримку керівництва щодо управління ризиками, розуміє ризики з якими працює і методи управління ними. Це визначається тим, наскільки управління ризиками відображається в економічних стимулах у відповідності до ризик-апетиту, наскільки керівництво підтримує ініціативи персоналу щодо управління ризиками, а також якість і ефективність взаємодії із керівництвом, підрозділами ризиків і внутрішнім аудитом. Високий рівень залучення персоналу свідчить про підтримку керівництвом ініціатив персоналу, крім того, співробітники самі розуміють ризики в своїх сферах діяльності і мотивовані на них вплинути. Низький рівень залучення персоналу свідчить про те, що співробітники не мотивовані здійснювати управління ризиками, не розуміють повною мірою сутність ризику, творчо підходять до виконання своїх управлінських завдань і здійснюють їх виходячи із власних переконань.

Результатом використання даної моделі є визначення чотирьох типів культури управління ризиками:

1. Спонтанність. Для підприємств із таким типом ризик-культури важливо отримати бажане не замислюючись про способи і заглиблюючись у деталі, управління здійснюється без попереднього планування, це постійний рух в пошуках ефективних форм управління, швидкість в прийнятті рішень, проблема вирішується після пристосування до ситуації. Відсутні або низької якості політики і правила ризик-менеджменту. Формальний характер функцій ризик-менеджменту і аудиту. Співробітники формально дотримуються правил і домовленостей, завдяки чому спокійно сприймають будь-яку ситуацію, відкриті для спілкування, легко пристосовуються до ситуації і постійно шукають нові можливості для самореалізації, завжди прагнуть отримати бажане. В таких компаніях цінується індивідуальний підхід до управління ризиками і завжди раді новому досвіду, але не люблять вдаватися в подробиці і, як правило, швидко приймають рішення, акцент в управлінні ставиться на неформальних комунікаціях і переконанні, управлінські впливи хаотичні і вибіркові.

2. Гуманізм. Підприємства із таким типом ризик-культури мають політики і правила управління ризиками, але не високої якості. Співробітники компанії зазвичай на перше місце ставлять інтереси оточуючих, активно беруть участь у всіх комунікаціях, які організуються на підприємстві, високо цінують відносини між людьми, користується овагою думка інших. Рішення приймаються довго і після того, як буде ясною загальна картина, в процесі прийняття рішення відбувається пошук аналогічних проблем і розглядаються альтернативні методи їх вирішення. Головними цінностями компанії є схвалення суспільства, особиста свобода, взаємодопомога, можливості особистісного зростання, комунікації і переконання.

3. Методичність. Для підприємств з таким типом культури ризику потрібна точність, все має бути як слід підготовлено і організовано. Ризик культура пронизує організацію і визначає дії співробітників. Для співробітників компанії факт виконання завдання є нагородою за працю, вони із задоволенням

виконують докладні інструкції, дотримується чітких критеріїв прийняття рішень, не терплять безладу, багато обговорюють деталі, бояться неприємних сюрпризів і безвідповідальності. Керівництво компанії порівнюють дійсність із певним ідеалом і шукають невідповідність (щось не так або чогось не вистачає). Цінностями компанії є наявність і достовірність інформації, логічно упорядкований опис прописаних регламентів ризик-менеджменту і їх дотримання персоналом, вплив на персонал через комунікації і ризик орієнтовані компенсації.

4. Конкуренція. Для підприємств із таким типом культури ризику важливий результат, професійний підхід до ризик-менеджменту, навчання персоналу щодо найбільш ефективних практик управління ризиками. Керівництво бажає зрозуміти всі ризики, створює процедури контролю над ризиковою подією, шукає оптимальний варіант рішення для кожного завдання. Співробітники допитливі, багато вчаться, цінують можливість перевірити свої сили, іноді втрачають контроль над тим, що відбувається, з головою занурені в роботу, вміло розподіляють час, націлені на успіх і надають великого значення своїй репутації. Під час прийняття рішень багато уваги приділяється аналізу ситуації, після цього приступають до управлінських дій. Цінностями компанії є переконування, здатність пожертвувати своїми інтересами заради майбутнього успіху, бажання контролювати управління ризиками через посадові інструкції.

Вивчивши всі чотири типи ризик-культури, можна визначити і зрозуміти модель поведінки і мотиваційні чинники співробітників компанії. Це буде сприяти найбільш ефективному управлінню ризиками і встановленню балансу між контролем і ризик-орієнтованим управлінням, а також між жорсткими і м'якими управлінськими впливами. Описані типи є узагальненнями. Кожне підприємство є складною системою і будь-яка типізація спрощує їх індивідуальність. На кожному підприємстві можуть бути присутні ознаки всіх чотирьох типів ризик-культури. Один набір якостей може бути домінуючим, а інші – проявлятися лише час від часу при виконанні конкретних управлінських завдань або під впливом зовнішніх обставин.

Усвідомлення типу ризик-культури, який превалює в компанії, дозволяє розуміти рівень єдності і узгодженості думок всіх співробітників компанії в управлінні компанією загалом і в управлінні ризиками зокрема. Керівники при цьому можуть визначити для себе найбільш ефективні практики управління в команді, стимули для залучення персоналу, стилі управління. Це дозволить сформуванню бажану ризик-культуру, яка відповідає бажаним типам управлінської поведінки. Ризик культура повинна системно прогнозуватись на всіх рівнях управління компанії. В ідеалі вона має стати стійкою рисою компанії, а не базуватись на авторитеті окремих її керівників. Важливим є не тільки встановлений рівень повноважень, відповідальності і стимулюючих впливів, але й рівень залучення співробітників в управлінську діяльність із визначенням їх ціннісних орієнтацій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Smith-Bingham, R. (2015) Risk culture. Think of the consequences. Global Risk Center. Retrieved from https://www.oliverwyman.com/content/dam/oliverwyman/global/en/2015/apr/MMC-Global-Risk-Center-Risk-Culture-2015_2.pdf
2. Official website of the Risk culture. Resources for Practitioners. The Institute of Risk Management (n.d.). Retrieved from <https://www.psychological-consultancy.com/project/risk-culture-resources-for-practitioners/>
3. Turkoglu, C. (2019) Why Risk? Why Culture? Why Risk Culture? 3 Reasons Why You Should Explore the Risk Culture In Your Organisation. Retrieved from https://www.linkedin.com/pulse/why-risk-culture-3-reasons-you-should-explore-your-cengiz-turkoglu?trk=public_profile_article_view

МАЛОГОН А. С.

Магістрант, I курс, гр. 539 менеджмент
МНУ ім. Сухомлинського
м. Миколаїв, Україна

ДАНІК Н. В.

Науковий керівник, к.е.н., доцент
МНУ ім. Сухомлинського
м. Миколаїв, Україна

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНИХ КРИЗОВИХ ЯВИЩ

Нинішній етап світової історії демонструє досить нестабільну макро-та мікроекономічну ситуацію серед передових країн. У таких кризових умовах найбільш актуальною стає для підприємств проблема впровадження раціональної стратегії їх розвитку, що дозволить закріпити конкурентну перевагу та додати інноваційності у виробництві продукту. Вирішення даної проблеми передбачає розробку управлінських рішень, спрямованих на планомірне зміцнення довгострокової конкурентної позиції підприємства у конкретній галузі.

Корпоративні стратегії, їх формування та розвиток досліджували вітчизняні та світові вчені, такі як: О. С. Віханський, І. М. Герчикова, Є. П. Голубков, І. Ансофф, А. Дайан, Ф. Котлер, Ж. Ж. Ламбен, Г. Мінц берг, М. Портер, А. Дж. Стрікленд та інші. В їх роботах проведений детальний аналіз теорій та методологій конкурентних стратегій якими користуються і у сучасному світі [1].

Конкурентні стратегії складаються з підходів і напрямів, що розробляються керівництвом з метою досягнення найкращих показників роботи в конкретній сфері діяльності. Вони визначають засоби конкурентної боротьби фірми на цільових ринках і виступають як: своєчасна реакція на зміни в галузі, в економіці, в політиці; розробка конкурентоспроможних заходів і дій, ринкових підходів, які можуть забезпечити значну перевагу перед конкурентами; вирішення конкретних стратегічних проблем, актуальних в даний момент.

Науковці виділяють такі організаційні рівні стратегії:

1. Корпоративна стратегія — стратегія для компанії та сфер її діяльності в цілому.

2. Ділова стратегія — для кожного окремого виду діяльності компанії.

3. Функціональна стратегія — для кожного функціонального напрямку певної сфери діяльності.

4. Операційна стратегія — вузька стратегія, в основному для: окремих виробництв, торговельних представників, відділів маркетингу [2].

Основними вимогами до конкурентної стратегії підприємства є забезпечення вчасної його реакції до несприятливих умов навколишнього середовища та здатність підприємства виготовляти конкурентний товар.

На вибір конкурентної стратегії підприємства впливають такі чинники:

- актуальна ситуацію на ринку;
- положення конкурентів;
- фаза життєвого циклу підприємства;
- можливості щодо виробництва продукції.

Заходи, спрямовані на забезпечення зростання конкурентоспроможності продукції мають бути взаємозв'язані між собою по цілях, умовах і ресурсах. Перед оцінкою конкурентоспроможності продукції, необхідно проаналізувати вимоги ринку, на якому дана продукція проходить перевірку, що б знати чи відповідає вона конкретним потребам покупців. Тобто, при аналізі використовуватися ті ж критерії, якими оперує і споживач, вибираючи продукцію.

В залежності від отриманих результатів, застосовуються стратегії які спрямовані на підвищення конкурентоспроможності підприємства:

1. Стратегії скорочення – стратегія ліквідації, «збору врожаю», скорочення витрат.

2. Стратегії диверсифікаційного зростання – стратегія центрованої диверсифікації, горизонтальної диверсифікації.

3. Стратегії інтегрованого зростання – стратегія зворотної вертикальної інтеграції, стратегія йде вперед вертикальної інтеграції.

4. Стратегії концентрованого зростання – стратегія посилення позицій на ринку, розвитку ринку, розвитку продукту.

Дані стратегії розвитку передбачають безпосередньо підвищення конкурентних позицій на ринку. Під час кризових умов розробляється антикризова стратегія - це довгострокова програма, що містить сукупність послідовних дій і управлінських рішень, спрямованих на зниження впливу кризових ситуацій, платоспроможності та фінансової стійкості корпорації [3].

Антикризові стратегії класифікуються за різними ознаками. За характером поведінки антикризові стратегії поділяються на:

- стратегії виживання — передбачають еволюційний розвиток з урахуванням становища, що склалося;

- стратегії прориву — забезпечують істотне поліпшення всіх аспектів діяльності і передбачає орієнтацію на лідируюче положення на ринку.

За характером поведінки є такі антикризові стратегії:

- захисні;
- наступальні.

Захисна стратегія передбачає стабілізацію кризи за рахунок внутрішніх резервів (скорочення витрат). Наступальна стратегія пов'язана з суттєвими реструктуризаційними змінами та зміцнення підприємства за рахунок зовнішніх інвестицій [4].

Кризові явища вимагають відповідних дій від самої держави. На загальнодержавному рівні досить часто застосовується секторальний підхід, що передбачає розробку заходів соціально- економічної та фінансової підтримки окремих секторів економіки та інституційних одиниць.

Для покращення ситуації на ринку, застосовуються такі заходи підтримки підприємств малого та середнього бізнесу:

- 1) відтермінування сплати податків та соціальних внесків;
- 2) реструктуризація та відстрочення сплати кредитів;

- 3) надання пільгових кредитів на відновлення виробничої діяльності;
- 4) субсидювання підтримки зайнятості;
- 5) введення мораторію на провадження справ про банкрутство [5].

Сучасний світ – це період трансформації ринкової економіки багатьох передових країн. Протистояння між країнами, політичні та воєнні суперечки на пряму впливають на діяльність великих і малих компаній та підприємств. Конкурентоспроможність підприємства має оцінюючий критерій, який не лише дає змогу охарактеризувати функціонування та оцінити рівень розвитку підприємства порівняно з конкурентами. Зважаючи на постійні зміни зовнішнього та внутрішнього середовища, виміряти конкурентоспроможність підприємства раз і назавжди абсолютно неможливо. Тому застосування комплексного системного підходу, циклічної процедури оцінювання, поєднання якісних і кількісних показників в єдину систему під час оцінення рівня конкурентоспроможності є необхідною й обов'язковою умовою для реального оцінювання навколишнього середовища.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Олешко А. А., Ровнягін О. В. Антикризова політика національних держав у контексті подолання соціально- економічних наслідків covid- 19 // Ефективна економіка. 2020. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7780>.
2. Стратегічний менеджмент : навчальний посібник / М.П. Бутко та ін. ; за заг. ред. М.П. Бутка. Київ : Центр учбової літератури, 2016. 376 с.
3. Гудзь О.Є. Формування стратегії антикризового управління підприємствами. Економіка. Менеджмент. Бізнес. 2019. № 2 (28). С. 4–10.
4. Ковалевська А. В. Конспект лекцій з дисципліни «Антикризове управління підприємством». А. В. Ковалевська ; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2016. – 140 с.
5. Конкурентоспроможність підприємства: навчальний посібник / І.А. Дмитрієв, І.М. Кирчата, О.М. Шершенюк □ Х.: ФОП Бровін О.В., 2020. 340 с.

МІЩУК Є. В.

доцент, кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, оподаткування,
публічного управління та адміністрування
Криворізький національний університет
м. Кривий Ріг, Україна

ЖУРАВЕЛЬ О. Я.

магістрант кафедри обліку, оподаткування,
публічного управління та адміністрування
Криворізький національний університет
м. Кривий Ріг, Україна

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ СТОСОВНО РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

Розгляд обліково-аналітичного забезпечення є найголовнішим завданням у будь-якому дослідженні та важливим інструментом для підготовки інформації щодо прийняття виважених управлінських рішень. Джерелом такої інформації слугують дані обліку та аналітичні записки планово-економічних служб.

Актуальність випуску та реалізації готової продукції полягає в тому, що фінансовий результат на підставі яких формується, є найбільш важливими для власників підприємства, бо стабільний і широкий збут готової продукції підприємства дозволяють всім учасникам виробничої діяльності в кінцевому підсумку досягти поставлених фінансових цілей.

Аналіз змістовного наповнення поняття «обліково-аналітичне забезпечення» поділив всі думки науковців на дві основні групи:

- ті, що вважають обліково-аналітичне забезпечення єдністю систем обліку та аналізу;

- ті, що вважають обліково-аналітичне забезпечення компонентом інформаційного забезпечення управління підприємством.

Слід відзначити, що для формування обліково-аналітичне забезпечення, інформація системи обліку підприємства є визначальною, але ні в якому разі не єдиною. Характерною рисою обліково-аналітичного забезпечення як системи є її комплексність. Це демонструє взаємодія інформаційних потоків

бухгалтерського, оперативного, статистичного обліку та інформаційних потоків, сформованих за допомогою методів фінансового, управлінського та стратегічного аналізу [1].

Таким чином, обліково-аналітичне забезпечення слід розглядати як інтегровану комплексну систему обліку та аналізу, які взаємодіють через інформаційні потоки в процесі формування і передачі оперативної та якісної обліково-аналітичної інформації для забезпечення обґрунтованості та ефективності прийняття управлінських рішень у системі управління підприємством, а також зовнішніми користувачами [2].

Велика кількість управлінських рішень підприємства характеризується умовами невизначеності при плануванні обсягів доходів та витрат, які підприємство може отримати. Саме тому формуванню обліково-аналітичного забезпечення реалізації готової продукції слід приділити значну увагу [1].

2020 рік видався для усіх підприємств не тільки України, а й світу дуже важким через пандемію коронавірусу і ведення карантинних обмежень. Проте прийняті управлінські рішення промисловими підприємствами були виваженими та ефективними. Про це свідчить покращення показників наприкінці 2020 року порівняно з 2019, не дивлячись на усі виклики і загрози з якими вони зіштовхнулися. Наприклад, на ПрАТ «Центральний гірничо-збагачувальний комбінат» обсяги виробництва товарної продукції у 2020 році склали 2495 тис. т концентрату та 2273 тис. т окатків. Обсяги виробництва товарного концентрату у 2020 році перевищують показник виробництва 2019 році на 26,8%. Не дивлячись на прийняття складних управлінських рішень все ж таки було зменшено виробництво окатків у 2020 році відносно попереднього року на 1,7%. Обсяги виробництва товарної продукції збільшено на 11,4% завдяки підвищенню продуктивності виробничих потужностей.

Виручка від реалізації у 2020 році склала 12 438,8 млн. грн, що у порівнянні з попереднім роком більше на 355,5 млн. грн (+3%). Зростання відбулося, в основному, за рахунок збільшення обсягів реалізації, а також девальвації вартості гривні відносно американського долару. В свою чергу

зниження рівня цін негативно вплинуло на результат.

Отже, обліково-аналітичне забезпечення реалізації готової продукції – це інтегрована комплексна система обліку та аналізу, які взаємодіють через інформаційні потоки в процесі формування і передачі оперативної та якісної обліково-аналітичної інформації щодо реалізації готової продукції для забезпечення обґрунтованості та ефективності прийняття управлінських рішень щодо планування реалізації готової продукції в подальшому у системі управління підприємством.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Пасенко Н. С. Обліково-аналітичне забезпечення реалізації готової продукції підприємства. Сучасні проблеми управління підприємства: теорія та практика. 2020. URL: <http://repository.hneu.edu.ua/bitstream>.
2. Пасенко Н. С. Організація обліковоаналітичного забезпечення управління фінансовими результатами підприємства. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. № 17. URL: <http://global-national.in.ua/issue-17-2017/26-vipusk-16-kviten-2017-r-2/3246>.

МУХІНА А.Р.

Магістр 2 року навчання
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця
м. Харків, Україна

РЕБРЕНДИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГУ НА ПРИКЛАДІ УКРАЇНСЬКИХ БРЕНДІВ

В сучасних темпах розвитку швидкість зміни споживчих потреб, розвиток технологій, насиченість ринку подібними товарами набирає все більше обертів. Вчорашні успішні компанії, сьогодні вже не відповідають сучасним запитам споживачів. В них може бути неактуальним дизайн, фірмовий стиль, система цінностей чи сама продукція. В такій ситуації компаніям доцільно використовувати метод ребрендингу для оновлення своєї актуальності.

Основною метою даної статті є дослідження сутності ребрендингу, особливостей його впровадження. А також розгляд прикладів його застосування на українських брендах.

Такі зарубіжні вчені як Л. Мюзеллек, Х. Старл, відзначають що ребрендином можна вважати зміну назви, дизайну, логотипу, мети, головних цінностей або комбінації цих елементів [1, с. 291]. За А. Теві корпоративний ребрендинг – це постійний процес завдяки якому компанія може вчасно реагувати на зміну динаміки завдяки зміні власної ідентичності з метою виживання і процвітання [2, с. 189]. М. Готсі акцентує увагу на ребрендингу, як дії, націленій на зміну компанії, її таргетування та позиціонування з метою розробки нового значення корпоративного бренду та комунікації нових вигід усім зацікавленим [3, с. 344].

Таким чином, зарубіжні автори розглядають ребрендинг як процес зміни внутрішнього і зовнішнього наповнення організації, який відпоститься як і до маркетингової складової, зміна логотипу, назви, ціннісної пропозиції, так і до загально організаційної, зміни структури компанії, її культури, цілей та місії.

Отже, ребрендинг це процес який може включати в себе зміну візуального сприйняття бренду, зміну іміджа, зміну стратегії або поєднання цих факторів. Тобто ребрендинг націлений на зміну сприйняття бренду, підігрів споживчої зацікавленості, відновлення довіри до бренду, випуск нової продукції чи послуг. Завдяки ньому компанія може не тільки зберегти свої позиції на ринку, але й збільшити свою долю ринку.

Чому компанії вирішують, що їм необхідний ребрендинг. Можна виділити основні дев'ять причин [4, с. 365]: бренд застарів чи втратив свою актуальність, поява сильного конкурента, не ефективна маркетингова стратегія позиціонування товару на ринку, компанія змінила чи розширила сферу своєї діяльності, бренд має на меті побудувати нові цілі та задачі, поглинання або злиття брендів, поганий імідж компанії, компанія виходить на міжнародні ринки, аудиторія погано ознайомена з брендом.

Кінцевою метою компаній, які вирішили розпочати процес ребрендингу є бажання коректного сприйняття та позиціонування бренду, необхідність змін в організаційних структурах й оновлення бізнес-стратегій.

Можна виділити три основні цілі ребрендингу: підвищити впізнаваність бренду, підвищити лояльність до бренду, збільшити цільову аудиторію.

Залежно від характеру змін та бажаного результату узагальнивши можна виділити два основних види ребрендингу.

Повний тип ребрендингу: дії підприємства націлені на комплексні зміни. Тобто модифікація не тільки в візуальному контексті компанії, а й в новій цільовій групі. Так як механізми, які дозволяли зацікавлювати конкретну вікову групу десять років назад сьогодні можуть взагалі не мати ніякої актуальності і не відповідати інтересам групи [2, с. 195]. Також повний ребрендинг використовується при співпраці або поглинанні підприємств. Коли необхідно побудувати загальну стратегію і мету.

Частковий тип ребрендингу: відноситься зміна лише візуальної складової продукту або бренду. Це може бути створення нового пакування, його форми, кольору, або зміна будь-яких інших графічних елементів бренду. Такі зміни позитивно впливають на сприйняття бренду або продукту споживачем. Модернізація зовнішнього вигляду приваблює до себе увагу, і підвищують зацікавленість.

Отже, якщо підприємство бажає лише візуальної актуалізації то достатньо буде провести частковий ребрендинг націлений на один чи декілька елементів бренду. Якщо необхідні структурні зміни, модернізація продукції, вихід на нові ринку, пошук нової цільової аудиторії та інше доцільно буде провести повний ребрендинг.

Процес який допоможе виявити який саме тип ребрендингу необхідний компанії відноситься до першого етапу ребрендингу – глибокий аналіз бренду. На цьому етапі підприємству необхідно виявити свої сильні та слабкі сторони, відношення споживачів до власного бренду, проаналізувати конкурентів та їх

основні переваги. Після детального аналізу можна буде приймати рішення про впровадження повного чи часткового ребрендингу.

Другим етапом є розробка майбутньої стратегії бренда. На цьому етапі за допомогою отриманих результатів виявляються складові бренду які потребують змін. Здійснюється робота з усунення слабких сторін, збереження і збільшення сильних. Також виявляються ризики, і шляхи їх усунення. На другому етапі компанія обирає ефективні методи, техніки і інструменти роботи над ребрендингом.

Третім етапом є безпосередній процес ребрендингу, тобто впровадження змін на підприємстві. На цьому етапі необхідно максимально впровадити нову стратегію/дизайн/зміни в життя бренду, показати і пояснити співробітникам необхідність змін, важливість процесу ребрендингу, та важливість їх участі у цьому процесі.

Останнім, четвертим етапом є ознайомлення своєї аудиторії з оновленими брендом. Компанії необхідно запобігти до заходів маркетингу щоб якомога більше висвітлити нові переваги та вигоди які отримають споживачі при купівлі оновленого товару або послуги [4, с. 362]. Для більш детального розуміння розглянемо ребрендинг на прикладі відомих Українських брендів наведених у таблиці 1:

Таблиця 1 – Ребрендинг Українських брендів

Бренд	Зміни
Укрпошта	Через появу нових, агресивних конкурентів компанія втрачала свій відсоток ринку, так у 2016 році частка споживачів які користувалися послугами укрпошти становила 13% від всього ринку. Компанія провела частковий ребрендинг, змінила свій логотип, оновила послуги, якість їх надання, додала онлайн сервіси та скоротила швидкість доставки. [5]
Розетка	Ребрендинг даної компанії зіткнувся з критикою, після зміни та спрощення логотипу, багато споживачів скаржились на не привабливість нового логотипу, і відстоювали старий. Але після вдалої заміни головного слогану на «Щоразу, що треба», маркетплейс зміг завоювати прихильність і продажі росли. [6]
Водафон	Українська компанія оператор мобільного зв'язку МТС надала право використання бренду компанії Водафон. Завдяки цьому змінилась не тільки візуальна складова, а й напрямок розвитку компанії в цілому. Споживачі отримали асоціацію з міжнародним брендом, підвищення якості сервісу, можливість зв'язуватись з абонентами за кордоном по доступним цінами. [6]

Уклон	Компанія з сервісу замовлення таксі провела повний ребрендинг, змінився логотип, свою айдентику та комунікацію зі споживачами. Бренд позиціонує себе, як більш технологічний, який може конкурувати зі світовими лідерами. Споживачам вони пропонують не тільки сервіс таксі, а безпеку та швидкість. [6]
Дарниця	Підприємство впровадило оновлення свого бренду, вперше з 1990 року змінився логотип. Розроблено дизайн нового пакування, що дозволило розробити комфортну навігацію для аптек. [5]

Отже, ребрендинг це процес пов'язаний з модернізацією та оновленням бренду, який дозволяє залишатись актуальним на рику. Завдяки ребрендингу компанія може вийти на новий рівень позиціонування себе, отримати нові переваги, і дати можливість споживачам відкрити її для себе з нового боку.

Ребрендинг – це трудоемкий та складний процес, який потребує великої кількості ресурсів. Тому його впровадженням має займатись кожний відділ підприємства, має бути детальний план, з впровадження змін, і донесення їх важливості до кожного співробітника.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Muzellec, L., Lambkin, M. (2008) Corporate Rebranding and the Implications for Brand Architecture Management: The Case of Guinness (Diageo) Ireland, *Journal of Strategic Marketing*, 283-299
2. Alexander Tevi (2013) Understanding Corporate Re-Branding: An Evolution Theory Perspective, *International Journal of Marketing Studies*
3. M. Gotsi (2007) Understanding the pitfalls in the corporate rebranding process, *Corporate Communications An International Journal* 12(4):341-355.
4. Бренд назавжди: створення, розвиток, підтримка цінності бренду / Жан - Данько Т.П., Кітова О.В. Система управління ефективністю маркетингу // *Маркетинг та маркетингові дослідження*. – 2008. – №5. – С. 362-376.
5. С. Угніва, К. Шаповал (2019) Зворотний бік лого. Як і чому проводять ребрендинг українські компанії: Електронний ресурс: <https://biz.nv.ua/ukr/markets/obratnaya-storona-logo-50055109.html>
6. Ніколи не: 8 вдалих і «не дуже» прикладів ребрендингу (2019): <https://true-ag.com/blog/post/nikoli-ne-8-vdalih-i-ne-duzhe-prikladiv-rebrandingu>

НАШКЕРСЬКА Г.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Львівський національний університет
імені Івана Франка
м. Львів. Україна

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ АКТИВАМИ: ОБЛІКОВІ НАСЛІДКИ

Незважаючи на значне поширення терміну бізнес-модель підприємства, на сьогодні немає єдності науковців при визначенні цього терміну, так і його інтерпретації у МСФЗ та Концептуальній основі фінансової звітності.

За дослідженням Скриля В.В. більшість дослідників визначають бізнес-модель як набір дій, за допомогою яких створюється цінність за умови використання сприятливих можливостей [1, 490]. Автор вважає, що ключовими елементами бізнес-моделі будь-якого підприємства, що визначають її зміст, є цінність для зовнішніх клієнтів, яку пропонує підприємство на основі своїх продуктів і послуг, система створення цієї цінності, що включає постачальників і цільових клієнтів, а також ланцюжки створення цінності й активи, які підприємство використовує для створення цінності та фінансова модель підприємства, що визначає як структуру її витрат, так і способи отримання прибутку [1, 491]. Головним критерієм вибору керівництвом бізнес-моделі підприємства є забезпечення реалізації стратегії підприємства, яка в кінцевому підсумку повинна забезпечити отримання максимальних прибутків та чистих грошових потоків від найефективнішого і найкращого використання наявних економічних ресурсів.

Для оцінки ефективності використання тієї чи іншої бізнес-моделі підприємства потрібна інформація бухгалтерського обліку про економічні ресурси та вимоги до суб'єкта господарювання, зміни у цих ресурсах та вимогах, яка забезпечить можливість здійснити оцінку результативності роботи менеджменту підприємства [2, с. 33].

Концептуальною основою фінансової звітності визначено, що облікові показники та фінансова звітність підприємств у багатьох випадках базується на

оцінках, судженнях та моделях, визначених керівництвом, а не на точних описах. Для вирішення питання про визнання статті звітності потрібне судження, отже, вимоги щодо визнання, зазначені в різних стандартах бухгалтерського обліку і в межах стандартів можуть бути різними [3]. Таким чином, Концептуальною основою визначено, що значна кількість рішень підприємства щодо відображення інформації в обліку та звітності залежить від обраної керівництвом моделі бізнесу та зроблених суджень, проте не встановлений зв'язок між обраною моделлю та здійсненням суджень (прийняттям рішень).

Вважаємо, що бізнес-модель і прийняття керівництвом рішень для цілей ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності взаємопов'язані. Наявність обраної бізнес-моделі, визначених цілей та завдань має спонукати менеджерів різних рівнів приймати рішення, які забезпечують їхнє досягнення задля отримання максимального прибутку та чистого грошового потоку. Проте доцільно визначити ієрархію взаємозв'язків між цими поняттями. Якщо модель бізнесу використовується для реалізації стратегії діяльності підприємства в цілому, то судження керівництва – на рівні оцінки та відображення окремих статей фінансової звітності.

Значна залежність між моделлю бізнесу та прийнятими менеджерами рішеннями спостерігається при відображенні в обліку фінансових інструментів за вимогами МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» [4]. Це пов'язано із відмінністю природи фінансових активів від нефінансових, таких як основні засоби, нематеріальні активи або запаси. По-перше, відображені на балансі підприємства фінансові активи не використовуються у діяльності, тому не взаємодіють між собою, як це характерно для основних засобів та нематеріальних активів, що зумовлює відсутність ефекту синергії. По-друге, вони є більш ліквідними і при наявності розвиненого фондового ринку їх можна швидко реалізувати, на відміну від необоротних активів. По-третє, окремі фінансові активи, наприклад боргові цінні папери, утримуються підприємствами для погашення, що передбачає отримання пасивних доходів у

вигляді амортизації дисконту та/або нарахованих відсотків і суми погашення після завершення терміну утримання, визначеного умовами емісії. По-четверте, можливість зміни призначення фінансового активу, наприклад, продаж облігацій, утримуваних до дати погашення. По-п'яте, відносна легкість оцінки, що забезпечується можливістю визначення справедливої вартості за цінами котирувань на активному ринку ідентичних активів або розрахунком амортизованої собівартості боргових активів за методом ефективної ставки відсотка з урахуванням ціни придбання підприємством та терміну утримання.

При відображенні фінансових активів в обліку та звітності підприємство має класифікувати їх як такі, що утримуються для продажу, що передбачає оцінку за справедливою вартістю або для погашення, які оцінюють за амортизованою собівартістю.

МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» визначає залежність вибору методу оцінки від обраної моделі бізнесу для управління фінансовими активами, а також характеристик контрактних грошових потоків від фінансового активу. За умови, що підприємством обрана модель бізнесу, за якою актив утримується підприємством для надходження фіксованих сум грошових потоків протягом періоду його утримання за умовами контракту, його оцінюють за амортизованою собівартістю. У всіх інших випадках фінансові активи оцінюють за справедливою вартістю [4].

Один і той самий борговий інструмент, який має тільки договірні грошові потоки, може обліковуватись по-різному залежно від наміру керівництва утримувати цей інструмент чи реалізувати його до дати погашення. Такий підхід може використовуватись і для інших фінансових активів, які оцінюються за справедливою вартістю. Тому підприємство може мати одночасно декілька моделей бізнесу для управління фінансовими інструментами. Наприклад, це може бути портфель боргових активів, які утримуються для знаходження грошових потоків за умовами контракту до дати погашення і портфель інвестицій, призначений для продажу з метою отримання доходів від зростання справедливої вартості. Проте розподіл інвестицій між окремими портфелями,

які відносяться до різних бізнес-моделей управління фінансовими активами не означає незмінність наявних складових.

Призначення фінансових активів за рішеннями керівництва може змінюватись (утримання до погашення чи продаж), що зумовлює можливість рекласифікації. Ураховуючи можливість визначення справедливої вартості за котируваннями на активному ринку на кожен дату торгів за цінними паперами які утримуються для продажу, а також амортизованої собівартості за борговими зобов'язаннями станом на кінець кожного місяця з урахуванням можливої втрати корисності, менеджери мають змогу здійснювати періодичні порівняння цінності кожного виду фінансових активів, виходячи із суми та термінів надходження очікуваних чистих грошових потоків, які можна отримати від продажу чи утримання.

Визнані в обліку та звітності суми доходів або витрат від змін справедливої вартості активів, які утримуються для продажу, витрат від зниження корисності боргових інструментів відображають втрати або вигоди, від яких керівництво відмовилось, утримуючи фінансові активи замість їхнього продажу. Ці показники є важливими для прогнозування обсягу і часу надходження на підприємство майбутніх грошових потоків від реалізації фінансових активів та забезпечують можливість оцінки правильності прийнятих рішень менеджерами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Скриль В.В. Бізнес-моделі підприємства: еволюція та класифікація.* Економіка та суспільство. 2016. № 7. С. 490-497.
2. *Нашкерська Г.В. Облік невизначеності активів.* Науковий вісник Одеського національного економічного університету. 2022. №9 (298). С. 32-38.
3. *Концептуальна основа фінансової звітності (2018).* URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_009.

4. Міжнародний стандарт фінансової звітності 9 «Фінансові інструменти».

URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_016#top.

НЕСТЕРЕНКО А.Є.,

здобувач першого бакалаврського рівня

КОРОЛЕНКО Р.В.,

к.е.н., доцент

Криворізький національний університет

м. Кривий Ріг, Україна

РИНОК БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ ТА ЙОГО РОЗВИТОК У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Пропонуємо розібратися з визначенням, що представляють собою банківські послуги. Банківські послуги – це комплекс упорядкованих пов’язаних із обслуговуванням дій банку, що не потребують руху накопичувальної вартості, а також пов’язані лише з рухом доданої вартості. Також банківськими послугами можна вважати дії банку, що супроводжують його основні функції і спрямовані на збільшення доходу банку.

Метою банківських послуг є задоволення потреб клієнтів та підвищення доходів, розширення купівельних спроможностей, що сприяє економічному розвитку. Щоб досягнути цієї мети потрібно використовувати ефективні методи управління банківськими послугами.

Банки надають різноманітні послуги, які створюють нові продукти банків та здійснюють їх просування і поширення на ринку, а також підтримують вже створені продукти банків. Виділяють основні групи банківських послуг такі як : ліцензовані та неліцензовані, балансові та позабалансові, комісійні.

Розглянемо, що відноситься до ліцензованих банківських послуг :

- касове обслуговування клієнтів;
- видача гарантій;
- управління грошовими коштами;
- перевезення грошових цінностей.

До балансових належать послуги, що обліковуються на балансових рахунках. Дані послуги можуть бути як активними так і пасивними.

Послуги, що не обліковуються на балансових рахунках відносять до позабалансових, до них можуть відноситися гарантії, консультації та поручительства.

До комісійних належать : розміщення цінних паперів, а також кошти, які банк забирає з клієнта у вигляді комісії [2].

Банківську діяльність об'єднує ринок банківських послуг. Що ж означає визначення ринок банківських послуг? Ринок банківських послуг - це одна із важливих і невід'ємних складових сучасної ринкової економіки. Він визначається за декількома ознаками, які представляють собою сукупність попиту і пропозицій та співпрацюють між собою.

Він представляє сукупність носіїв попиту та пропозиції, які взаємодіють між собою. Носіями виступають комерційні банки, а також економічні суб'єкти яким надається право для надання фінансових послуг. Носіями попиту являється вся сукупність юридичних і фізичних осіб.

Ринок банківських послуг має такі особливості :

- широкий асортимент банківських продуктів;
- відкрита інформація про стан ринку;
- необмежена кількість учасників ринку;
- поєднання державного та ринкового регулювання для підтримки стабільності.

Послуги банків впливають на розвиток української економіки, тому пропонуємо здійснити такі заходи для розв'язання проблем на ринку банківських послуг:

- розглянути пропозицію про зменшення комісії;
- виправити гарантування вкладів населення;
- внести нові банківські продукти;
- розвивати взаємовідносини банків із своїми клієнтами;
- використовувати новітні інформаційні технології;

- розвивати та вдосконалювати нормативну базу;
- закріпити довіру населення до банківської системи [1].

Отже, виходячи з наведеного можна зробити висновок, що банківські послуги є ефективними для збереження та накопичування коштів клієнта, також допомагає підприємцям для їхнього бізнесу і населенню користуватися послугами банку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абрамова, Я. А. Особливості та розвиток традиційних банківських послуг // Актуальні проблеми гуманітарних та природничих наук. - 2015. - № 5-1. - С. 8-11.
2. Ткачук В. О. Інноваційна політика банків на ринку банківських послуг / В. О. Ткачук // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 14. – № 2. – С. 43-51.

НЕСТЕРЕНКО А.Є.,

здобувач першого бакалаврського рівня

КОРНУХ О.В.,

к.е.н., доцент

Криворізький національний університет

м. Кривий Ріг, Україна

РІВЕНЬ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

На даний момент ми можемо говорити, що це таке – економічна безпека. Економічна безпека – це система, яка дає можливість отримувати високий рівень безпеки від зовнішніх та внутрішніх загроз, забезпечувати високу конкурентоспроможність [1].

Економічна безпека включає в себе такі вісім складових (рис. 1. 1).



Рисунок 1 – Складові економічної безпеки

Окремо розглянемо одну із складових, наприклад виробнича безпека. Виробнича безпека являється системою, яка залежить від рівня задоволення стратегічних економічних національних інтересів.

До такої системи, відносяться такі інтереси як :

- Об'єктивна необхідність задоволення всією сукупністю ресурсів зростаючих матеріальних і духових потреб людей;
- Оптимальне забезпечення потреб економіки різного роду ресурсів, необхідних для ефективного функціонування;
- Задоволення потреб економіки в ефективно-діючому механізмі, заснованому на засадах ринкової економіки;
- Забезпечення відповідальності потреб економічної системи в ефективній структурі державного управління і регулювання;
- Баланс між національними і регіональними інтересами в економічній сфері;
- Баланс між національними інтересами і економічними інтересами виробничих систем;

- Баланс між національними інтересами в економічній сфері і міжнародними інтересами в економічними інтересами та економічними інтересами інших країн [3].

Наша країна зараз переживає історичний момент державного характеру. Гостра і тривала економічна криза, яка торкнулась нашої України чи не найбільше з усіх пострадянських республік, активізувала питання її національної безпеки, а також економічної. Ця тривала економічна криза вплинула негативно на всі сфери національної безпеки. Вона вплинула на спад виробництва, втрачається науково – технічний потенціал, знижується життєвий рівень, зменшується інвестиційні процеси, зростає кількість безробітних, збільшується і міцніє тіньовий сектор економіки [6].

Соціальне збіднення великих верств населення, значний розділ в доходах різних прошарків населення, розчарування у власних силах та вкладні структури стоять на шляху поєднання нації і становлять значну загрозу національній безпеці, у тому числі економічній [5].

У міжнародних відносинах ми спостерігаємо за намаганням деяких розвинених країн використати економічний ослаблений стан України у своїх інтересах. Політика економічної безпеки визначається на основі певних принципів, які і створюють політичну та правову базу для оцінки зовнішніх та внутрішніх загроз, формування національних економічних інтересів і стратегій економічної безпеки [2].

Розглянемо основні принципи забезпечення економічної безпеки України (рисунок 1.2)



Рисунок 2 – Принципи забезпечення економічної безпеки України

Під економічною безпекою розуміється здатність влади забезпечити конкурентоздатність, стабільність, стійкість, попустити розвиток економіки територій, органічно інтегрованої в економіку країни, як до самостійної структури [4].

Отже, економічна безпека держави є важливою складовою національної безпеки, але водночас це складна умовно замкнена система, яка має свою структуру, внутрішню логіку, що обумовлює актуальність і необхідність удосконалення методології інтегральної оцінки рівня економічної безпеки держави з метою забезпечення адекватного реагування на дестабілізуючі фактори.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Варналій З.С. Економічна безпека України: проблеми та пріоритети зміцнення: Моногр. / З.С. Варналій, Д.Д. Буркальцева, О.С. Саєнко. – К.: Знання України, 2011. – 299 с.

2. Концепція економічної безпеки України / Підгот. В. М. Геєць та ін.; НАН України, Ін-т. екон. прогнозування. – К. : Логос, 1999. – 56 с.
3. Губський Б.В. Економічна безпека України: методологія виміру, стан і стратегія забезпечення: моногр. /Б.В. Губський. – К.: Укрархбудінформ, 2001. - 122 с
4. Мунтіян В.І. Економічна безпека України / В.І. Мунтіян. – К.: КВЦ, 1999. – 462 с.
5. Шлемко В.Т.Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення. / В.Т. Шлемко, І.Ф. Бінько. – К.: НІСД, 1997. – 144 с
6. Економічна безпека України: внутрішні та зовнішні чинники: навч. посіб. / [С. Д. Гелей, М. Д. Лесечко, Я. Й. Малик та ін.]. – Львів: Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2002. – 256 с

НЕСТЕРЕНКО В.В.

студентка кафедри фінансів та обліку
Миколаївського національного університету
ім.. В.О. Сухомлинського
м. Миколаїв, Україна

РЕАЛІЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ

Одним з центральних понять в туристичній галузі є поняття туристичної політики. Воно лежить в основі механізму управління сферою туристичних послуг на національному, регіональному та місцевому рівнях. Суб'єктами державної туристичної політики слід вважати органи державної влади, які є відповідальними за її формування та реалізацію, а також недержавні структури, відповідальні за туристичну діяльність. Зокрема, в Законі України «Про туризм» прямо вказується на те, що визначення основних напрямів державної політики у сфері туризму належить до виключних повноважень Верховної Ради України.

Україна є об'єктом інтересу західних туристів, але відсутність належної інфраструктури стримує інтенсивний розвиток туристичної індустрії в країні.

Країна об'єктивно має усі передумови для інтенсивного розвитку внутрішнього та іноземного туризму. Разом з тим слід зазначити, що сучасний етап розвитку туризму, починаючи з початку 90-х рр., не має власної концепції, здатної вирішити нову систему протиріч, що проявилися саме в останні десятиліття.

Основною проблемою розвитку туризму в Україні є неефективне та нерациональне використання природних ресурсів, а також відсутність чіткої стратегії розвитку індустрії туризму і дієвого його регулювання.

Недостатньо розвинена інфраструктура, а також застаріла система транспортного обслуговування туристів і населення перешкоджають швидкому піднесенню туристичної сфери країни. Тому розвиток туристичної інфраструктури та транспортних шляхів є одним із першочергових завдань для активізації діяльності туристичних підприємств і туристичної галузі в цілому.

Основною формою прямого економічного впливу на функціонування туристичного сектору економіки вважається застосування податкових та інших фіскальних інструментів державного регулювання.

Туристична сфера в Україні фінансується з таких джерел як доходи державного бюджету, державні гранти, державні замовлення під спеціальні туристичні проекти, надходження від міжнародних фінансових установ, програми допомоги від міжнародних організацій та фінансових інститутів, а також приватні фінансові надходження. Але головним джерелом державного фінансування туристичної сфери України є державний бюджет України. Слід зауважити, що аналіз бюджетного фінансування туристичної сфери у нашій країні ускладнюється тим, що ця сфера чітко не відображена упереліку статей витратної частини державного бюджету України. Оскільки туризм як сфера господарювання регулюється діючим Законом України «Про туризм» [1], він має більш-менш чіткі механізми державного фінансування (на відміну від рекреації як виду діяльності).

Бюджетні кошти, що виділяються для сфери туризму, спрямовуються на:

- підвищення якості та рівня безпеки національного туристичного продукту шляхом розроблення і впровадження стандартів та технічних регламентів у сфері туризму;

- підготовку та доведення інформації про Україну, її туристичні можливості на міжнародному ринку;

- забезпечення ведення обліку та проведення моніторингу туристичних ресурсів шляхом розроблення і ведення реєстрів природних територій курортів, об'єктів відвідувань, туристичної інфраструктури, турагенстві туроператорів;

- проведення за участю вітчизняних фахівців семінарів, конференцій, засідань за круглим столом з питань туризму та курортів, засідань міжвідомчих двох стороних, багатосторонніх та міжнародних робочих груп з туризму;

- здійснення оплати витрат, пов'язаних з відрядженнями членів офіційних делегацій держави, експертів, науковців, залучених для організації та участі у міжнародних туристичних виставках, заходах у сфері туризму, конференціях, міжурядових комісіях, у засіданнях міжнародних організацій з метою поширення інформації про Україну та її туристичні можливості на міжнародному туристичному ринку й усередині держави, які проводяться в Україні та за кордоном [2].

Дуже важливим завданням інвестиційної політики держави є відбір найбільш вагомих та цінних туристичних проектів. Серед основних недоліків забезпечення процесу регулювання державою інвестиційної туристичної діяльності можна назвати:

- відсутність чіткого визначення того, що представляє державний туристичний інвестиційний проект (наприклад, визначення поняття «туристичний кластер»);

- відсутність чіткого зв'язку між державними туристичними інвестиційними проектами і стратегіями розвитку сфери на загальнодержавному та регіональному рівнях;

- відсутність ефективного оцінювання інвестиційних проектів і процедур їх аналізу.

З розвитком потреби у розвагах, утворився значний сектор економіки, що включає підприємства розважальної спрямованості, і який має мільярдні обіги. Індустрія розваг стала однією з найважливіших сфер повсякденного життя суспільства, за допомогою якої людина не просто задовольняє свої духовні потреби, але й формує уявлення про власний добробут і рівень розвитку економіки усієї країни.

Спостерігається зростання ролі послуг індустрії відпочинку і розваг у соціальному житті сучасної людини. Вільний час стає одним з головних змістоутворюючих чинників нашого життя. Усе більше свого часу люди витрачають на відпочинок і рекреацію, саморозвиток особистості, оволодіння досягненнями культури і створення культурних цінностей.

Різноманіття видів дозвілля, різна технологія, що вимагає особливих засобів відпочинку, і характер використовуваних ресурсів визначають множинність організацій, що забезпечують той чи інший вид відпочинку.

Основними функціями індустрії розваг і відпочинку є [3, с.47]:

- забезпечення різними емоціями, головним чином, позитивними для підняття настрою;
- виховання і розвиток особистості;
- надання відповідних послуг і, при необхідності, створення додаткових товарів;
- отримання доходу суб'єктом господарювання і поповнення дохідної частини бюджету країни;
- забезпечення роботою населення, особливо людей з креативним мисленням і новаторським підходом.

Отже, для активізації цієї сфери послуг доцільними будуть дії у наступних напрямках:

- створення сприятливих умов для залучення іноземних інвесторів;
- розробка доступних установ відпочинку та розваг для усіх категорій населення;
- заохочення та стимулювання інвестицій в індустрію розваг;

- включення індустрії дозвілля та розваг до програми економічного і соціального розвитку держави та регіонів;
- постійне удосконалення та розширення інфраструктури індустрії дозвілля;
- розповсюдження інформації про об'єкти індустрії розваг за допомогою мас-медіа;
- підвищення рівню конкурентоспроможності на ринку музейних послуг через припинення дії консервативного і традиційного підходів організації обслуговування туристів;
- диверсифікація пропозиції розважальних послуг, враховуючи інтереси та можливостей всіх вікових, професійних та соціальних верств суспільства;
- активізація розвитку туристичних кластерів, що передбачає інтеграцію представників туристичної індустрії, науки, освіти, органів державного управління, органів місцевого самоврядування та громадських організацій;
- забезпечення підвищення якості та розширення асортименту розважальних послуг, поліпшення умов обслуговування відпочиваючих;
- впровадження і використання нових технологій та інновацій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Про туризм.- Закон України: редакція від 28.06.2015 р. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1282-15>.
2. Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для фінансової підтримки розвитку туризму, створення умов безпеки туристів, розбудови туристичної інфраструктури міжнародних транспортних коридорів та магістралей в Україні: Постанова Кабінету Міністрів України від 7 березня 2012, №241 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>
3. Задорожнюк Н.А., Ковтун К.В. Проблемы и перспективы развития индустрии развлечений в Украине // Глобальні та національні проблеми економіки. Миколаїв, 2015. №7. С. 47.

НЕСТЕРЕНКО С.С.
доктор економічних наук,
директор Інституту економіки та менеджменту
Університет «Україна»
м. Київ, Україна

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ СТАНОМ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Аналіз стану виконання показників фінансових планів підприємств Державного агентства лісових ресурсів України (ДАЛРУ) засвідчив зростання їх чистого доходу від реалізації продукції за останні роки (таблиця 1.).

Таблиця 1 – Фінансові показники підприємств, що входять до сфери управління ДАЛРУ, млн. грн

Показники	2016	2017	2018	2019	2020	зміна, %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	12354,2	13695,9	16849,4	15196,2	14462,1	17,1
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	8883,4	10229,3	12835,6	11237,6	10986,2	23,7
Валовий прибуток	3470,8	3466,6	4013,8	3958,6	3475,9	0,1
Фінансовий результат від операційної діяльності	724,9	587,6	589,5	358,5	241,7	-66,6
Чистий фінансовий результат	586,2	495,7	475,2	289,0	194,9	-66,7
Усього доходів	12777,4	14165,7	17492,8	16891,3	16385,3	28,2
Усього витрат	12191,2	13669,9	17017,6	16602,3	16190,4	32,8

*Джерело: сайт Державного агентства лісових ресурсів України

У 2017 році цей показник становив 13 696 млн. грн, що на 10,9 % більше, ніж у попередньому році, а у 2020 році – 14462,1 млн. грн., що на 17,1 % більше, порівняно з базовим роком. Зросла і собівартість реалізованої продукції - на 23,7 %. При цьому темпи її зростання є більшими від темпів зростання чистого доходу, що негативно позначилося на фінансових результатах діяльності лісогосподарських підприємств. Так, чистий фінансовий результат у 2020 році менше на 66,7 % у порівнянні з 2016 роком.

Таким чином, спостерігається погіршення фінансових результатів діяльності державних підприємств лісового господарства, що спричинено як підвищенням податкового навантаження на них, так і зменшенням попиту на лісопродукцію (залишки на складах на кінець року збільшуються на 54,4% на кінець періоду дослідження). Такий результат діяльності мав негативний вплив на показники рентабельності лісогосподарських підприємств, що відображено в таблиці 2.

Таблиця 2 – Коефіцієнти рентабельності та прибутковості підприємств лісового господарства

Показники	2016	2017	2018	2019	Відхилення	
					абсол.	віднос.
Валова рентабельність	28,1	25,3	23,8	23,0	-5,1	-18,0
Рентабельність активів	14,5	10,9	9,4	8,5	-6,5	-45,0
Рентабельність власного капіталу	24,2	19,3	17,7	14,6	-9,6	-40,0
Рентабельність діяльності	4,7	3,6	2,8	1,9	-2,8	-59,8

*Джерело: сайт Державного агентства лісових ресурсів України

Як бачимо, зведений показник валової рентабельності підприємств щороку зменшується, а також рентабельність діяльності підприємств зменшилася з 4,7 % (2016 рік) до 1,9 % за 2019 рік. При цьому із загальної кількості підприємств, яким затверджувалися фінансові плани, не виконали фінансових планів за показником «Фінансовий результат до оподаткування» у 2016 році 84 підприємства (26 %), у 2019 році – 50 (15 %).

Кредиторська заборгованість по галузі станом на 1 січня 2020 року становила 2170,9 млн грн, а на 1 січня 2021 року – 2094,3 млн. грн. В структурі кредиторської заборгованості питома вага заборгованості перед бюджетом становить 39,7 %, за товари, роботи та послуги – 26,3 %, з оплати праці – 12 %, з одержаних авансів – 11,5 %, інша кредиторська заборгованість – 10,5 %.

Таким чином, спостерігається перевищення суми кредиторської заборгованості над дебіторською в 3-4 рази, що свідчить про незадовільний стан управління оборотними ресурсами на підприємствах галузі.

Для ілюстрації загальної ситуації із рентабельністю [1] державних лісогосподарських підприємств, наведемо дані з публічного звіту ДАЛРУ за 2019-2020 роки, в яких зокрема зазначено, що:

- 132 підприємства мали рентабельність менше 1% (в 2020 році – вже 164 підприємства);

- в 2019 році 5 підприємств отримали збиток у загальній сумі 1,9 млн грн., а в 2020 р. - 16 підприємств отримали збиток у загальній сумі 53 млн грн.

Постійне недофінансування з держбюджету негативно впливає на ведення та розвиток лісового й мисливського господарства в Україні в цілому і в лісодефіцитних областях особливо, а саме призводить до таких наслідків, як:

а) роботи зі створення нових насаджень на малопродуктивних і деградованих землях, у тому числі полезахисних лісових смуг, проводяться в недостатніх обсягах;

б) відсутність персоналу галузі для своєчасного гасіння пожеж (досвід показує, що потужностей та можливостей ДСНС недостатньо для вчасного та ефективного гасіння пожеж);

в) не здійснюється на належному рівні охорона лісу від незаконних рубок;

г) відмічено різке збільшення шкідників та хвороб лісу;

г) припинено вирощування посадкового матеріалу на півдні та сході, що унеможливить у подальшому створення лісових насаджень [2];

д) не проводяться заходи з охорони і захисту лісу від пожеж; припинено облаштування протипожежних розривів та мінералізованих смуг і догляд за ними, утримання та забезпечення функціонування лісових пожежних станцій і пунктів спостереження, утримання тимчасових пожежних наглядачів, упорядження рекреаційних ділянок, гасіння лісових пожеж та протипожежна пропаганда;

е) не здійснюються лісовпорядні роботи, що унеможлиблює довгострокове планування лісогосподарських заходів;

є) звільняються висококваліфіковані фахівці галузі;

ж) під загрозою дестабілізації довкілля, посилення водної та вітрової ерозії призвело до того, що сотні тисяч гектарів земель південних та східних областей сільськогосподарських угідь деградовано, що є не відомчою, а загальнодержавною проблемою.

Серед фінансових проблем лісового господарства низка фахівців вважають надмірний рівень податкового тиску на державні підприємства лісового та мисливського господарства, що полягає у виплаті 90 % (у 2019 році) та 80 % (у 2020 році) дивідендів з чистого прибутку на користь держави як обов'язкового платежу. І це поряд зі сплатою рентних платежів та інших податків і зборів.

Опитані експерти [3], зазначають, що такий розмір чистого прибутку (20%), який залишається у розпорядженні державних лісогосподарських підприємств після сплати дивідендів державі, є не просто недостатнім для належного виконання ними своїх функцій, а й може призвести до суттєвого погіршення їхнього фінансового стану та навіть банкрутства. Цей аспект набуває ще більшої актуальності в контексті відсутності бюджетного фінансування окремих дотаційних підприємств та наявного надмірного податкового тиску прибуткових (зі сплати рентних платежів, інших податків та зборів).

Рентна плата за спеціальне використання лісових ресурсів встановлюється Податковим кодексом України (ч. 1 ст. 77 Лісового кодексу України). На підставі здійснених досліджень, можна зробити висновок, що з 2019 року ставки рентної плати в Україні за спеціальне використання лісових ресурсів зросли від 102,99% до 171,2 % порівняно з 2015 роком (при цьому з 2019 року такі ставки були збільшені на 50% порівняно з попереднім 2018 роком). Це вказує на пріоритетність фіскальної функції держави в частині цього рентного платежу.

Згідно дослідженням вчених [4], прагнення швидко поповнити бюджет, у тому числі за рахунок збільшення розміру ставок рентної плати за спеціального використання лісових ресурсів, а також інші часті зміни в податковому законодавстві, є однією з найбільших проблем оподаткування у сфері лісових відносин. Таке зростання ставок, по-перше, збільшує фінансовий тягар на лісогосподарські підприємства, а по-друге, в Україні відсутня відносна стабільність у цьому питанні, що заважає лісогосподарським підприємствам дотримуватися запланованих показників фінансових надходжень і витрат, унеможливорює розвиток підприємств, а також відновлення, догляд і збереження лісу через збільшення витратної частини бюджету підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Звіт за результатами державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм Державним агентством лісових ресурсів України за період з 01.01.2016 р. по 30.06.2019 р. від 23.01.2020 р. № 07-22/1. Державна аудиторська служба України. Київ, 2020. С. 38. URL: <http://dkrs.kmu.gov.ua/kru/doccatalog/document?id=158120>
2. Публічний звіт Державного агенства лісових ресурсів України за 2019 рік. URL: <https://mepr.gov.ua/news/34682.html>
3. Дубас Р.Г., Дядченко І.І. Теоретичні засади антикризового управління лісокористуванням півдня України. Науково-практичний журнал «Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку», Київ. 2018. - №15. - С. 66-73.
4. Дубас Р.Г. Удосконалення фінансово-економічного механізму у лісоресурсній сфері України. Економіка АПК. - Київ. - 2012.-№2. - С.66-69.

НЕЧИПОРЕНКО А.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів,

Київський університет імені Бориса Грінченка

м. Київ, Україна

**РОЛЬ БЮДЖЕТУВАННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ
ПІДПРИЄМСТВОМ**

Сучасні реалії фінансово-господарської діяльності українських підприємств є доволі жорсткими, зважаючи на нестабільність зовнішнього економічного середовища, конкуренцію, глобалізацію процесів тощо. В таких умовах кожному суб'єкту господарювання потрібно створити ефективну систему управління підприємством, де неабияку роль відіграє бюджетування. Це є одним з інструментів, який дозволяє раціонально розподілити наявні ресурси відповідно до стратегічного плану, пов'язати кількісно виражені стратегічні цілі підприємства з оперативними планами й показниками, виявити роль і вагу чинників, що впливають на досягнення визначених цілей та мети діяльності підприємства.

Бюджетування – це процес погодженого планування і управління діяльністю підприємства за допомогою бюджетів і економічних показників, які дають змогу визначити внесок кожного підрозділу і керівника для досягнення загальних цілей. Тобто, це технологія фінансового планування, обліку та контролю доходів і витрат, одержаних від діяльності на всіх рівнях управління, яка дає можливість аналізувати прогнозовані й одержані фінансові результати [1].

Процес бюджетування охоплює діяльність усіх структурних підрозділів і всі аспекти діяльності корпоративної структури. Бюджети, як правило, складають як для окремих структурних підрозділів, так й для підприємства в цілому. Якщо в структурі суб'єкта господарювання є декілька підрозділів, які можна охарактеризувати як центри витрат, доходів та прибутку, то бюджети в такому випадку складають окремо для кожного підрозділу з метою закріплення персональної відповідальності за їхнє виконання, а після цього вже консолідують в єдиний бюджет [2].

Доцільно відзначити, що за допомогою такого інструменту як бюджетування забезпечується [3; 4]:

- визначення конкретних фінансових показників для досягнення цілей та завдань підприємства;
- вироблення нових тактичних шляхів задля досягнення стратегічних цілей

діяльності підприємства, в тому числі інвестиційних;

- здійснення ефективного оперативного планування;
- створення підґрунтя для оцінки й контролю виконання;
- кількісне обґрунтування планів менеджерів;
- мотивація діяльності працівників через орієнтацію на досягнення цілей підприємства.

Система бюджетування має бути спрямована на: підвищення керованості й адаптованості підприємства до змін на як на товарних, так і на фінансових ринках в умовах глобальної нестабільності; забезпечення оперативного отримання інформації про необхідність коригування стратегії й тактики управління підприємством; створення умов для підвищення порозуміння з представниками закордонних компаній [5]. Впровадження системи бюджетування робить підприємство інформаційно прозорим для контрагентів, що дозволяє розширити можливості підприємства з погляду одержання довгострокових кредитів або розміщення нових емісій на фондовому ринку на вигідніших умовах для емітента. Таким чином, бюджетування охоплює розробку бюджетів різних видів на підприємстві; побудову в організаційній структурі управління органів, що займатимуться бюджетуванням; формування положень щодо стимулювання розробників та виконавців бюджетів; перевірку та оцінювання результативності функціонування бюджетної системи на підприємстві; усунення недоліків та відхилень, що виявлені в процесі бюджетного контролю, на основі забезпечення необхідних регулювальних заходів [6].

Отже, у сучасних умовах господарювання, бюджетування відіграє важливу роль в системі управління підприємством, адже бюджетування є механізмом, який уможливорює прийняття оптимальних та найбільш ефективних рішень щодо управління та розвитку підприємства. Тому для створення ефективної системи бюджетування на підприємстві необхідно мати кваліфіковані кадри та відповідне методичне й програмне забезпечення. В свою чергу, завдяки професійному управлінню й високому рівню трудової дисципліни можна

досягнути результативності діяльності через виконання планових завдань та успішності підприємства в майбутньому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Пойда Ю. М. Бюджетування та його роль в системі обліку і контролю. *Економіка АПК*. 2006. № 9. С. 92–97.
2. Кужелєв М.О. Корпоративне управління в системі корпоративних відносин: методологічний аспект. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2014. Вип. 23.13. С. 199–203.
3. Пінчук А.В. Формування інвестиційної стратегії підприємства. *Механізми економічного зростання і конкурентоспроможності національного господарства*: зб. матер. Всеукр. наук.-практ. конф., м. Київ, 8 грудня 2018 р. Громадська організація "Київський економічний науковий центр". К., 2018. Ч. 1. С. 103—105.
4. Кужелєв М.О. Корпоративний контроль: методологія дослідження, фінансовий аспект та моделі формування. *Финансы, учет, банки: сборник научных трудов*. 2012. Вып. 1 (18). С. 24–34.
5. Інноваційна модернізація менеджменту в умовах глобальної нестабільності : монографія / за заг. ред. А. Ю. Горбового ; Ун-т державної фіскальної служби України. Ірпінь-Білосток, 2018. 305 с.
6. Череп А.В., Урусова З.П. Роль бюджетування у фінансовому плануванні діяльності підприємств. *Вісник Запорізького національного університету*. 2012.

НІКІТІН Є.Є.

здобувач вищої освіти

Криворізький національний університет

ГОРСЬКА С.М.

асистент кафедри фінансів суб'єктів

господарювання та інноваційного розвитку

м. Кривий Ріг, Україна

РІВЕНЬ NPL У БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ: ШЛЯХИ ЗАДЛЯ ЗНИЖЕННЯ

Діяльність сучасної ринкової економіки неможливо уявити без відповідних фінансових інституцій серед яких центральне місце належить банкам, тому питання підвищення ефективності їх діяльності та покращення фінансової стійкості є досить актуальними. Одним з негативних факторів, на нашу думку, що затримує розвиток будь якого банку є значний рівень NPL.

NPL (Non-performing loan) – неефективна позика, яка за замовчуванням або близька до дефолту [1].

Рівень NPL розраховується як частка непрацюючих кредитів у загальній структурі кредитного портфелю. Можна сказати, що цей показник демонструє ту долю портфелю, яка має погану якість. Чим вона вище, тим більше позик є непрацюючими, це, в свою чергу, призводить до втрати банком капіталу та спонукає до формування резервів під дану частку кредитів, відповідно відбувається зниження прибутку та ефективності діяльності в цілому.

Розглянемо динаміку рівня NPL банківської системи України за останні роки (Рис. 1.1)

Як видно з рисунку, спостерігається позитивна динаміка змін, а саме частка непрацюючих кредитів з кожним роком знижується, та на кінець 2021 року становить майже 30%. Але цей показник є досить високим, бо кожен третій кредит, виданий комерційними банками, не обслуговується позичальником.

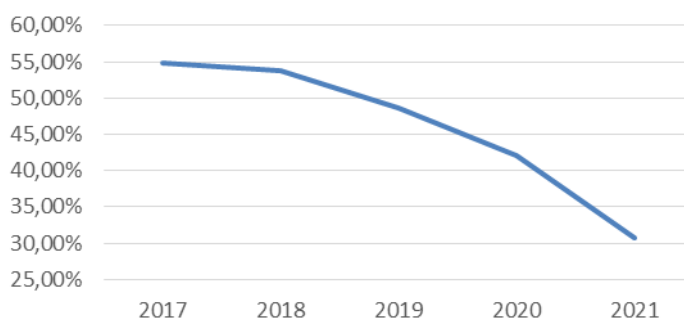


Рисунок 1– Рівень NPL

Як зазначають в НБУ: «висока частка NPL – результат кредитної експансії минулих років, коли стандарти оцінювання платоспроможності позичальників були низькими, а права кредиторів недостатньо захищеними. Інша вагома причина – практика кредитування пов’язаних осіб, що припинили обслуговувати кредити під час кризи. На сьогодні всі непрацюючі кредити визнані банками, рівень покриття їх резервами постійно зростає та перевищує 100%. Тож непрацюючі кредити не тиснуть на прибутковість банків та їх капітал» [1]. Однак, варто враховувати те, що сформовані резерви – це вилучені з обігу ресурси та й самі непрацюючі позики – це неповернені ресурси, які б працюючи могли створювати додаткову вартість, тому банкам необхідно приділяти значну увагу зниженню частки NPL у загальній структурі кредитного портфелю.

Основними, стандартними, шляхами зниження частки непрацюючих кредитів є:

1. Списання.
2. Реструктуризація.
3. Продаж.

Зупинимось на них більш детально. Якщо банк сформував резерви під непрацюючий кредит, то може списати такий кредит зі свого балансу, однак слід враховувати, що формування резервів є витратами банку, тому звичайне списання призводить до втрати капіталу у вигляді наданої позики, а також до додаткових витрат під час формування резервів. Цей шлях є найпростішим для розчищення балансу, однак призводить до найбільших його витрат.

При роботі з NPL банки повинні намагатися мінімізувати свої втрати, тому банк може спробувати перетворити non-performing loan на performing loan шляхом реструктуризації, змінивши умови кредитної угоди для позичальника на більш вигідні. Він може подовжити термін кредиту, знизити відсоткову ставку, зменшити тіло кредиту, обміняти кредит на долю у капіталі підприємства або задіяти будь які інші інструменти реструктуризації для того щоб такий "мертвий" актив запрацював.

Останній варіант, який може дати змогу врятувати хоча б якийсь капітал з непрацюючої позики - це її продаж інвестору. В останні роки Україна стає більш привабливим об'єктом для інвестицій, у тому числі й у NPL. Банки мають змогу продати непрацюючі кредити з дисконтом 5% - 30% від номінальної вартості кредиту. Ця операція дає змогу простим шляхом повернути частину ресурсів, які було майже втрачено, а також звільнити резерви під цю частину капіталу.

Слід зазначити, що саме зниження частки NPL у банківській системі України з 2017 по 2021 рік (Рис. 1.1) відбувалося за рахунок списання непрацюючих кредитів та шляхом їх активізації.

Але, на нашу думку, більш перспективним є шлях продажу проблемних кредитів, але для цього необхідно: заповнити прогалини у чинному законодавстві; впровадити інститут сек'юритизації проблемних кредитів, що дасть змогу здійснити конверсію неоднорідних, не ліквідних активів в один інвестиційний інструмент, який можна оцінити, реалізувати, визначити ступінь ризику та строки погашення за ним, а відповідно й класифікувати; створити вторинний ринок NPL.

Отже, кожен проблемний кредит – це потенційна втрата капіталу та потенційний збиток банку, який обмежує його можливості з кредитування економіки, тому банкам необхідно працювати над зменшенням частки NPL на своїх балансах з мінімальними втратами, особливо в цей складний для нашої держави час.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://bank.gov.ua>

НОВАК К.С.

магістр кафедри економіки, менеджменту та фінансів
Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського
м. Миколаїв, Україна

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ БАНКІВ

Банки є важливою частиною економіки і разом з цим вони впливають на загальний стан економіки. Водночас банки є інструментами для отримання, обробки, організації та розподілу майже всіх грошових потоків у країні. Тому, вивчаючи стабільність економіки країни, дуже важливо вивчати стабільність банків.

Варто зазначити, що в умовах глобалізації необхідною умовою протистояння національній економіці конкурентам є підвищення її конкурентоспроможності. Її реалізація неможлива без підтримки стабільності та подальшого розвитку економіки в цілому, особливо банків.

Рівень стабільності банківської системи та кожного банку залежатиме від масштабів перерозподільних процесів в економіці, обсягу фінансових ресурсів, що використовуються для кредитування економіки, форми інвестиційного клімату.

Фінансова стійкість банку формується на основі багатьох факторів, які в залежності від якісних характеристик впливу можуть мати як позитивне так і негативне значення. Відповідно до праць В.В. Рисіна [2; 3; 4; 6], на втрату банком фінансової стійкості можуть впливати наступні фактори:

- зниження якості активів;
- втрата довіри з боку вкладників (відтік коштів); - зниження ліквідності;
- зниження рівня капіталізації;
- скорочення ресурсної бази;

- зростання процентних ставок;
- збільшення обсягів неповернених кредитів;
- складність із залученням зовнішніх інвестицій; - зниження кредитних рейтингів банків [1].

Ми вважаємо, що зв'язок між усіма перерахованими факторами можна визначити на основі властивих банківській діяльності ризиків. Наприклад, зниження ліквідності не може відбутися без впливу на ресурсну базу та втрати довіри вкладників, оскільки кошти фізичних та юридичних осіб складають основну частину пасивів системи.

Дані ризики за своєю суттю є внутрішніми для банку, але присутній і зовнішній вплив на фінансову стійкість установи. Прикладом можуть бути фактори, виділені В.В. Коваленко, а саме:

- високі ризики кредитування через неефективну структуру економіки;
- залежність банківської системи від фінансового стану підприємств - позичальників;
- зростання ризиків, пов'язаних із фондовим ринком і динамікою цін на окремих сегментах фінансового ринку;
- проблеми з поверненням зовнішніх запозичень;
- рівень капіталізації банківської системи;
- низька якість ресурсів;
- проблеми рефінансування банків;
- високий рівень політизованості процесів у банківській системі [5].

Зовнішні фактори впливу на банківські установи можна розділити на такі групи (рис. 1).

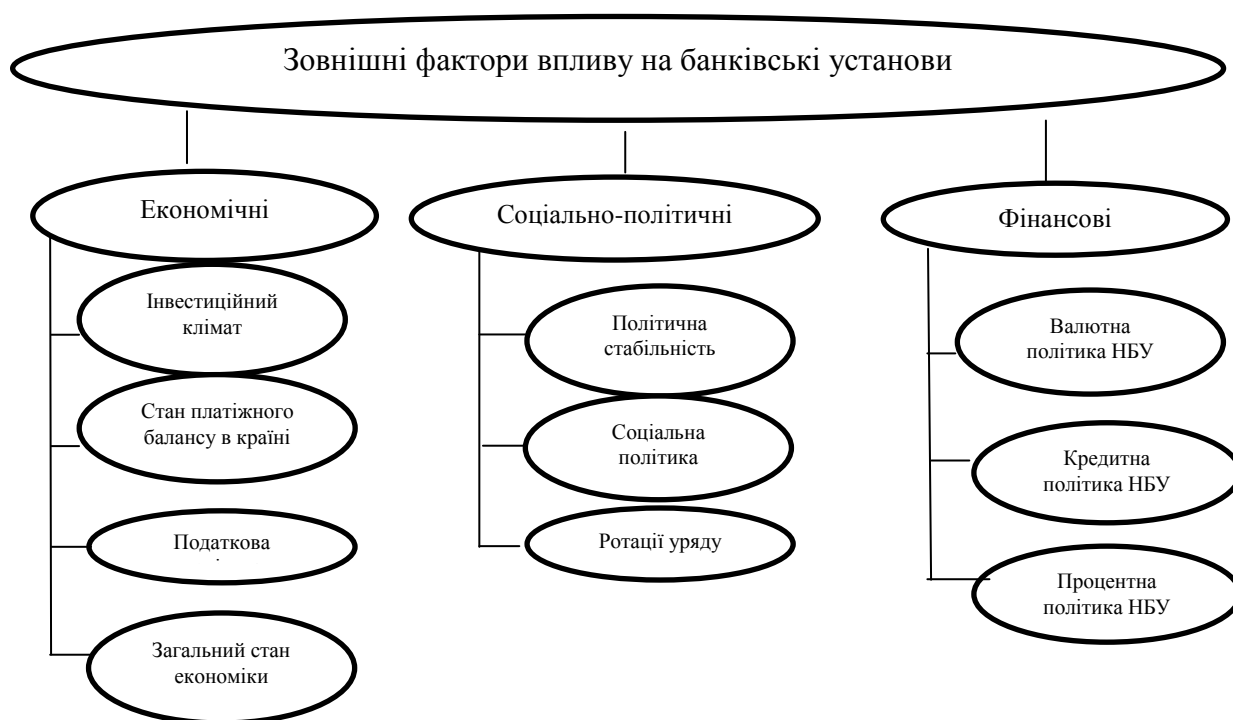


Рисунок 1 – Зовнішні фактори впливу на фінансову стійкість банків

Вплив економічних чинників можна відстежити через рівень ділової активності в економіці країни. Усі фактори, перераховані в економічному розділі, є факторами загального рівня економічного розвитку країни. Отже, привабливе інвестиційне середовище, збалансований національний платіжний баланс, виважена фіскальна політика стимулюють економічний розвиток і створюють сприятливе інвестиційне середовище, що, у свою чергу, формує попит на функціонування механізму фінансового розподілу. Ці процеси забезпечують економічне зростання через розвиток бізнесу та добробут людей. Оскільки компанії на стадії розвитку мають найбільшу потребу в ресурсах, банки можуть формувати портфелі, надаючи тимчасово вільні ресурси надійним позичальникам.

Соціально-політичні фактори створюють сприятливе середовище для розвитку банківської галузі. Таким чином, низький рівень зміни влади забезпечить стабільність країни та розвиток банківського сектору як її частини. Передумовою політичної стабільності є успішне функціонування банківських

установ, засноване на балансі, збалансованості банківської системи та політичних інститутів як джерел акумуляції та розподілу коштів

Фінансовий фактор повністю формується Національним банком України, наглядовий орган формує принципи роботи банківської установи, а від ефективності формування політики Національного банку залежить благополуччя всієї фінансової системи

Зважаючи на це, банківські установи повинні розробляти політику розвитку, спрямовану на збереження фінансової стабільності. Виявлення та систематизація факторів, що впливають на фінансову стійкість, дасть можливість оцінити кількісний вплив цих факторів на конкретну банківську діяльність, визначити проблемні місця в діяльності установи та розробити заходи щодо вирішення наявних проблем. своєчасно. Дослідження та врахування цих факторів дасть можливість забезпечити успішне функціонування банківських установ, а також складної національної фінансової системи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гарбар Є. Фактори впливу на фінансову стійкість банку в умовах нестабільного економічного середовища / Гарбар Є. // *Науковий вісник Ужгородського університету 2015, Серія "Економіка"*. Випуск 1 (45). С. 184–187.
2. Барановський О. Проблемні банки: виявлення й лікування / О. Барановський // *Вісник НБУ*. 2009. № 11. С. 18–31.
3. Карчева Г. Особливості функціонування банківської системи України в умовах фінансово–економічної кризи / Г. Карчева // *Вісник НБУ*. 2009. №11. С. 10–16.
4. Кравченко І. Криза та регулювання фінансової системи: уроки і перспективи / І. Кравченко, Г.Багратян // *Вісник НБУ*. – 2009. – № 1. – С. 19–23.
5. Коваленко В. В. Антикризове управління в забезпеченні фінансової стійкості банківської системи: монографія / В. В. Коваленко, О. В. Крухмаль. – Суми: УАБС НБУ. 2014. – 198 с.

6. Міжнародні вимоги щодо діяльності банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eba.europa.eu/regulation-and-policy/implementing-basel-iii-europe>.

НОСИРЄВ О.О.

кандидат географічних наук, доцент
доцент кафедри туризму і готельно - ресторанного бізнесу
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»
м. Харків, Україна

ВЕКТОРИ ПОСТВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

Передчасна деіндустріалізація в Україні за зовнішньої відкритості та жорсткої конкуренції на світовому і внутрішньому ринках практично унеможливила проведення успішних перетворень, зникли стимули для інвестицій у створення нових робочих місць у середньо- і високотехнологічних секторах промисловості, через надмірну експортну орієнтацію виробництва послабився зв'язок між попитом і доходами. Втрата під тиском іноземної продукції внутрішнього ринку для вітчизняного виробника обмежила потенціал прояву ефекту масштабу виробництва і, відповідно, підвищення його продуктивності. Водночас, скорочення внутрішнього сукупного попиту на вітчизняні промислові товари внаслідок збільшення імпорту і за відсутності дзеркального зростання експорту переробної промисловості виступило фактором поглиблення деіндустріалізації, оскільки відбулися розширення низькопродуктивних і низькооплачуваних видів діяльності в первинному секторі та сфері послуг, руйнування ланцюгового зв'язку між доходами, попитом, внутрішнім виробництвом і внутрішніми інвестиціями в нього. Повоєнне відновлення має бути спрямоване на його структурну трансформацію, реіндустріалізацію і кардинальне підвищення продуктивності [1].

Наразі економіка України перебуває у стані безпрецедентної кризи. Показниками цього є значний занепад реального ВВП, динамічний ріст інфляції, сповільнення бізнес-активності тощо. Пріоритетним завданням для української влади та бізнесу залишається скооперована співпраця у напрямку формування оптимальної стратегії і тактики післявоєнного відновлення економічної системи. До комплексу негативних факторів, джерелом яких стала повномасштабна війна, також варто віднести і зниження зайнятості, платоспроможності громадян, відсутність дієвих, перевірених досвідом механізмів реалізації монетарної, фіскальної, валютної політики в умовах війни, унеможливлення прогнозування соціально-економічних показників, загальний ріст ризиків серед населення і бізнесу [2].

Одним з умов нормального функціонування поточної діяльності промислових підприємств є наявність власних (внутрішніх) фінансових ресурсів та можливість отримання зовнішніх (кредитних, бюджетних і т. д.) фінансових ресурсів. Виходить замкнуте коло, коли одна умова не може бути виконана без іншої. В цьому випадку необхідне використання змішаного фінансування, використовуючи заходи самофінансування, кредитного, інвестиційного з отриманням державних гарантій. Це надасть можливість розподілити ризики, які виникають внаслідок процесу відновлення фінансових ресурсів, між всіма учасниками процесу. При цьому в складні часи держава повинна виступати гарантом перед внутрішніми та зовнішніми інвесторами для можливості подолання наслідків коронакризи промисловими підприємствами, в тому числі відновлення їх фінансових ресурсів [3].

Серед першочергових завдань мають стояти, по-перше, відбудова постраждалих і будівництво нових підприємств для забезпечення людей роботою, по-друге, вирішення житлового питання: спочатку це можуть бути модульні будинки (1-3 поверхові), що швидко (за 2-3 місяці) збираються і розбираються, їх можна розміщувати на вільних територіях західних областей, до поки не буде побудоване нормальне постійне житло для українців. На цих територіях потрібно швидко монтувати такі ж модульні споруди під навчальні

заклади, лікарні, магазини, аптеки тощо. Саме тут доцільно розміщувати релоковані підприємства, евакуйовані із зони бойових дій. Такі заходи потрібно впроваджувати терміново для підтримки внутрішньо переміщених осіб та спонукання до повернення українців, які виїхали за кордон, адже деяким з них наразі просто нікуди повертатися [4].

Економіки країн, які знаходяться в стані війни або поствоєнному відновленні неспроможні до самостійного відновлення й потребують зовнішньої допомоги, яка може бути отримана від зовнішніх інвесторів. Проте прийняттю інвестиційного рішення має передувати конструктивний та виважений ризик-аналіз і економічне профілювання регіону, що постраждав від війни, оскільки загальне профілювання регіону є первинним елементом роботи дозволяє конкретизувати територіальні кордони інвестиційного проекту, виявити економічні проблеми регіону, стан зайнятості та ін. [5].

На сході й півдні України, враховуючи повне знищення інфраструктури та зменшення людської популяції в разі для відновлення необхідно впроваджувати певні стимулюючі механізми. З одного боку, держава має безкоштовно відбудувати інфраструктуру (оптимальним було б здійснювати цей процес за рахунок грантів, спеціалізованих фондів і технічної допомоги), забезпечити безпеку і верховенство права, а також надати податково-митні стимули, особливо при заснуванні бізнесу в цих регіонах та його орієнтацію на сферу виробництва, високопродуктивну переробку і зайнятість місцевого населення.

Відродження стратегічних галузей економіки (металургія, нафтопереробна галузь, машинобудування тощо) та соціальної інфраструктури є першочерговими завданнями відновлення економіки України. Наступний крок – це пошук нових «двигунів» розвитку економіки, зокрема розвитку ІТ сектору.

Україна має реальні шанси стати однією з передових країн Європи, але для цього треба провести необхідне відновлення інфраструктури, забезпечити максимальну кількість населення роботою, а також оновити всі промислові

процеси, щоб задовольнити необхідний попит як внутрішнього споживача, так і світового, що сприятиме активному відновленню економіки держави.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кіндзерський Ю. Повоєнне відновлення промисловості України: виклики та особливості політики. *Економічний аналіз*. 2022. Т. 32. № 2. URL: <https://is.gd/Zsbe2R>
2. Хмарська І., Кучерява К., Клімова І. Особливості післявоєнного відновлення економіки України. *Економіка та суспільство*, 2022. № (42). URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-42-31>
3. Прохорова В., Мушнікова С., Крутова А. Методи та засоби відновлення фінансових ресурсів промислових підприємств у сучасних умовах господарювання. *Адаптивне управління: теорія і практика. Серія Економіка*. 2022. № 13(26). URL: <https://amtp.org.ua/index.php/journal2/article/view/450/390>
4. Підоричева Ю. С. Ключові завдання повоєнного відновлення України. *Конкурентні стратегії розвитку економіки в умовах глобальних викликів: Матеріали IV Міжнародної наукової конференції (18 травня 2022 р.)*. К.: ЗВО «Міжнародний університет фінансів», 2022. С. 143-145. URL: <https://is.gd/jchfGO>
5. Артеменко А., Пластун О., Михайлов Д. (2022). Ризик, аналіз, перспективи імпаکت-інвестування в постконфліктне відновлення економіки України. *Socio-Economic Relations in the Digital Society*, 2022. № 2 (44). С. 5-13. URL: <https://doi.org/10.55643/ser.2.44.2022.448>

ОГРЕНИЧ Ю. О.

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування

ФОМЕНКО Д. О.

магістр
Запорізький національний університет
м. Запоріжжя, Україна

**ОСОБЛИВОСТІ СПЛАТИ ПОДАТКУ НА НЕРУХОМЕ МАЙНО У
ФРАНЦІЇ ТА ВПРОВАДЖЕННЯ ДОСВІДУ В УКРАЇНІ**

Зважаючи на стан економіки актуальним є питання удосконалення податкової системи та сприяння її ефективного функціонування. Враховуючи те, що Україна проходить етапи євроінтеграційні, важливим моментом залишається реформація економіки і відповідно податкової політики. З огляду на місцевий бюджет актуальною є проблема соціально-економічного розвитку громад, яка характеризується недостатньою кількістю бюджетних коштів. Саме тому для євроінтеграції є важливим досвід країн ЄС у формуванні ефективної системи місцевих податків та зборів, адже їх політика в сфері місцевих податків спрямована на вирівнювання конкуренції, сприяння вільного пересування капіталів та формування сприятливого податкового режиму.

В міжнародній практиці податок на майно є одним з найскладніших за структурою, тому для його ефективного застосування Україна потребує запозичення досвіду з інших країн. Справляння податку на майно в Україні здійснюється з різних верств населення, що відрізняється від країн ЄС, які стягують даний податок із забезпечених верств населення.

Якщо розглядати надану головою аналітичного центру «Рада інституційних реформ» статистику надходжень в бюджет, то у 2021 році в Україні частка податку на нерухоме майно складає 13%, а у Франції – 44% [4]. Дана інформація характеризує значно різні підходи у податковій політиці країн, що можна розглядати, як потенційні напрями розвитку і вирішення проблеми недовиконання місцевого бюджету. З огляду на низький відсоток податку на нерухомість в Україні можна визначити низьку соціально орієнтовану податкову політику, яка потребує реформування.

Крім того, протягом 2020 року для державного бюджету України було характерним частка місцевих податків на рівні 7% та у Франції – понад 40% [2], що доводить ефективність децентралізації в податковій системі і розширення повноважень місцевих органів самоврядування. Також відомо, що частка місцевих податків у Франції коливається близько 40% протягом останніх двох років [6], а в Україні аналітиками зафіксовані коливання 11-14% [5] за відповідний період. Звичайно, для зазначеної політики має бути створена

ефективна система управління, спрямована на уникнення неконтрольованих надмірних стягнень.

Саме податок на нерухоме майно в усіх країнах ЄС, у тому числі й Франції, є найпоширенішим серед місцевих податків. У порівнянні з іншими податками виділяється ряд переваг в оподаткуванні, а саме: регулярність надходжень до місцевого бюджету; нижча складність адміністрування; за обсягом надходжень та базою оподаткування може конкурувати із загальнодержавними податками [2].

Зважаючи на оподаткування нерухомого майна в Україні та у Франції, то вагомою відмінністю є не тільки розмір податку, але й форма його стягування. Якщо у Франції нерухомість пов'язана відразу з трьома податками, такими як за володіння нерухомим майном, за проживання та «на багатство» [1], то в Україні – це один податок.

Саме тому дослідження досвіду Франції є доволі вагомим, так як враховуючи всі вище зазначені фактори, країна залишається розвиненою, соціально орієнтованою і зручною для життя та ведення економічної діяльності громадян. Також відмінною рисою політики Франції є більші повноваження місцевих органів самоврядування в процесі стягування та встановлення податків і зборів, що значно різняться з політикою України.

В законодавстві Франції вирізняється доволі великий перелік соціальних підходів в оподаткуванні, які стосуються податку на нерухоме майно та можна відзначити, що пільги видаються не зважаючи на платника, а стосуються саме окремого виду майна. Застосування прогресивної ставки податку на нерухомість здійснюється на підставі врахування ринкової вартості об'єкта нерухомості, а не від загальної площі, що характерно для України.

Стосовно податку на нерухоме майно в Франції, то для громадян є цікава пропозиція від держави при купівлі нової нерухомості. При виборі французами нерухомості в новобудові від 2019 року вони сплачуватимуть 19,6% податку. Проте у випадку продажі даної нерухомості через 20 років, сплачений податок може бути повернутим власнику [2].

Франція порівняно з Україною відрізняється зовсім іншим принципом розрахунку і сплати податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки. Податок становить майже половину вартості нерухомого майна, що відрізняється від податку на нерухомість (незабудоване) – майже 20%. Відповідно сума податку залежить від вартості нерухомого майна, яка кожного року переглядається. Зважаючи на заяву міністра-делегата з державних питань Олів'є Дюссо у 2022 році ставка перегляду вартості становитиме 3%, що значно відрізняється від 2021 року – 0,2% [3].

Саме зважаючи на досвід Франції можна використати ефективний підхід до стягнення податку на нерухоме майно, який може відіграти важливу роль у податковій системі України та даний податок стане одним з найвагоміших дохідних частин бюджету. Необхідно перелаштувати базу оподаткування на вартість майна, що може зумовити не тільки збільшення надходжень у бюджет, але й справедливе стягнення податку з громадян.

Тому для України важливо врахувати досвід Франції саме в таких аспектах: податок на нерухоме майно має надходити в місцевий бюджет з набагато більшою дохідною базою; необхідно враховувати рівень доходів сім'ї і за необхідності надавати пільги малозабезпеченим громадянам.

З огляду на досвід Франції, можна зазначити його перевагу саме у тому, що підходи в податковій системі цієї країни повністю відображають напрямки вирішення проблемних аспектів України. Зокрема, орієнтація на соціальні та територіальні аспекти, які є найбільш важливими для країн, що розвиваються і знаходяться в процесі євроінтеграції, у тому числі і Україна.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бобошко Л. І. Світовий досвід оподаткування майна та можливість його використання в Україні. *Збірник наукових праць «Глобальні та національні проблеми економіки»*. 2015. Вип. 8. С. 941-945. URL: <http://global-national.in.ua/issue-8-2015/16-vipusk-8-listopad-2015-r/1574-boboshko-l-i-svitovij-dosvid-opodatkuвання-majna-ta-mozhливosti-jogo-vikoristannya-v-ukrajini> (дата звернення: 27.10.2022).

2. Рижій А. Запровадження в Україні міжнародного досвіду щодо механізму справляння місцевих податків та зборів. *KELM (Knowledge, Education, Law, Management)*. 2020. № 4 (32), vol. 2. С. 121-126.
3. Місцеві фінанси: що змінилося 1 січня 2022 року (Finances locales : ce qui a changé au 1er janvier 2022). Club finances. URL: <https://www.lagazettedescommunes.com/783300/finances-locales-ce-qui-a-change-au-1er-janvier-2022/> (дата звернення: 31.10.2022).
4. Кучеренко О. Податок на нерухомість – мала реформа для великих змін. Інтерфакс-Україна. URL: <https://ua.interfax.com.ua/news/blog/759960.html> (дата звернення: 31.10.2022).
5. Марчак Д., Маркуц Ю., Маршалок Т. Бюджетний барометр – червень 2022. Вокс Україна. URL: <https://voxukraine.org/byudzhetnyj-barometr-cherven-2022/> (дата звернення: 31.10.2022).
6. Інформаційна довідка: Податкова система країн-членів ЄС. USAID RANG. 2022. №11. URL: https://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PA00ZKX1.pdf (дата звернення: 31.10.2022).

ОЛЕЙНИКОВА Л.Г.

д. е. н., професор ННДУ
«Академія фінансового управління»
м. Київ, Україна

**РОЗБУДОВА ІНСТРУМЕНТІВ ПОДАТКОВОГО КОМПЛІАНСУ
ФІСКАЛЬНИМИ ОРГАНАМИ КРАЇНИ І ПЛАТНИКАМИ ПОДАТКІВ
НА ЗАСАДАХ ТРАНСПАРЕНТНОСТІ І ПІДЗВІТНОСТІ**

На сьогодні державним апаратом накопичений великий обсяг інформації про економічну діяльність та майновий стан платників податків, що має високий потенціал для побудови комплексної системи виявлення податкових ризиків та спрощення процесів адміністрування податків як для фіскальних органів, так і для платників. Проте на сьогодні зазначений потенціал залишається нереалізованим через відсутність належної координації та взаємодії у цій сфері органів державної влади та місцевого самоврядування.

Обмін інформацією ґрунтується на двосторонніх угодах між різними органами влади, виконання яких періодично зупиняється, що робить неможливим систематичний автоматизований обмін інформацією навіть на національному рівні, а це, в свою чергу, є перешкодою для запровадження такого обміну на міжнародному рівні. Як наслідок, не здійснюється впровадження повноцінної ризико-орієнтованої моделі податкового контролю, недостатньо швидко розвиваються електронні сервіси для платників, що має негативний вплив на конкурентоспроможність системи оподаткування.

Етапами реалізації вищезазначеного підходу мають стати:

- розробка і впровадження єдиного стандарту накопичення інформації, що передбачатиме, зокрема, наскрізні ідентифікатори особи, щодо якої ця інформація накопичена;

- реформа законодавства у галузі обміну інформацією, що матиме на меті усунення штучних правових бар'єрів для запровадження комплексного автоматизованого обміну інформацією як на національному, так і на міжнародному рівнях;

- доопрацювання програмно-апаратних комплексів органів державної влади та місцевого самоврядування, модернізація наявних та створення нових каналів зв'язку між ними із належним рівнем захисту;

- прийняття підвищенню рівня виконання податкового законодавства всіма учасниками податкового процесу через розбудову інструментів податкового комплаєнсу фіскальними органами країни і платниками податків на засадах транспарентності і підзвітності.

Комплаєнс, як система правил, дотримання яких дозволяє уникати ризиків в процесі адміністрування податків, повинна мати такі основні компоненти:

- правила доброчесної поведінки платників податків, дотримання яких матиме своїм результатом повне виконання ними вимог податкового законодавства та, як наслідок – мінімізацію контактів платників, що впровадили такі правила, з фіскальними органами за ініціативи останніх та ризиків втрат таких платників від застосування до них штрафних і фінансових

санкцій, спрощення для таких платників проходження процедур адміністрування податків;

- правила добросовісної поведінки фіскальних органів, дотримання яких відповідними органами державної влади повинно забезпечити платників податків від необґрунтованого втручання таких органів у їх діяльність, здійснення протиправного адміністративного тиску та безпідставного притягнення до відповідальності за порушення податкового законодавства.

При цьому дотримання таких правил, на відміну від вимог податкового законодавства, повинно мати для платників добровільний характер, продиктований стимулами, а не примусом у вигляді настання відповідальності.

Фіскальні органи, при цьому, повинні забезпечити регулярне і достовірне розкриття інформації про свою діяльність в обсязі, достатньому для того, аби переконати суспільство у своїй об'єктивності та добросовісності та визначити і реалізувати в діалозі з платниками комплекс тих стимулів, які заохочуватимуть останніх до впровадження в їх діяльність податкового комплаєнсу.

Доцільно удосконалювати податковий контроль за сплатою податків юридичними особами із використанням інструментів запобігання розмиванню податкової бази та ухиленню від оподаткування на основі класифікації тіньових операцій, метою яких є ухилення від сплати податків та викривлення конкурентного середовища;

Податкова служба розпочала роботу з упровадження у своїй діяльності при відборі платників для перевірок, ризико-орієнтованої системи адміністрування податків і зборів ще у 2011 р. Метою застосування такої системи відбору є посилення роботи з несумлінними платниками та підвищення ефективності перевірок. З її впровадженням в Україні, згідно із заявами посадових осіб податкових органів, перевірки в першу чергу мають бути охоплені підприємства стратегічної значущості та ті, де є ризик податкових порушень, що враховано при формуванні кількості планових перевірок.

Чисельність контрольно-перевірочних заходів останні п'ять років має тенденцію до зменшення. Напевне, в умовах розширення сфери застосування

ризико-орієнтованої системи податкового контролю так і має бути, проте для розуміння ефективності перевіркової роботи, слід більш ретельно дослідити наслідки реалізації різних видів документальних перевірок.

Враховуючи те, що робота податкових органів з проведення контролю дуже суттєво впливає на умови ведення бізнесу в Україні, часті перевірки, необґрунтовані вимоги до платників податків відволікають від виконання господарських функцій, створюють атмосферу невизначеності й непевності, значного податково-адміністративного тиску. Зосередження уваги саме на великому та середньому бізнесі, як на такому, що має найбільш ризикованих операцій є виправданим процесом, а збільшення критеріїв ризику для юридичних осіб має підвищити ефективність контрольних заходів.

ОМЕЛЬЧУК А.С.

здобувач ступеня магістра
кафедри економіки, менеджменту та фінансів
Миколаївський національний університет
імені В. О. Сухомлинського
м. Миколаїв, Україна

ФІНАНСОВА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ЯК МЕХАНІЗМ

ВИРІВНЮВАННЯ ТА ЛІКВІДАЦІЇ БЮДЖЕТНИХ ДИСБАЛАНСІВ

Процес децентралізації це реструктуризація або реорганізація влади, результатом якої є система спільної відповідальності установ на всіх рівнях влади (центральний, регіональні, місцеві) відповідно до принципу субсидіарності, що підвищує якість і ефективність системи управління і таким чином забезпечує прозорість бюджетної системи. Бюджетна децентралізація – це процес делегування повноважень (функції, юрисдикції та повноваження) від центрального уряду місцевим органам.

Фінансовий менеджмент – це найскладніше питання фіскальної децентралізації. Хоча є нагальна потреба делегувати довіреності до нижчих рівнів влади. Місцеві органи влади зазвичай не мають достатніх засобів для виконання своїх нових бюджетних повноважень. Фіскальна децентралізація є

децентралізацією видатків, сутність якої полягає в оцінці спроможності місцевої влади розпоряджатися власними засобами та ресурсами, які отримані в державному бюджеті, а також децентралізації доходів – здатність місцевих урядів належним чином наповнювати свої бюджети як податковими так і неподатковими надходженнями, різними дотаціями і інвестиціями [1].

Місцеві бюджети в європейських країнах знаходяться на рівні залучення жителів територіальних громад в процес обговорення, формування та виконання, а також листування про обсяг і спектр послуг, що надаються населенню. Спосіб виділення державних фінансів визначає рівень платників податків, довіру до фіскальної політики, що проводиться як у країні в цілому та в її конкретному регіоні і це породжує явища податкової конкуренції між різними юрисдикціями та впорядкування руху ресурсів.

Основи розвитку бюджетного федералізму в країнах Європи неухильно випереджають Україну за рівнем децентралізації. Перерозподіл ВВП здійснюється через видатки і доходи місцевих бюджетів, міжбюджетні трансферти сприяли вирівнюванню та ліквідації дисбалансів та штучне збалансування системи.

Створення ефективної системи місцевого самоврядування, як свідчить світовий досвід, якщо взяти до уваги методи децентралізації облікового запису, забезпечать кращу роботу держави з більш ефективним наданням суспільних благ і послуг. Основні напрямки діяльності місцевого самоврядування сформульовані на кращих традиціях зарубіжного досвіду, наприклад розширення можливостей місцевої влади та надання бюджетної автономії; розширення джерел наповнення місцевих бюджетів; встановлення єдиних ставок відрахувань за рахунок загальнодержавних податків; впровадження механізму бюджетного регулювання та вирівнювання; впровадження галузевої трансфертної політики.

Сучасний стан системи місцевого самоврядування в Україні не відповідає потребам суспільства. Територіальним громадам не вистачає ресурсів для створення та підтримки належного рівня життя у навколишньому середовищі.

Тому в процесі децентралізації місцевих бюджетів, для центральних урядів важливо забезпечити самостійність виконання місцевими органами влади їх повноважень, функцій та завдань, враховуючи потреби та інтереси об'єднаних територіальних громад, використовуючи бюджетні кошти ефективно [2].

Для покращення фінансової децентралізації в регіонах України є кілька шляхів вирішення нагальних потреб: визначити напрями та відповідальність на центральному та місцевому рівнях, щоб дозволити поповнювати власні надходження за рахунок своїх власних джерел, підвищити роль місцевих податків і зборів та збільшити їх частку у власних місцевих бюджетах, встановити додаткові стимули, як наприклад податкові пільги, субсидії, трансферти, для інтеграції інтересів на цілі регіонального розвитку, посилити зв'язки між національною та регіональною промисловістю та запровадити сучасні інформаційні технології в сфері управління процесом регіонального розвитку.

Проблему дисбалансу доходів і витрат можна частково вирішити шляхом збільшення ставки відрахувань від податку на доходи фізичних осіб, а також за рахунок поліпшення системи адміністрування податків на майно та інституту місцевих запозичень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Децентралізація влади. URL: <https://decentralization.gov.ua> (дата звернення: 25.10.2022).
2. Пономарьова Т.В., Комлева М.А. Огляд фіскальної децентралізації в розрізі податків місцевих і державного бюджетів України. *Бізнес Інформ*. 2020. № 1. С. 251-257.

ОРЕЛ А.С.
здобувачка вищої освіти
Криворізький національний університет
м. Кривий Ріг, Україна

ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Успішний розвиток банківської системи України багато в чому залежить від оперативності проведення аналітичної роботи в комерційних банках, що дозволяє сформулювати реальну оцінку фінансовим результатам діяльності банків, виявляти їхні сильні і слабкі сторони, визначати конкретні шляхи вирішення проблем.

Аналіз банківської діяльності – це основа ефективного управління банками, вихідною базою прийняття управлінських рішень на всіх рівнях банківського менеджменту.

Аналіз фінансових результатів є основною з частин аналізу банківської діяльності. Завдання аналізу фінансових результатів діяльності комерційних банків визначаються роллю і значенням прибутку банків як джерела формування їх капіталу, а отже, і фактором, що забезпечує стабільність їх фінансового стану, який, в свою чергу, є однією з умов нормального функціонування банків.

У науковій літературі немає єдиного визначення «фінансовий результат банку». Тому часто виникають розбіжності у розумінні цього поняття. Нижче, у таблиці 1 наведено декілька авторських визначень поняття «фінансові результати»

Автори	Визначення
Плікус І.Й	Спеціально організоване, систематичне і безупинне спостереження за фінансовим становищем банку й оперативною його оцінкою.
Вербецька О. О	Система постійного обрахунку показників фінансової діяльності банку в умовах постійно змінної кон'юнктури фінансового ринку. Метою такого аналізу є: своєчасне виявлення фактичних результатів фінансової діяльності банку від передбачуваних, які призводять до погіршення фінансового стану банку.
Парасій-Вергуненко І.М.	Основним показником, який узагальнює результати діяльності і свідчить про ефективність діяльності банку, є прибуток. Прибуток — це фінансовий показник результативності діяльності банку. Його величина залежить від трьох «глобальних» компонентів: доходів, видатків і податків, сплачених до бюджету.

Отже, проаналізувавши вищевикладений матеріал у таблиці 1 можна зробити висновки, що фінансові результати діяльності банку – це це прибуток чи збиток, що утворюється як різниця між доходами і витратами, і призводить до збільшення чи зменшення капіталу в результаті фінансово – господарської діяльності банку

Фінансові результати характеризуються такими показниками: доходи, видатки, прибуток (до сплати податку на прибуток і після сплати податку - чистий прибуток).

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Вербецька О. О. Комплексне управління фінансовими результатами банків . Управління розвитком. 2014. № 3 (166). С. 94-96.
2. Макєєва І.В. Сутнісна характеристика поняття «фінансові результати» та його основні параметри: І.В. Макєєва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrnauka.com>.
3. Головка О. Г. Методичні основи аналізу фінансового стану комерційного банку: Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2014. – № 1 (13) – С. 155–160.

4. Усова А.С. Оцінка фінансового стану і надійність комерційних банків: Матеріали і доповіді науково-практичної конференції «Прикладні статистичні дослідження і бізнес-аналітика». - 2015 - С. 262.

ОСИПЕНКО С.О.

здобувачка вищої освіти

СВЯТЕНКО С.В.

старший викладач кафедри фінансів суб'єктів
господарювання та інноваційного розвитку

Криворізький національний університет

м. Кривий Ріг

СУТНІСТЬ ТА ОЦІНКА ЛІКВІДНОСТІ АТ КБ «ПРИВАТБАНК»

Банківська система займає важливу роль в економічному розвитку країни, тому важливим є її утримання на високих позиціях в ринковій економіці.

Важливим показником надійності банків є ліквідність. Для забезпечення якісного функціонування банківської системи необхідно приділяти вагому увагу підтриманню стабільного стану ліквідності банківської установи.

Поняття «ліквідність комерційного банку» означає «здатність банку своєчасно та в повному обсязі розраховуватись за всіма своїми фінансовими зобов'язаннями, що визначається достатністю власного капіталу, оптимальним розміщенням та розміром активів та зобов'язань» [1].

Існує певний ряд чинників, які можуть впливати на ліквідність комерційного банку, а також на його діяльність в цілому. Відокремлюють зовнішні та внутрішні фактори. Якщо аналіз всіх зовнішніх та внутрішніх факторів було проведено не якісно, то це може спричинити кризу в банку, або відповідно кризу всієї банківської системи [2].

АТ КБ «Приватбанк» – український банк, який в рейтингу банків України займає перше місце по розміру його активу. Також цей банк займає передові позиції у світі по банківським інноваціям.

Коефіцієнтний аналіз дає змогу розрахувати показники, які визначають ліквідність КБ щодо портфеля. Розрахуємо основні показники ліквідності банку та занесемо їх результати в таблицю 1.

Таблиця 1 – Аналіз основних показників ліквідності АТ КБ «Приватбанк»

Назва показників	Роки			Відхилення (+/-)		Нормативне значення
	2018	2019	2020	2019-2018	2020-2019	
Коефіцієнт миттєвої ліквідності	0,12	0,30	0,24	0,18	-0,06	Не менше 30 %
Коефіцієнт загальної ліквідності зобов'язань банку	1,13	1,21	1,16	0,08	-0,05	Не менше 100 %
Коефіцієнт відношення високоліквідних до робочих активів	0,12	0,30	0,25	0,18	-0,06	Не менше 20%
Коефіцієнт ресурсної ліквідності зобов'язань	0,95	0,95	0,93	0,00	-0,02	Близько 70—80 %
Коефіцієнт ліквідного співвідношення виданих кредитів і залучених депозитів	0,2	0,23	0,17	0,03	-0,07	-
Коефіцієнт генеральної ліквідності зобов'язань	0,13	0,32	0,25	0,19	-0,06	-

З таблиці 1, ми бачимо, що всі показники ліквідності АТ КБ «ПриватБанк» за 2020 рік дещо знизились, та більшість з них є задовільними, проте потребують постійного контролю з боку НБУ та керівництва банку, щоб підвищити ліквідність та мінімізувати ризики. Проте, необхідно звернути увагу на коефіцієнт миттєвої ліквідності, який у 2020 знизився на 0,06 ч.од. і складав вже 0,24 ч.од., що не відповідає нормативному значенню (≥ 30). Таке зменшення даного показника зумовлено збільшенням суми зобов'язань. Тому необхідним є зменшення частки зобов'язань та збільшення високоліквідних активів.

Таким чином, підтримання збалансованого рівня ліквідності дає можливість зберігати платоспроможність банку. У зв'язку з незбалансованою ліквідністю виникає ризик ліквідності – ймовірність настання негативних подій у банківській діяльності. Якщо показники ліквідності знаходяться нижче рекомендованого значення, то основними заходами щодо забезпечення ліквідності є: зменшення кредиторської заборгованості, міжбанківського

кредитування, а також інших коштів, які були залучені банком, відповідно теж рекомендується збільшення власних коштів АТ КБ «Приватбанк».

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аналіз банківської діяльності : підручник. Мін-во освіти і науки України, КНЕУ; ред. А. М. Герасимович. 2-ге вид., без змін. К. : КНЕУ, 2005. 600 с.
2. Пернарівський О. В. Аналіз та оцінка ризику ліквідності банку. Вісник Національного банку України. 2006. №10. С. 26-29.

ПАЩЕНКО О.В.

здобувач ступеня магістра
кафедри економіки, менеджменту та фінансів

ДАНИК Н.В.

к. е. н., доцент
Миколаївський національний університет
імені В. О. Сухомлинського
м. Миколаїв, Україна

ОЦІНКА РИЗИКІВ, ПОВ'ЯЗАНИХ ІЗ ШАХРАЙСТВОМ

Оцінка ризиків, пов'язаних із шахрайством, є одним із ключових компонентів та необхідних передумов ефективної програми протидії шахрайству. Їх проведення сприяє систематичному виявленню потенційних сфер, в яких можуть бути скоєні шахрайські дії, та способів їх вчинення, щоб забезпечити можливість для створення належних контрольних механізмів для мінімізації ризиків шахрайства.

Оцінка ризиків, пов'язаних із шахрайством, включає у себе такі компоненти: виявлення існуючих чинників ризику, пов'язаних з шахрайством, і навіть потенційних шахрайських схем; оцінку ймовірності та наслідків наявних ризиків визначення рівнів стійкості до ризиків, пов'язаних із шахрайством; аналіз відповідності наявних контрольних механізмів протидії шахрайству характеру потенційних шахрайських схем та визначення пріоритетності залишкових ризиків, пов'язаних із шахрайством; документальне оформлення

основних висновків та тестування ефективності контрольних механізмів протидії шахрайству [1, с. 191].

Залежно від структури, програми роботи та моделі діяльності організації проведення всеосяжних оцінок ризиків, пов'язаних із шахрайством, дозволяє керівництву визначати властиву тій чи іншій організації конкретну структуру таких ризиків шляхом ідентифікації та оцінки внутрішніх та зовнішніх ризиків шахрайства, а також пов'язаних з ними рівнів стійкості до ризиків та подальшої розробки методів мінімізації ризиків, що передбачають виділення на ці цілі ресурсів в обсягах, що відповідають серйозності проблеми шахрайства.

Хотілося б наголосити, що оцінки ризиків, пов'язаних з шахрайством, мають ключове значення для ефективності програм протидії шахрайству, оскільки дозволяють ідентифікувати та визначити ступінь схильності тієї чи іншої організації до таких ризиків.

Ризики, пов'язані з шахрайством, мають комплексний характер і не обмежуються лише окремими функціями чи сферами діяльності організації. Крім того, вони мають властивість змінюватися з часом, у зв'язку з чим виникає потреба у періодичному проведенні огляду таких оцінок [2, с. 75].

Оцінка ризиків, пов'язаних із шахрайством, вимагає відповідної кваліфікації та навичок. З огляду на це проводяться заходи в галузі професійної підготовки з питань боротьби з шахрайством, які повинні включати відповідні тренінги для тих співробітників, яких стосується управління ризиками, пов'язаними з шахрайством, включаючи керівників програм, співробітників з питань оцінки ризиків, а також ревізорів та осіб, які проводять розслідування.

Очікується, що здійснення наведеної нижче рекомендації сприятиме мінімізації ризиків, пов'язаних з шахрайством, а також ефективному втіленню в життя програм протидії шахрайству, що реалізуються організаціями.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Зубок М. І. Протидія шахрайству в системі економічної безпеки банку. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ*. 2019. №2. С. 191–202.

2. Банах С. Шахрайство, вчинене способом фінансової піраміди (українські реалії). *Актуальні проблеми правознавства*. 2016. Випуск 3 (7). С. 74 – 77.

ПИРОГ О.В.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва

ТОМИЧ М.І.

аспірант кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва
Національний університет «Львівська політехніка»

м. Львів, Україна

РЕАЛІЗАЦІЯ ПРОЕКТІВ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА: СВІТОВИЙ ДОСВІД

Світовий досвід реалізації проектів державно-приватного партнерства свідчить, що найбільше проектів ДПП було втілено у таких видах економічної діяльності, як виробництво та розподіл електроенергії, постачання води та каналізація, утилізація сміття, трубопроводи, управління повітряним транспортом та залізницею, будівництво та реконструкція доріг, управління житловим фондом, лікарні, шкільні будівлі та навчальні приміщення, стадіони, діджиталізація державних послуг та впровадження інформаційних технологій при наданні державних послуг.

На сучасному етапі розвитку зовнішньоекономічної діяльності спостерігається зниження вартості транзакцій, що припадають на проекти ДПП: у 2020 р. їх сумарний обсяг склад 7,9 млрд євро, що на 27% менше, ніж у 2019 р. У період 2012-2021 рр. це найнижче значення даного показника, також воно є нижчим за значення, отримане у 1997 р. Водночас у 2020 р. середній розмір транзакції зменшився до 231 млн. євро. У 2019 р. його значення становило 284 млн. євро. Найдорожчими світовими проектами ДПП у 2020 р. стали: розширення дороги А3 у Німеччині; будівництво автостради А49 Кассель-Швальм у Німеччині; концесія аеропорту Софії у Болгарії; подвійна секція маршруту 465 «5 & 6» у Великобританії; маршрут Centre-Europe Atlantique у Франції; будівництво широкопругої траси Loiret FTTH у Франції. Дані щодо вартості найбільших світових проектів ДПП узагальнені на рис. 1.

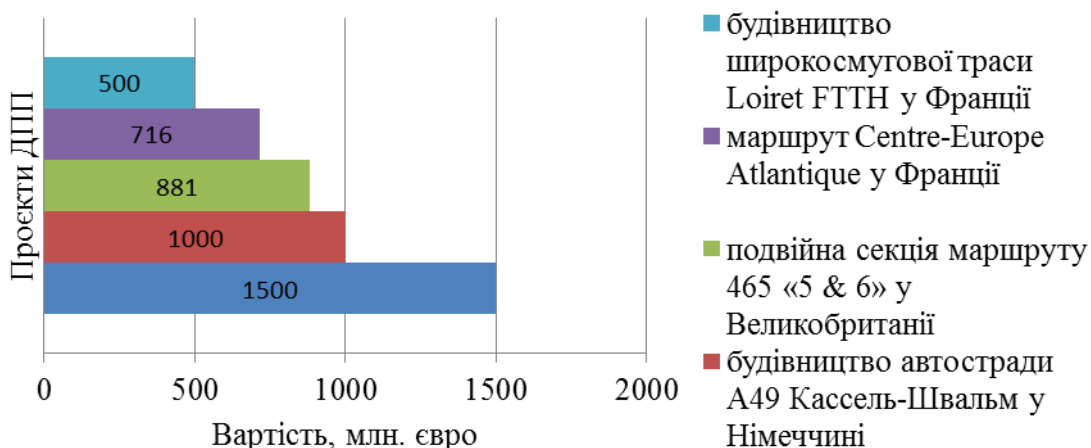


Рис. 1. Дані щодо вартості найбільших світових проектів ДПП у 2020 р.

Примітка: складено авторами за даними [1].

Станом на 1 січня 2021 р. серед європейських країн найбільшу кількість проектів ДПП реалізовано у Франції (52 проекти), Бельгії (22 проекти) та Греції (16 проектів). Зазначимо, що Україна у даному рейтингу 25 країн за кількістю реалізованих ДПП проектів відсутня.

Протягом 2012-2021 рр. найбільшу кількість проектів ДПП реалізовано у Франції на загальну вартість 1354 млн. євро (табл. 1). Досліджуючи Францію як країну із найбільшою кількістю реалізованих проектів ДПП у період із 2012 р. по 2021 р. відзначимо наступне: 2/3 французьких проектів припадають на екологію та транспортну сферу; з 18 екологічних проектів 14 стосуються централізованого теплопостачання, а з 18 транспортних проектів 10 стосуються водного транспорту, зокрема розвитку портів.

У світовій структурі реалізованих проектів ДПП за кількістю переважають проекти реалізовані у освітньому середовищі. Їм поступаються лише проекти у сфері охорони здоров'я та на транспорті. Проте за вартісними показниками транспортні проекти переважають над іншими видами. Ця тенденція спостерігається у 2012-2020 рр. [1].

Таблиця 1 – Місце європейських країн за кількістю реалізованих проектів ДПП та їх загальна вартість у 2012 - 2021 рр.

Місце у рейтингу	Країни	Вартість проєктів ДПП, млрд.євро
1	Франція	13,54
2	Великобританія	10,29
3	Німеччина	6,63
4	Туреччина	12,68
5	Нідерланди	4,93
6	Італія	4,05
7	Бельгія	4,05
8	Ірландія	0,95
9	Австрія	0,44
10	Греція	1,02
11	Литва	0,07
12	Іспанія	0,57
13	Польща	0,47
14	Сербія	0,79
15	Болгарія	0,88
16	Фінляндія	0,17
17	Словаччина	1,00

Примітка: складено авторами за даними [1].

За офіційними даними Світового банку [2], інвестиції у державні інфраструктурні проєкти за участю приватних інвесторів у 2021 р. склали 76,2 млрд дол. США, їх загальна кількість становить 240 проєктів. Незважаючи на скорочення кількості проєктів у порівнянні із 2020 р. на 12%, інвестиційні зобов'язання зросли на 15,2 млрд дол. США (рис. 2).

Згідно звіту Світового банку [2], в 2021 р. знизилась кількість проєктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності: із 240 проєктів, зареєстрованих у 2021 р., 67 проєктів (28%) були реалізовані із переважанням іноземних інвестицій, тоді як у 2020 р. частка таких проєктів становила 44%.

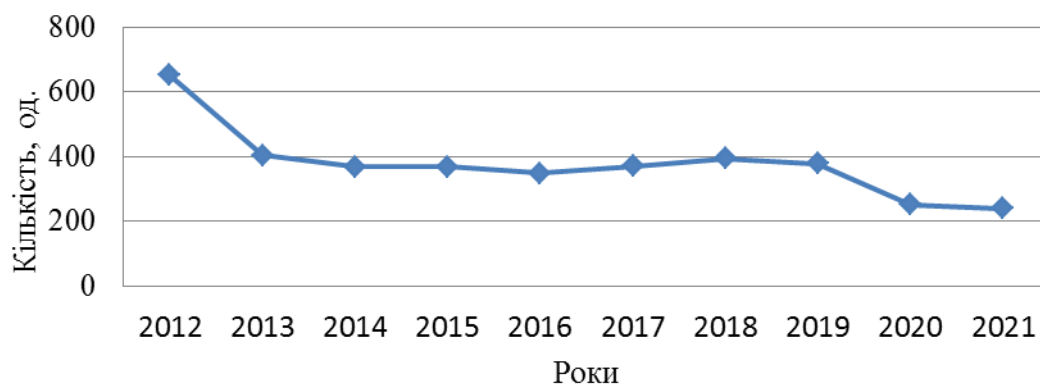


Рис. 2. Динаміка кількості державних інфраструктурних проєктів за участю приватних інвесторів у 2012-2021 рр.

Примітка: складено авторами за даними [2].

Найбільша кількість проєктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності припадає на африканські регіони та регіон «Європа і Центральна Азія». В Африці та на півдні від Сахари у 2021р. реалізовано 26 проєктів, 73% яких інвестувались міжнародними організаціями. Найбільшим інвестором у цьому регіон стала Франція. Щодо Європи і центральної Азії, то найбільшим інвестором цього регіону виступили ОАЕ, що фінансували 4 проєкти з відновлюваних джерел енергії. Загалом у регіоні реалізовано 13 проєктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності із 35 ініційованих проєктів за участі вітчизняних інвесторів, що становить 37 % загальної кількості. Країнами із низькою кількістю проєктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності є Китай та Бразилія, де переважають внутрішні інвестиції для реалізації державних інфраструктурних проєктів.

Світовий розподіл інвестицій інвестиції у державні інфраструктурні проєкти за участю приватних інвесторів у 2021 р. свідчить, що найбільше проєктів реалізовано в регіоні «Східна Азія та Тихий Океан», «Латинська Америка та Східний басейн» (рис. 3). У Європі та центральній Азії найбільшими реципієнтами інвестицій для реалізації державних інфраструктурних проєктів за участю приватних інвесторів є Туреччина, Узбекистан, Україна, Болгарія.

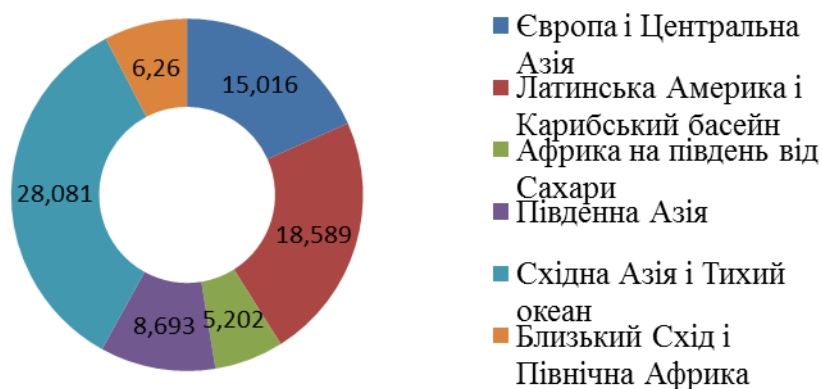


Рис. 3. Світовий розподіл інвестицій інвестиції у державні інфраструктурні проєкти за участю приватних інвесторів у 2021 р., млн дол. США

Примітка: складено авторами за даними [2].

За результатами аналізування проектів державно-приватного партнерства на світовому рівні можна стверджувати, що у 2021 р. кількість реалізованих проектів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності у світі скоротились, проте більше країн почали їх реалізовувати. Приватні інвестиції у ДПП у таких сферах, як освіта та екологія знижуються, а інвестиції у розвиток інфраструктури – зростають. При цьому найбільшими світовими інвесторами проектів ДПП у 2021 р. є Німеччина та Японія, а до реципієнтів у Європі та центральні Азії віднесено Туреччину, Узбекистан, Україну, Болгарію.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *EPEC Market Update*. Review of the European PPP Market in 2020. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.eib.org/attachments/epec/epec_market_update_2020_en.pdf> [Дата звернення 23.09.2021].
2. *The World Bank*. Public-Private Partnerships. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <<https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/sites/ppp.worldbank.or>> [Дата звернення 23.08.2022].

ПІХОЦЬКА М.Р.

аспірантка, Львівський національний університет
ім. Івана Франка, економічний факультет,
кафедра фінансів, грошового обігу та кредиту,
м. Львів, Україна

ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ: НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ В УКРАЇНІ

На сучасному етапі становлення в Україні державного фінансового контролю відбувалося одночасно з процесом державотворення і переходом до ринкових відносин. Це в свою чергу потребує збільшення впливу держави в механізмі управління економікою, посилення боротьби з правопорушеннями та корупцією в економічній сфері. Фінансово-економічна нестабільність останніх років, що в свою чергу призвело до загострення кризи державних фінансів та

утворення бюджетного дефіциту сприяла поглибленню економічної рецесії. Тому, вдосконалення управління фінансовими ресурсами є особливо актуальним для України.

Не дивлячись на те, що сьогодні в Україні діє значна кількість органів державного фінансового контролю, їх система функціонально недостатньою і недосконалою. В результаті ряду проблем та недоліків, що є підґрунтям для зростання кількості та обсягів порушень законодавства у використанні бюджетних коштів – дана система не спроможна забезпечити високий рівень фінансово-бюджетної дисципліни в державі.

До основних причин такого становища можна віднести відсутність дієвих механізмів контролю за бюджетними коштами, недосконалість діючого законодавства з питань державного фінансового контролю, крім того, в організації державного фінансового контролю мають місце проблеми і протиріччя, які деструктивно впливають на його ефективність. З урахуванням цих обставин, удосконалення державного фінансового контролю за рухом коштів місцевого самоврядування і пошук резервів їх збільшення є надзвичайно важливими проблемами у сучасних умовах спрямованості на децентралізацію державної влади в Україні. Тому належний та ефективний державний фінансовий контроль за формуванням та використанням бюджетних коштів є вкрай актуальним завданням, вирішення якого сприятиме як підвищенню рівня фінансової незалежності органів місцевого самоврядування, так і якісному виконанню покладених на них завдань та функцій.

Вивчаючи суть і зміст державного фінансового контролю має полягати не лише у фіксації фактів порушення під час отримання і використання бюджетних коштів, а й у підтвердженні досягнення поставленої мети з акцентом на ефективності прийняття управлінських рішень для раціонального використання цих коштів.

А тому в Україні повинно продовжуватися формування ефективної системи державного фінансового контролю і приведення його у відповідність до міжнародних стандартів, що вимагає запровадження дієвих форм контролю,

які мають наметі попередити фінансові порушення і шахрайства, а також оперативно реагувати на них у випадку їх вчинення.

Поряд з цим, варто зазначити, що в умовах бюджетної децентралізації значно зростає потреба здійснення належного контролю за роботою органів влади різних рівнів, зокрема під час планування та виконання ними бюджетів, управління і використання фінансових ресурсів, забезпечувати при цьому ефективно механізм поточного контролю щодо виявлення та попередження порушень фінансово-бюджетної дисципліни, забезпечення ефективного формування, розподілу, управління, використання та збереження публічних ресурсів органами державної влади, органами місцевого самоврядування і суб'єктами господарювання.

Крім цього, слід зазначити, що ефективність державного фінансового контролю в умовах фінансової децентралізації може бути забезпечена, якщо зовнішній та внутрішній контроль будуть своєчасними та об'єктивними, чітко регламентованими, орієнтованими на кінцевий результат, що забезпечить у свою чергу виконання визначених завдань та досягнення цілей соціально-економічного розвитку.

А це, можливо лише за умови побудови та схвалення на законодавчому рівні оновленої сучасної моделі системи державного фінансового контролю на місцевому рівні, яка б відповідала вимогам Європейського Союзу [6].

Лише за таких обставин роль і місце державного фінансового контролю належитимуть формуванню інституційного забезпечення, встановленню правового статусу інституцій, чіткому визначенню прав і обов'язків, методів і форм контрольних заходів у сфері управління державним фінансами.

Враховуючи, що метою державного фінансового контролю є забезпечення законності та ефективності використання державних фінансових ресурсів та державної власності, сфера дії цього контролю має поширюватись першочергово на формування доходів бюджетів країни, а також на видатки бюджетів та на формування й використання державної і комунальної власності. Якщо не вирішити ці питання на законодавчому рівні, говорити про єдину

систему державного фінансового контролю в Україні не доцільно.

Світова практика свідчить, що для ефективного державного фінансового контролю важливим є надання якнайбільше повноважень контрольним органам. Тому в Лімській декларації зазначено, що всі державні кошти повинні контролюватися вищим органом контролю. Управління тією частиною державних фінансів, яка не концентрується в державному бюджеті, не повинна виходити з під уваги контролюючого органу. Крім цього, функції контролюючих органів повинні поширюватися на державні кошти, які обертаються у приватному секторі, на перевірку сплати податків і обов'язкових платежів.

Здійснюючи зовнішній фінансовий контроль за бюджетним процесом, державні органи влади у світовій практиці мають єдину назву – Вищі органи фінансового контролю. Проте у кожній країні такий орган називається по-своєму: у Німеччині і Франції це Рахункова палата, Великобританії – Національне контрольно-ревізійне управління, Швеції – Національне Ревізійне Бюро [2, с. 52].

Таким чином, Вищий орган фінансового контролю – це незалежний, колегіальний орган державної влади, який здійснює зовнішній фінансовий контроль за своєчасним, цільовим та ефективним використанням бюджетних коштів, управлінням об'єктами державної власності, а також законністю економічної діяльності. Такі вищі органи різних країн відрізняються один від одного: назвою, історією становлення, конституційною основою діяльності, рівнем незалежності, характером підпорядкованості, внутрішньою структурою, формою здійснення ревізій, обсягом наданих контрольних повноважень, порядком і формою звітності.

Стає зрозумілим той факт, що для стабілізації фінансово-бюджетної дисципліни по використанню бюджетних коштів слід поступово трансформувати систему тотальних перевірок у сучасну європейську модель розвитку державного фінансового контролю, метою якої є попередження та недопущення бюджетних порушень. При цьому, основним принципом

побудови такої моделі повинна стати її децентралізація.

Однак, реформування не може бути ефективним без належного навчання та підвищення кваліфікації працівників контролюючих органів за допомогою розроблення навчальних програм, проведення засідань за круглим столом, конференцій, консультацій та інших заходів з участю представників органів державної влади і громадськості, створення між контролюючими органами єдиного інформаційного простору щодо підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів.

Таким чином, використання позитивного досвіду діяльності зарубіжних держав може бути важливим фактором удосконалення вітчизняної системи державного фінансового контролю. Узагальнення світового досвіду свідчить, що для більшості країн характерним є такий вид контролю як аудит. Його необхідно розвивати й у нашій країні, тому що бюджетна система повинна орієнтуватися не просто на освоєння державних коштів, а й на досягнення конкретного соціально-економічного результату.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Азаренкова Г. М. Шляхи вдосконалення державного фінансового контролю в Україні: окреслення та обґрунтування [Текст] / Г. М. Азаренкова // Бізнес Інформ. – 2013. – № 12. – С. 280–283.
2. Дмитренко Г. В. Шляхи удосконалення публічного фінансового контролю. / Дмитренко Г. В. // Економіка та держава. – 2011. - №4.- С. 91-93.
3. Пантелеев А. А. Пути развития системы государственного финансового контроля в России на основе опыта развитых стран. Транспортное дело России. 2006. № 12. Ч. 1. С. 52-54.
4. Скоропад І. С. Державний фінансовий контроль в Україні: проблеми та шляхи реформування / І. С. Скоропад, Н. І. Пахолок // Науковий вісник НЛТУ України, 2011. – Вип. 21.3. – С. 263-268.
5. Романів Є. М. Необхідність та напрямки удосконалення системи державного фінансового контролю в Україні як вимога сьогодення [Текст] / Є. М. Романів, Д. В. Долбнєва // Scientific Journal «Science Rise». Економічні науки

– 2016. - №2/1(19). – С. 35-39.

6. Шевченко Н. В. Реформування системи державного фінансового контролю в Україні: проблеми та перспективи [Текст] / Н. В. Шевченко // Вісник Української академії банківської справи. – 2010. – № 2 (29). – С. 42–45.

ПЛИСА В.Й.

кандидат економічних наук, професор,
професор кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту

РЕМЕНЯК А.В.

здобувач освітньо-кваліфікаційного рівня «Магістр»
Львівський національний університет імені Івана Франка
м. Львів, Україна

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ В СИСТЕМІ ЗАХОДІВ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ СТРАХОВИКА

Сучасним інструментом управління розвитком організації в умовах зростання кризових змін у зовнішньому середовищі та пов'язаних з цим невизначеності є методологія антикризового управління. Концепції антикризового управління враховують систему можливостей і небезпек розвитку суб'єкта господарювання, виникнення надзвичайних ситуацій, здатних змінити тенденції, що склалися, в майбутньому. Виникнення та практичне використання методології антикризового управління зумовлені об'єктивними причинами, які генеруються кризовими явищами, передусім у зовнішньому середовищі діяльності страховика. Кінцевим продуктом антикризового управління є внутрішня структура й організаційні зміни, що забезпечують стійкий фінансовий стан страхової компанії в умовах кризових змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі.

Стосовно страхової організації „антикризове управління фінансовою стійкістю є процесом, що визначає послідовність дій з розробки та реалізації антикризової стратегії. Він охоплює: постановку цілей, аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища страховика, вивчення альтернатив розвитку, вироблення стратегії, визначення необхідних ресурсів і підтримку взаємин із

зовнішнім середовищем, які дозволяють страховій компанії досягти поставлених завдань, безперервний контроль за процесом виконання антикризової стратегії, оцінку одержаних результатів і розробку подальшого плану дій, що коректують антикризовий процес” [1, с. 222].

У процесі організації та практичної реалізації антикризового управління фінансовою стійкістю страховика вагомим значення набуває проблема забезпечення його платоспроможності.

На сьогодні, керуючись нормами Закону України „Про страхування” від 7 березня 1996 року № 85/96-ВР (зі змінами та доповненнями) [2], страховики зобов’язані дотримуватися таких умов забезпечення платоспроможності: наявності сплаченого статутного фонду для страховиків-резидентів або гарантійного депозиту для філій страховиків-нерезидентів та наявності гарантійного фонду страховика; створення страхових резервів, достатніх для майбутніх виплат страхових сум і страхових відшкодувань; перевищення фактичного запасу платоспроможності страховика над розрахунковим нормативним запасом платоспроможності. Мінімальний розмір статутного фонду (гарантійного депозиту) страховика, який займається видами страхування іншими, ніж страхування життя, встановлюється у сумі, еквівалентній 1 млн євро, а страховика, який займається страхуванням життя, 10 млн євро за валютним обмінним курсом валюти України.

Також страховики відповідно до обсягів страхової діяльності зобов’язані підтримувати належний рівень фактичного запасу платоспроможності (нетто-активів). Фактичний запас платоспроможності (нетто-активи) страховика визначається вирахуванням із вартості майна (загальної суми активів) страховика суми нематеріальних активів і загальної суми зобов’язань, у тому числі страхових. Страхові зобов’язання приймаються рівними обсягам страхових резервів, які страховик зобов’язаний формувати у порядку, передбаченому Законом України „Про страхування” від 7 березня 1996 року № 85/96-ВР (зі змінами та доповненнями). На будь-яку дату фактичний запас платоспроможності страховика повинен перевищувати розрахунковий

нормативний запас платоспроможності.

Нормативний запас платоспроможності страховика, який здійснює види страхування інші, ніж страхування життя, на будь-яку дату дорівнює більшій з визначених величин, а саме: перша – підраховується шляхом множення суми страхових премій за попередні 12 місяців на 0,18 (останній місяць буде складатися із кількості днів на дату розрахунку). При цьому сума страхових премій зменшується на 50 відсотків страхових премій, належних перестраховикам; друга – підраховується шляхом множення суми страхових виплат за попередні 12 місяців на 0,26 (останній місяць буде складатися із кількості днів на дату розрахунку). При цьому сума страхових виплат зменшується на 50 відсотків виплат, що компенсуються перестраховиками згідно з укладеними договорами перестрашування. Нормативний запас платоспроможності страховика, який здійснює страхування життя, на будь-яку дату дорівнює величині, яка визначається шляхом множення загальної величини резерву довгострокових зобов'язань (математичного резерву) на 0,05.

1 січня 2024 року вводиться в дію Закон України „Про страхування” від 18 листопада 2021 року № 1909-IX [3], який визначатиме вимоги до платоспроможності страховиків. Відповідно до вимог Закону України „Про страхування” від 18 листопада 2021 року № 1909-IX, страховик та кожний власник істотної участі у страховику зобов'язані підтримувати платоспроможність страховика. Платоспроможність страховика забезпечується шляхом дотримання вимог до капіталу платоспроможності та мінімального капіталу. Зокрема, керуючись нормами Закону України „Про страхування” від 18 листопада 2021 року № 1909-IX страховик буде зобов'язаний: *на постійній основі забезпечувати дотримання вимог до капіталу платоспроможності.* (Вимоги до капіталу платоспроможності, а також складові та пропорції складових регулятивного капіталу, що є прийнятними для виконання вимог до капіталу платоспроможності (прийнятний регулятивний капітал для виконання вимог до капіталу платоспроможності), встановлюються нормативно-правовими актами Регулятора.

Розмір прийняттого регулятивного капіталу для виконання вимог до капіталу платоспроможності повинен

-перевищувати розмір капіталу платоспроможності);

-на постійній основі забезпечувати дотримання вимог до мінімального капіталу.

(Вимоги до мінімального капіталу, а також складові та пропорції складових регулятивного капіталу, що є прийнятними для виконання вимог до мінімального капіталу, встановлюються нормативно-правовими актами Регулятора. Розмір прийняттого регулятивного капіталу для виконання вимог до мінімального капіталу повинен перевищувати мінімальний капітал.

Страховик, який отримав ліцензію на здійснення діяльності зі страхування життя та діяльності зі страхування іншого, ніж страхування життя (страхування здоров'я, що здійснюється на підставі ліцензій), має здійснювати оцінку платоспроможності в частині дотримання вимог до мінімального капіталу окремо для діяльності зі страхування життя та окремо для діяльності зі страхування іншого, ніж страхування життя. Розрахунок капіталу платоспроможності та мінімального капіталу здійснюється або за базовим, або за спрощеним підходом); *здійснювати оцінку платоспроможності в частині дотримання вимог до капіталу платоспроможності та мінімального капіталу, розрахованих за базовим підходом, у разі виконання щонайменше однієї з таких умов: такий страховик отримав ліцензію на здійснення діяльності із страхування за одним чи декількома класами страхування життя або за одним чи декількома з класів 10, 11, 12, 13, 14, 15 страхування іншого, ніж страхування життя. (Дана умова не включає діяльність зі страхування за класом страхування 13 за умови, що ліцензія на здійснення діяльності зі страхування страховика містить обмеження та/або особливості до цього класу, визначені нормативно-правовими актами Регулятора, які можуть давати підстави для застосування спрощеного підходу для розрахунку капіталу платоспроможності та мінімального капіталу);*

2) за умови виконання хоча б одного з таких критеріїв протягом трьох

календарних років поспіль:

а) сума валових страхових премій страховика протягом календарного року перевищує 200 мільйонів гривень;

б) сума технічних резервів страховика з урахуванням вхідного перестраховування та без вирахування вихідного перестраховування на кінець календарного року перевищує 700 мільйонів гривень;

в) сума валових премій страховика за договорами вхідного перестраховування протягом календарного року перевищує 10 відсотків загальної суми валових страхових премій страховика та/або 20 мільйонів гривень;

г) сума технічних резервів за договорами вхідного перестраховування страховика на кінець календарного року перевищує 10 відсотків загальної суми технічних резервів страховика з урахуванням вхідного перестраховування та без вирахування вихідного перестраховування та/або 70 мільйонів гривень.

Висновки. Питанню кризових явищ, які виникають у процесі діяльності страховиків України, присвячено чимало наукових праць українських і зарубіжних вчених. Результати аналізу цих публікацій дають змогу стверджувати, що „виникнення і практичне використання методології антикризового управління зумовлене об'єктивними причинами, що генерують зміни зовнішнього середовища діяльності страхової організації” [4, с. 88]. Підтримка належного рівня фінансової стійкості страховика у великій мірі залежить від забезпечення його платоспроможності.

Досліджуючи проблеми забезпечення платоспроможності в системі заходів антикризового управління фінансовою стійкістю страховиків в Україні у подальшому потрібно: здійснити науковий аналіз теоретичних і практичних підходів до дослідження та вдосконалення методики оцінки платоспроможності в частині дотримання вимог до платоспроможності та мінімального капіталу страхових організацій; оцінити ризики, що призводять до зниження фінансової стійкості страховиків; сформулювати та обґрунтувати практичні рекомендації щодо напрямів оптимізації структури капіталу страхової організації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Плиса В.Й., Плиса З.П. Антикризове управління діяльністю страховика. *Науковий вісник НЛТУ України*, 2010. Вип. 20 (3). С. 221-226.
2. Про страхування : Закон України від_7 березня 1996 року № 85/96-ВР // База даних „Законодавство України” / ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення: 27.10.2022).
3. Про страхування : Закон України від_18 листопада 2021 року № 1909-ІХ // База даних „Законодавство України” / ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19#Text> (дата звернення: 27.10.2022).
4. Плиса В.Й. Зміцнення фінансової сталості підприємства. *Фінанси України*. 1998. № 5. С. 86-90.

ПЛИСА М.В.

здобувач освітнього рівня бакалавр,
Львівський національний університет імені Івана Франка
м. Львів, Україна

ПЛИСА З.П.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Львівський національний університет імені Івана Франка
м. Львів, Україна

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ В УМОВАХ ЗБРОЙНОЇ АГРЕСІЇ РОСІЙСЬКОЇ ФЕДЕРАЦІЇ ПРОТИ УКРАЇНИ

Збройна агресія російської федерації проти України призвела до необхідності переглянути витрати й оптимізувати операції, а оперативність реагування на зміни стала запорукою виживання страхового підприємництва, яке „ґрунтується на акумуляції фінансових засобів з метою відшкодування збитків, спричинених настанням шкідливих для здоров'я та (або) матеріального благополуччя подій, як фізичним, так і юридичним особам, що створює сприятливі умови для безперебійного процесу суспільного відтворення” [1, с.159]. Страхові компанії, які раніше скептично дивилися на

все, що пов'язано з цифровізацією, змінили свою думку, адже страховики, які обрали системний шлях діджиталізації, отримують чималі конкурентні переваги: мінімізація витрат (відмова від паперового документообігу або скорочення його обсягу; скорочення часу обслуговування клієнтів і проведення угод і розрахунків; розширення можливостей віддаленого доступу клієнтів до своїх продуктів і самостійне проведення операцій в будь-який зручний час і з будь-якої точки світу без відвідування фізичного офісу страховика; зниження собівартості страхових операцій); зниження ризиків від основної діяльності; поліпшення якості обслуговування клієнтів; підвищення гнучкості, масштабованості та ефективності страхового бізнесу.

У даний час сформувалося декілька моделей онлайнного страхового бізнесу. Це *Internet*-представництво традиційного (офлайнного) страховика, який доповнює мережу філій і телефонних центрів; *Internet*-страховик, заснований офлайновим страховиком у вигляді самостійної юридичної особи зі своєю торговою маркою; агрегатор електронного фінансового супермаркету (здійснює *Web*-продажі як своїх, так і пропонувані іншими фінансовими інститутами послуг).

Найпоширенішими є перші дві моделі, причому *Internet*-представництво зазвичай використовують для операцій на внутрішньому фінансовому ринку, а *Internet*-страховика – для виходу за кордон (у першу чергу на ринки країн, що розвиваються), оскільки саме він забезпечує необхідну для зарубіжної діяльності гнучкість у використанні фінансових інструментів, встановлення тарифів та відборі клієнтів.

Сфера цифрових технологій, яка пов'язана зі страховими бізнес-процесами, характеризується досить високою невизначеністю. Це стосується технологічної основи головних напрямків страхової діяльності: внутрішніх бізнес-процедур (серед низки електронних рішень у таких областях, як бухгалтерський облік, документообіг, система актуарних оцінок тощо необхідно обрати ті, які не виявляться через кілька років тупиковими й несумісними з іншими платформами), управління відносинами з клієнтами для

забезпечення їхньої лояльності (потрібно забезпечити клієнтам можливість використовувати новітні електронні засоби взаємодії зі страховиком, остаточні перспективи застосування яких сьогодні залишаються ще незрозумілими). Тому відповідальність страхових топ-менеджерів за правильну оцінку стратегічного ризику, контроль за його рівнем і моніторинг пов'язаних з ним змін вельми велика.

Використання того чи іншого метода управління ризиками цифрової трансформації бізнес-процесів страхової компанії багато в чому визначається цілями та задачами, які ставить перед собою страховик, а також ситуації на ринку та в самій страховій організації. Разом з тим ризик-менеджер повинен володіти певним набором методів управління ризиками, потрібним для страхової компанії у даній ситуації.

До числа основних методів управління ризиками цифрової трансформації бізнес-процесів страхової компанії відносимо (рис.1): ухилення від ризиків; передача ризиків (трансферт партнерам); локалізація (лімітування) ризиків; розподіл ризиків; компенсація ризиків.

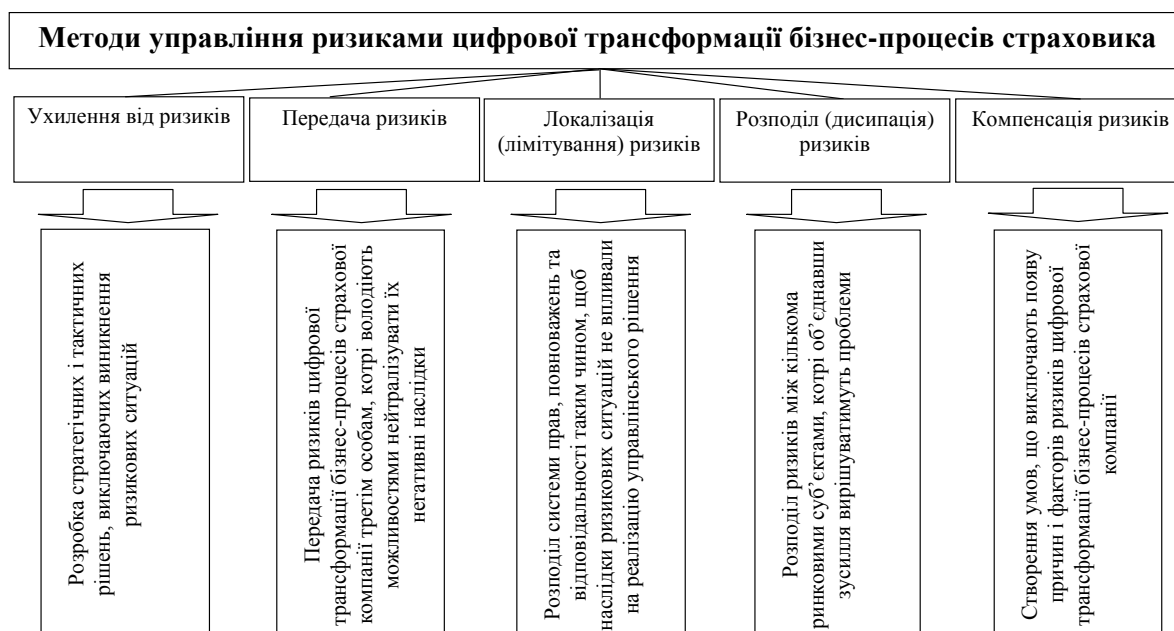


Рисунок 1 – Методи управління ризиками цифрової трансформації бізнес-процесів страхової компанії

У цілому процес управління ризиками цифрової трансформації бізнес-процесів страхової компанії доцільно представити у вигляді трьохетапного

комплексу процедур (рис. 2): визначення цілей управління ризиками; аналіз й оцінка ризиків; розробка заходів зі зниження ризиків у процесі реалізації прийнятого рішення.

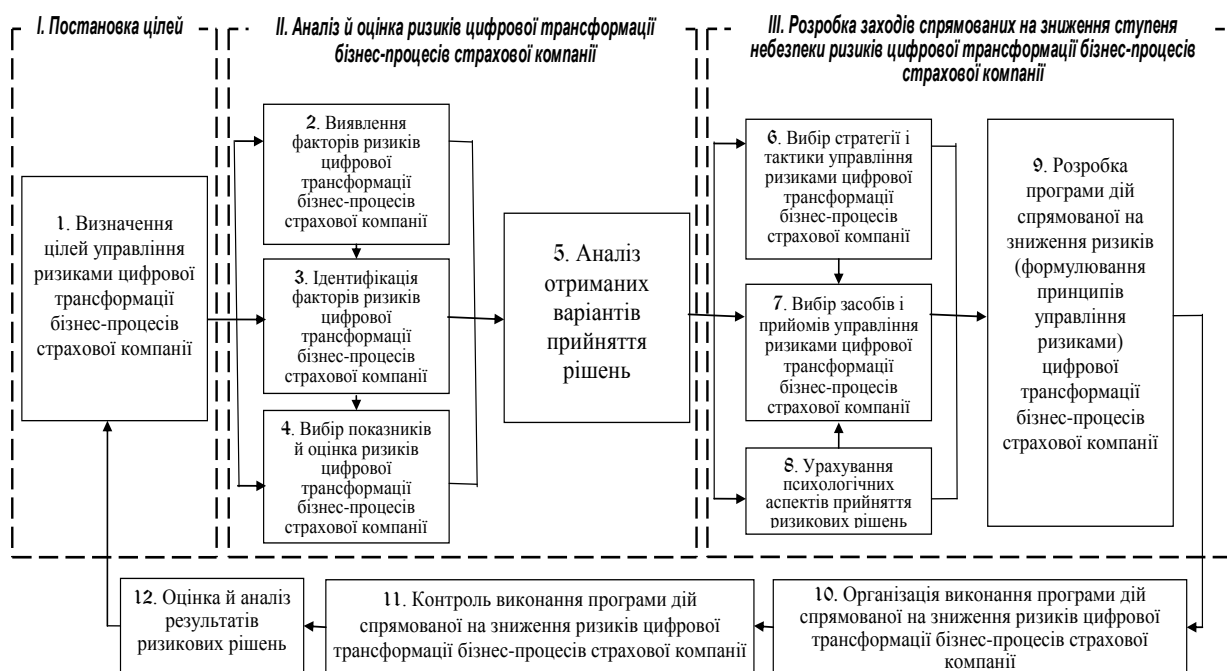


Рисунок 2 – Технологія управління ризиками цифрової трансформації бізнес-процесів страхової компанії

Вивчивши досвід управління ризиками цифрової трансформації бізнес-процесів у банківській сфері та на фінансовому ринку ми сформулювали принципи управління ризиками цифрової трансформації бізнес-процесів страхової компанії, згрупувавши їх у такі три групи. 1. „Нагляд з боку вищого керівництва страхової організації” (створення ефективної системи спостереження за операціями, що проводяться електронним способом; впровадження всебічної процедури контролю над підтриманням необхідного рівня інформаційно-технологічної безпеки; організація спостереження за партнерами, яких залучають до супроводження цифрової трансформації окремих бізнес-процесів страхової компанії). 2. „Забезпечення безпеки у сфері інформаційних технологій” (автентифікація клієнтів (страхувальників), котрі користуються електронними каналами обслуговування; недопущення відмови від зобов’язань за онлайн-вими трансакціями та суворя відповідальність за їх проведення; розмежування функцій, виконуваних працівниками страхових

компаній у процесі роботи в системах сфери електронних страхових послуг (e-страхування), з базами даних і додатками; ефективний контроль над процедурою авторизації і отримання доступу до системи e-страхування, бази даних і прикладними програмами; забезпечення цілісності даних щодо операцій і записів в сфері онлайн-страхових послуг; своєчасне, повне та достовірне облікове відображення трансакцій, що здійснюються електронним способом; збереження конфіденційності ключової страхової інформації). 3. „Управління правовим і репутаційним ризиком” (розкриття необхідної інформації електронного страхового сервісу на Web-сайті страхової організації; запобігання несанкціонованого доступу до клієнтської інформації; утримання систем e-страхування у постійній експлуатаційній готовності; створення ефективного механізму реагування на несподівані інциденти – зовнішні і внутрішні атаки на системи сфери електронних бізнес-процесів страхової компанії (e-страхування)).

Досліджуючи проблеми управління ризиками цифрової трансформації бізнес-процесів страхової компанії в умовах збройної агресії російської федерації проти України в подальшому потрібно: здійснити науковий аналіз теоретичних і практичних підходів до дослідження причин прискорення реалізації „сценарію цифрового розвитку національних економік, активізація створення та стрімкий технологічний розвиток цифрових інфраструктур як основи використання переваг цифрового світу у повсякденному житті та платформи для досягнення ефективності економіки взагалі” [2]; виявити специфіку основних етапів та розкрити основні закономірності генези цифрової трансформації бізнес-процесів страхової компанії; розробити методику оцінки ефективності та виробити конкретні рекомендації щодо підвищення ефективності у сфері управління ризиками цифрової трансформації бізнес-процесів страхової компанії в умовах воєнного часу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Плиса В.Й. Особливості становлення, проблеми та перспективи розвитку страхового ринку в Україні. *Вісник Львівського університету. Серія*

економічна. 2001. Вип. 30. С. 158-167.

2. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації. Розпорядження КМУ від 17 січня 2018 р. № 67-р. // База даних „Законодавство України” / ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80#Text> (дата звернення: 27.10.2022).

ПОГОРСЛОВА Т.О.

доцент кафедри економіки бізнесу
і міжнародних економічних відносин,
національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»,
м. Харків, Україна

ПРОБЛЕМА НЕРІВНОСТІ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Як суспільство в цілому, так і окремі особи стурбовані як рівнем, так і розподілом доходів в економіці.

Рівень доходу визначає споживання товарів і послуг, якими люди вважають можливим користуватися. Занепокоєння щодо розподілу доходів впливає з того значення, яке ми, як індивіди, надаємо нашому відносному положенню в суспільстві, а також значення, яке наше суспільство, як колектив, надає справедливості.

Для цілей оцінки бідності та відносних можливостей споживання цікавить розподіл сімейних доходів. Перевірка сімейних доходів передбачає аналіз нетрудових, а також зароблених доходів. Таким чином, аналіз повинен включати обговорення спадщини, повернення інвестицій, соціальних трансфертів і податкової політики. Він також має стосуватися розміру сім'ї та того, як сім'ї визначаються, формуються та розпадаються.

Дослідження ринку праці показують, що основна увага приділяється розподілу доходів.

Одним із факторів зростаючої нерівності заробітків є збільшення різниці між середньою оплатою праці більш освічених і менш освічених працівників.

На нашу думку існує три можливі причини зростання різниці між зарплатами високоосвічених і менш освічених працівників. По-перше, пропозиція менш освічених працівників може зростати швидше, ніж кількість випускників коледжів, що призведе до зниження відносної заробітної плати менш кваліфікованих працівників. По-друге, попит на більш освічених працівників може збільшитися порівняно з попитом на менш освічених працівників. Нарешті, зміни в інституційних силах, таких як мінімальна заробітна плата чи занепад профспілок, можуть знизити відносну заробітну плату менш освічених працівників.

Одним із явищ, яке лежить в основі змін у попиті на робочу силу, є технологічні зміни, які підвищили продуктивність висококваліфікованих працівників і зменшили потребу в низькокваліфікованих працівниках. «Високотехнологічні» інвестиції — наприклад, у роботів, автоматизовані вимірювальні пристрої, системи керування даними, обробку текстів і комунікаційні мережі — значно перевершили звичайні форми механізації. Є вагомим підставою підозрювати, що, загалом, комп'ютеризація багатьох процесів збільшила попит на висококваліфікованих працівників, зменшив попит на інші.

Дослідження економістів свідчать про те, що революція високих технологій могла мати більш складний вплив на попит на робочу силу, ніж просто збільшення попиту на кваліфікованих працівників.

Натомість можливо комп'ютеризовані технології були легко замінені робочою силою в процесах, які носили рутинний характер: подача машин, складання бухгалтерських розрахунків, набір кореспонденції, перевірка виробленої продукції на наявність дефектів, обробка замовлень споживачів тощо. Проте комп'ютери не можуть замінити абстрактні та міжособистісні навички, якими користуються високоосвічені люди, а також не можуть замінити нестандартні ручні навички, які використовуються на багатьох роботах з дуже низькою кваліфікацією (парковщики, робітники з ландшафтного

дизайну, помічники в лікарнях і ресторани сервери). Таким чином, цілком можливо, що комп'ютеризація мала поляризаційний вплив на зростання кількості робочих місць, зменшуючи попит на багатьох фабричних і канцелярських робітників, чії доходи були в середині розподілу, і збільшуючи попит як на високоосвічених, так і на тих, хто займається нестандартною фізичною роботою, багато з яких є одними з найменш оплачуваними.

Як стверджувалося раніше, технологічні зміни, грають вирішальну роль у зміні ринкової заробітної плати для робітників різного рівня кваліфікації. Однак зростання конкуренції на товарних ринках та глобалізація виробництва також можуть призвести до зростання нестабільності доходів окремих працівників. У періоди швидких змін одні фірми ростуть, а інші вмирають, одні працівники працюють понаднормово, а інших звільняють. Будь-яке зростання нестабільності доходів — річні коливання доходів окремих працівників — також може сприяти зростанню нерівності в доходах.

До наслідків нерівномірного розподілу доходів населення можна віднести: низький рівень життя в країні, бідність населення, відтік кваліфікованої робочої сили за кордон, соціальну напруженість, складну криміногенну ситуацію, процвітання тіньової економіки, високий рівень корупції, політичну нестабільність, що в сукупності призводить до стримування соціально-економічного розвитку країни загалом і людського капіталу зокрема.

Для того, щоб покращити стан розподілу доходів в Україні потрібно: збільшувати доходи від трудової діяльності та підвищувати продуктивність праці; підвищувати рівень зайнятості населення через спрощення оподаткування, залучення інвестицій, створення нових робочих місць; вводити системи адресної соціальної допомоги та соціальних послуг з перевіркою реального рівня життя; надавати соціальну підтримку особам з обмеженими фізичними можливостями та сприяти їх соціалізації; подолати корупцію та вивести економіку з тіньового сектору.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Погорелова Т.О. Аналіз факторів, які впливають на ефективність праці

персоналу підприємства / Т.О. Погорелова // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХП" : зб. наук. пр. Економічні науки. – Харків: НТУ"ХП", 2016.– № 27 (1199). – С.17-21.

2. Волошина С.В., Скубіліна А.В., Чеботаренко А.М. Нерівність доходів населення України як перешкода розвитку людського капіталу // Економіка і суспільство. Електронне фахове видання. – Мукачівський державний університет, 2017. - №9. – С.882-890.

3. Погорелова Т.О. Сучасні особливості економіки та управління персоналом підприємств і організацій / Т.О. Погорелова // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). Збірник наукових праць.– Х.: НТУ«ХП».- 2021.– № 3.– С.59-62.

ПРОЦЬ Г. М.

студентка другого (магістерського) рівня вищої освіти
Львівський національний університет імені Івана Франка
м. Львів

КРІЛЬ Я.Я.

кандидат економічних наук
доцент кафедри обліку і аудиту

РОЗВИТОК МІКРОКРЕДИТУВАННЯ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Одним з основних джерел фінансування є кредити, вони допомагають суб'єктам господарської діяльності розвиватись та нарощувати свої обсяги виробництва, а фізичним особам – інвестувати кошти в нерухомість, покрити поточні потреби або розпочати власний бізнес. Зараз, все більшої популярності набирає мікрокредитування.

Починаючи з 2011 року мікрокредитування нарощувало обсяги в Україні і за цей період позики стали популярними та полегшили життя багатьох українців. Мікрофінансові установи – це організації, що надають мікрозайми (невеликі кредити на короткостроковий термін).

Дослідженням питань, що стосуються встановлення та розвитку мікрокредитування в Україні займалися: А. Малишева, О. Барановський, Н. Кривень та інші.

У зв'язку з невеликою сумою позики отримати мікрокредит значно легше і швидше, ніж звичайний. Мікрокредитування стало поширене в основному через доступність та можливість оформлення позики через Інтернет [6]. Пандемія, яка розпочалась у 2020 році не зупинила українців та сума мікрокредитів збільшилась порівняно з 2019 роком. У 2020 році їх середньомісячна сума досягла 1000,0 тис. грн. в місяць [1].

У 2022 році в умовах воєнного стану ми можемо спостерігати значне скорочення надання позик мікрофінансовими установами. За 2 квартал 2022 року загальна сума наданих мікрокредитів становила 1,3 млрд. грн., коли в аналогічному періоді минулого року було надано позик на 16,4 млрд. грн., що перевищує поточний рік майже в 12,5 разів (рис.1).

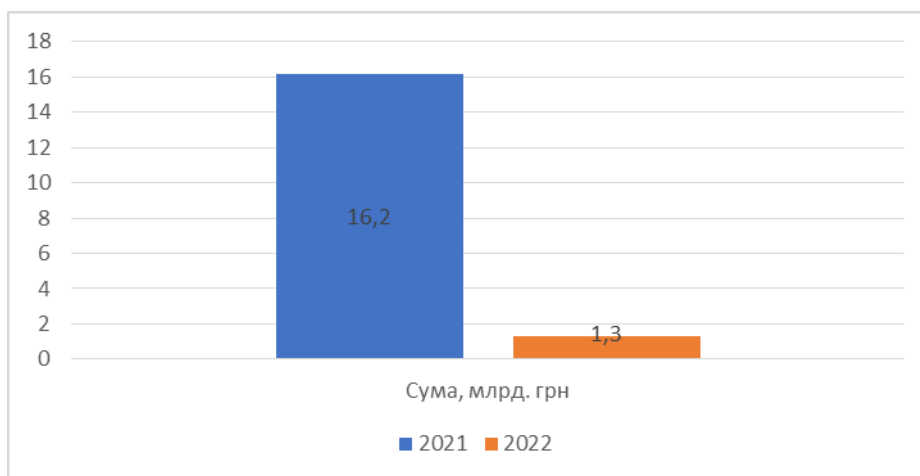


Рисунок 1 – Діаграма динаміки мікрокредитів у II кварталі 2021 та 2022 рр.

[2]

Ми вважаємо, що на зменшення суми наданих мікрокредитів вплинуло [3]:

- 1) введення бойових дій на значній частині України;
- 2) велика кількість внутрішньо-переміщених осіб;
- 3) невпевненість у власній фінансовій спроможності погасити кредит;
- 4) нарахування процентної ставки за користування кредитом навіть при кредитних канікулах.

В свою чергу кредитні канікули (відтермінування сплати боргу) не є обов'язковим для будь-яких фінансових установ згідно з Законом України №2120-IX «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо дії норм на період воєнного стану»[4].

Крім того, 15 вересня 2022 року Верховна Рада України прийняла Закон України про внесення змін до деяких законів України щодо розширення переліку кредитних договорів, на які поширюється дія Закону України «Про споживче кредитування» від 15.03.2022 року №2120-IX [5]. Основними змінами є: обмежити суму платежів, що підлягають сплаті споживачем у разі невиконання його зобов'язань (неустойки (штраф, пеня), процентної ставки, інших платежів), загальний розмір кредиту за яким не перевищує однієї мінімальної заробітної плати, подвійною сумою, одержаною споживачем за таким договором, що не може бути збільшена за домовленістю сторін; кредиторів зобов'язують передати інформацію про споживчі кредити до бюро кредитних історій.

Отже, попри різке скорочення загальної суми виданих мікрокредитів через військові дії на території України, урядом країни запроваджено низку законів, які полегшують умови мікрокредитування для населення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Українці стали брати ще більше мікрокредитів. URL: <https://opendatabot.ua/analytics/mfo-2021-1> (Дата звернення: 05.10.2022)
2. Мирончук Роман. Обсяг виданих мікрокредитів зменшився у 12 разів. URL: <https://minfin.com.ua/ua/2022/09/26/92882712/> (Дата звернення 05.10.2022)
3. Цуцман Наталія. Мікрокредитування в умовах воєнного стану. URL: <https://gre4ka.info/zhyttia/70311-mikrokredytuvannia-v-umovakh-voiennoho-stanu> (дата звернення 07.10.2022)
4. Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо дії норм на період воєнного стану: Закон України від 15.03.2022 року №2120-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2120-20#Text> (Дата звернення 05.10.2022)

5. Про споживче кредитування: Закону України від 15.11.2006р. № 1734-19. URL: <https://www.rada.gov.ua/news/Novyny/197522.html> (Дата звернення 09.10.2022)

6. Ільків Наталія, Творидло Ольга. Аналіз ринку банківського соціального кредитування в Україні. *SCIENTIFIC COLLECTION «INTERCONF»*. №105. 2022р. (Дата звернення 15.10.2022)

РЕВЕНКО О. В.

кандидат економічних наук, доц.,
доцент кафедри економіки підприємства та організації бізнесу
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця,
м. Харків, Україна

ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

В сучасних умовах переваги цифровізації стають рушійною силою, а також конкурентною перевагою підприємницьких структур та їх стейкхолдерів. Український бізнес ще в період карантинних обмежень почав втрачати частину підприємств, які не змогли втриматись на ринку та переформатувати свої бізнес-процеси під нові умови. Ті підприємства, які працюють, повинні пристосуватися до процесів цифровізації, відмінних умов праці, коригувати стратегію розвитку з урахуванням безпекових питань під час дії воєнного стану та періодичних погіршеннях карантинних вимог. Отже, питання цифрової трансформації бізнесу з урахуванням факторів мінливого середовища, звісно, є актуальними.

Теоретичні та практичні аспекти здійснення управління діяльністю підприємств на основі цифровізації бізнес-процесів знайшли своє відображення у роботах багатьох вітчизняних і закордонних вчених. У своїх працях цю проблематику досліджували такі науковці, як: В. Войтенко, А. Завгородній, Л. Іванченкова, Г. Калач, Л. Лазебник, В. Ляшенко, О. Овсієнко, О. Томчук, Л. Федулова, Г. Черкаський, І. Шаповалова та інші. Узагальнюючи результати

досліджень вчених, можна зробити висновок, що успіх впроваджуваних цифрових технологій залежить від чіткого обґрунтування доцільності заходів на основі виокремлення ключових проблем в цій сфері, спираючись на специфіку ведення бізнесу в умовах невизначеності. Отже, метою дослідження стало виявлення наслідків і особливостей процесу цифрової трансформації бізнесу в умовах невизначеності та виявлення факторів впливу на його здійснення.

Ефективність сучасної економіки будь-якої країни суттєво залежить від створення належних умов, за яких керівники та власники підприємств постійно здійснюють пошук чогось нового, розвивають економічні відносини та перезапускають механізми життєвого циклу. Рушійні сили цих процесів значною мірою залежать від характеристик бізнес-середовища, яке утворюється та змінюється під впливом не тільки суб'єктів ринку, а й державної політики. Наявні проблеми в сучасній українській економіці часто пов'язані з нестабільністю економічної політики, випереджаючими темпами новітніх технологій та з існуючим інструментарієм регулювання діяльності підприємств. Поступово країна намагається змінюватися, зокрема шляхом редагування норм законодавства та діджиталізації послуг.

Стратегічним напрямом цифрового розвитку в останні роки було обрано створення цифрової інфраструктури, як елементу бізнес-середовища, тобто такого комплексу технологій, процесів та продуктів, які спрямовані на забезпечення обчислювальних, телекомунікаційних та мережевих можливостей на цифровій основі. Як відзначено у роботі [1, с. 2-3], її призначенням є подолання «цифрового розриву» (нерівності у доступі громадян до цифрових можливостей). Слід наголосити, що ці питання безпосередньо зачіпають всі основні складові бізнес-середовища.

Загрози та виклики, спричинені пандемією та воєнним станом, вимагають від уряду ухвалення швидких і дієвих рішень щодо посилення гнучкості та одночасно ефективності податкової системи, а також реалізації комплексу заходів з пом'якшення негативних соціально-економічних наслідків,

насамперед, спрямованих на збереження доходів населення та робочих місць. За фактом умови дуже складні. А будь-які точкові зміни, як і короткострокова бездіяльність уряду, миттєво призводять до різких коливань результатів діяльності підприємств. Значні зміни для бізнесу відбулися у механізмі державного регулювання під час воєнного стану. Особливо відчутні вони у сфері оподаткування та дозвільних процедурах.

Діджиталізація послуг державних органів у майбутньому також спростить процедуру зміни умов оподаткування. Так на загальні умови сплати єдиного податку (або загальну систему оподаткування) платники повертатимуться автоматично, з першого дня наступного місяця після припинення або скасування воєнного стану на території України. Підприємці отримують переваги від розвитку цифровізації, наприклад, через застосунок «Дія» (сплата податків; реєстрація або закриття суб'єкту господарювання під час війни; отримання виплати від держави тощо).

Неминучим і суттєвим є вплив цифрових технологій на ринок праці в цілому, та наявність і якість працівників як зовнішнього фактору формування системи персоналу на підприємстві. Причому ці впливи мають і позитивний, і негативний відтінок. Так не менше третини функцій у рамках певних професій можуть бути автоматизовані, вже враховуючи поточний рівень розвитку технологій. Подібна автоматизація здатна за десятиліття викликати суттєве зростання ВВП. В цій ситуації ризик для самих працівників в тому, що за даними закордонних досліджень 12-14 % світової робочої сили будуть змушені змінити професію [3, с. 72]. Починає сильніше розвиватись неформальна зайнятість, тобто така, що має соціальні та податкові ризики, бо здійснюється з порушенням офіційно встановлених законодавством умов реєстрації.

Слід зазначити, що цифрова економіка не стосується окремої галузі чи кластеру підприємств. На основі результатів досліджень, проведених у роботах [1-5], можна зробити висновок, що метою цифрових трансформацій в бізнесі стає створення та формування конкурентних переваг на основі нових можливостей, зниження ризиків (комерційних, фінансових, ринкових) та

підвищення результатів діяльності підприємств. Саме такі акценти дозволяють правильно розуміти короткострокові та довгострокові наслідки розвитку цифрової економіки для бізнесу, а також для позиціонування самої бізнес-структури в цьому процесі. Додаткові ризики невизначеності, а отже і складності у плануванні діяльності та її результатів, виникають з-за затягування військового конфлікту. Вже сьогодні є прогнози щодо різкого підвищення податків та скорочення видатків бюджету в разі неприпинення військового вторгнення протягом року. Такі непопулярні заходи можуть бути застосовні заради утримання економіки України. Слід зазначити, що подібні заходи суттєво корегують фінансові результати підприємств, а, отже, залишається менше вільних коштів для реінвестування, зокрема у технологізацію окремих операцій або у загальну цифровізацію бізнес-процесів.

Потреба у процесах цифровізації може бути дещо відмінною на макро- та мікрорівню, на що також вказують науковці [2; 4-5]. Так ефективність політики цифрової трансформації зумовлюється, з одного боку, її відповідністю потребам соціально-економічного розвитку країни, а з іншого, – інтересам фізичних і юридичних осіб і можливостям економіки. Отже, під час проведення реформ слід чітко розуміти, що загальна політика цифрової трансформації в країні може бути лише допоміжним інструментом у загальних заходах регулювання економіки. Інструменти такого регулювання не розглядаються в чистому вигляді, оскільки результат їх проведення залежить від багатьох макроекономічних чинників, зокрема політичних. Починати цифрову трансформацію на конкретному підприємстві потрібно з визначення мети та причини змін. Також слід проаналізувати зовнішнє середовище на предмет наявних технологій, регуляторних обмежень у галузі та потенційних цифрових партнерів. Стратегічний аналіз здатний виявити, по-перше, проблемні зони, та, по-друге, зони зростання підприємства, в яких цифрові інструменти можуть бути найбільш доцільними. Крім того, необхідно оцінити цифрову та ІТ-інфраструктуру, фінансові можливості підприємства та компетентності керівників та виконавців.

На розвиток трансформаційних перетворень бізнесу позитивно впливатиме цифрова інфраструктура підтримки (онлайн-платформи для взаємодії «бізнес-бізнес», «бізнес-держава»; інформаційні сервіси з актуальними даними про оподаткування, звітність, правила ЗЕД; онлайн-платформи для навчання (семінари, вебінари, майстер-класи); цифрові консалтингові сервіси тощо).

В сучасних умовах суттєво актуалізується впровадження повноцінної системи цифровізації бізнес-процесів на підприємствах різних видів діяльності, що дозволить ефективно управляти витратами, продажом та прогнозувати економічні і соціальні ефекти як результати їх діяльності з урахуванням умов невизначеності. Досліджено можливі наслідки зростання цифрової економіки для таких суб'єктів. Доведено, що потреба у процесах цифровізації може бути дещо відмінною на макро- та мікрорівні. Зроблено висновок, що в умовах невизначеності слід чітко оцінити цифрову та ІТ-інфраструктуру, фінансові можливості підприємства та компетентності керівників і виконавців. Також на розвиток трансформаційних перетворень бізнесу позитивно впливатиме сформована цифрова інфраструктура підтримки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Овсієнко О. В. Цифрова інфраструктура підтримки малого бізнесу в Україні. *Ефективна економіка*. 2021. № 2. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=8648> (дата звернення: 20.09.2022). DOI: 10.32702/2307-2105-2021.2.84

2. Ревенко О. В. Вплив податкових факторів на результати діяльності підприємства. *Ефективна економіка*. 2021. № 8. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=9145> (дата звернення: 25.08.2022). DOI: 10.32702/2307-2105-2021.8.78

3. Цифрова економіка: тренди, ризики та соціальні детермінанти: доповідь / Центр Разумкова. Київ, жовтень 2020. URL: https://razumkov.org.ua/uploads/article/2020_digitalization.pdf. (дата звернення 10.07.2021).

4. Лазебник Л.Л., Войтенко В.О. Інформаційна інфраструктура в цифровізації бізнес-процесів підприємства. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2020. Випуск 42. С. 18–22. URL: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2020/42-2020/5.pdf> (дата звернення: 16.08.2021).

5. Федулова Л.І. Тенденції розвитку та впровадження цифрових технологій для реалізації цілей сталого розвитку. *Економіка природокористування і сталий розвиток*. К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2020. № 7 (26). С. 6-14. URL: DOI [https://doi.org/10.37100/2616-7689/2020/7\(26\)/1_й](https://doi.org/10.37100/2616-7689/2020/7(26)/1_й)

РИЖАНКОВА О. І.

здобувачка I бакалаврського рівня

КОРОЛЕНКО Р. В.

кандидат економічних наук, доцент
спеціальності 072 Фінанси, банківська справа та страхування
Криворізький національний університет
м. Кривий Ріг, Україна

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Усі верстви суспільства зацікавлені в стабільній, надійній та безперебійній роботі банків, але кожна з них по-різному оцінює ступінь загроз діяльності банків й пропонує різні заходи щодо покращення стану.

Актуальність теми зумовлена необхідністю реалізації національних інтересів щодо створення конкурентоспроможної, соціально орієнтованої ринкової економіки та забезпечення постійного зростання рівня життя і добробуту населення.

Аналізу фінансової стійкості банків присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних дослідників. Зокрема, Довгаль Ю. С. та Чамара Р. О. досліджували поняття «фінансова стійкість комерційного банку», визначаючи його як такий стан банківської установи, при якому вона є платоспроможною, ліквідною, має достатню величину регулятивного капіталу для покриття всіх можливих ризиків, пов'язаних із банківською діяльністю, і при цьому

залишається достатньо рентабельною, тобто її активи використовуються максимально ефективно [1].

Вважаємо, що фінансова стійкість є головною умовою банку для здійснення своєї діяльності. Саме вона є показником, що характеризує ефективність реалізації банківських продуктів та наданих послуг, а також визначає фінансово-економічний стан банківської установи та її надійність на фінансовому ринку. Для забезпечення фінансової стійкості комерційного банку досить важливим є узгодження управлінських рішень та досягнення певних пропорцій між усіма складовими компонентами механізму управління фінансовою стійкістю. Усе це позитивно вплине на досягнення цілей банку та підвищення його конкурентної позиції на банківському ринку.

Дослідимо фінансову стійкість на прикладі АТ КБ «Приватбанк», використовуючи методику CAMELS.

Таблиця 1 – Використання методики CAMELS для визначення рівня фінансової стійкості АТ КБ «Приватбанк» за 2018-2020 р.р.

Показники	Алгоритм розрахунку	Рейтинг згідно шкали
Достатність капіталу		
Коефіцієнт достатності основного капіталу	Основний капітал / Активи з урахуванням ризику;	3
Коефіцієнт достатності сукупного капіталу	Сукупний капітал / Активи з урахуванням ризику;	3
Якість активів		
Загальний показник якості активів	(Нестандартні активи * 0,2 + Сумнівні активи * 0,5 + Збиткові активи * 1,0) / Капітал банку;	1
Рівень прибутковості		
Коефіцієнт прибутковості	Чистий прибуток / Середній розмір активів;	2
Рівень ліквідності		
Здатність активів швидко обмінюватися на готівку	Ліквідні активи / Загальна сума активів * 100%;	2
Доступність грошових ринків	Кредити від інших банків / Загальна сума залучених коштів * 100%;	2
Ефективність стратегії по управлінню активами	Загальна сума активів / Загальна сума зобов'язань * 100%;	2
Якість менеджменту банку		
Компетентність, здібність до лідерства і адміністративної роботи менеджменту банку	Не дивлячись на недоліки у вирішенні деяких проблем керівництво залишається компетентним і здатним управляти банком розумно і обережно.	2

Дотримання правил ведення банківської діяльності. Реагування на рекомендації аудиторів і наглядових органів. Готовність забезпечити виконання цілей банківського співтовариства.	В основному значні ризики одночасно виявляються і контролюються. В цілому адміністрація цілком відповідає покладеним на неї обов'язкам і продемонструвала задовільну поведінку в даній ситуації.	1
Чутливість до ризиків		
Адекватність внутрішньої політики банку рівню контролю за операціями і ризиками. Здатність планувати і нести відповідальність за ризики.	Ефективна політика управління ризиками, створення достатньої величини резервів, формування ефективної системи ризик-менеджменту з використання зарубіжної практики управління ризиками	1
Загальна рейтингова оцінка		19 / 9 = 2,11

При аналізі фінансової стійкості АТ КБ «Приватбанк» використовується методика CAMELS, сутність її полягає в урахуванні при визначенні рейтингу: достатності капіталу; якості активів; якості управління; прибутку; ліквідності. Методика CAMELS має ієрархічну структуру, що припускає розділення загальної надійності банку на 6 основних компонентів.

Кожен компонент оцінюється по п'ятибальній системі (1 – здоровий, 2 – задовільний, 3 – посередній, 4 – критичний і 5 – незадовільний), і на основі їх значень обчислюється підсумковий показник

Згідно результатів оцінки рейтингу АТ КБ «Приватбанк», використовуючи методика CAMELS, треба зауважити, що банк є фінансово стійким та здійснює ефективну діяльність згідно набраної суми балів у розмірі 2,11.

Також необхідно звернути увагу на підвищення ефективності процесу управління активами з метою зниження рівня ризику від здійснення банківських операцій. В процесі аналізу рівня фінансової стійкості є проблема зниження ризиків АТ КБ «Приватбанк», яка залежить від досконалості застосовуваних банком методів та системи його оцінювання, ці методи можуть бути уніфіковані лише до певної міри, адже кожен банк має власну клієнтуру, свій сегмент ринку, галузеву специфіку, конкретні можливості.

З метою зменшення рівня ризиків в аналізі фінансової стійкості АТ КБ «Приватбанк» пропонуємо впровадити складання сигнальної карти ризиків згідно результатів здійснення кожної фінансової операції, що дозволить посилити рівень ефективності фінансового контролю та є об'єктивною необхідністю і пов'язане з тим, що сучасні банки завжди діють в ризикових умовах гострої конкурентної боротьби за ринки фінансових ресурсів та сфери вкладення капіталу.

Треба розуміти, що у процесі оцінки фінансової стійкості постає задача не лише визначення поточного рівня фінансової стійкості, а й відстеження та прогнозування змін фінансової стійкості як банків-конкурентів, так і власного банку для попередження виникнення кризових явищ.

Отже, своєчасний аналіз фінансового стану та фінансової стійкості допомагає запобігти більшості проблем, пов'язаних з діяльністю банківських установ, а також сприяє зміцненню та стабільності не тільки окремого банку, але й банківської системи загалом.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Довгаль Ю.С., Чамара Р.О. Сутність фінансової стійкості комерційного банку та ефективні шляхи її забезпечення. Режим доступу до ресурсу: <https://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1501/15djssfs.pdf>.
2. Офіційний сайт ПАТ КБ «ПриватБанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://privatbank.ua>
3. Дані річної фінансової звітності ПАТ КБ «Приватбанк», опубліковані на офіційному сайті. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://static.privatbank.ua/files/annualconsolidated_financial.pdf.

РОМАНИШИНА В.О.

Здобувачка вищої освіти першого
(бакалаврського) рівня, гр. ФБІ-21-1

КОЛЯДА Т.А.

кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник,
доцент, в.о. завідувача кафедри публічних фінансів
Державний податковий університет
м. Ірпінь, Україна

МЕХАНІЗМ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

У наші дні важливою є проблема ефективності державного фінансового контролю. Цей контроль повинен бути своєчасним, відмінним, продуктивним та дієвим. Форми та методи, які використовують контрольні органи, зобов'язанні нести різнобічний характер, який сприятиме отриманню вірогідної та точної інформації, у процесі виконання контрольних дій.

Нині соціально-економічний розвиток держави є динамічним, до того ж він визначається широтою процесів розвитку та реформ в усіх сферах суспільного життя, що є обмеженими прагненнями держави до євроінтеграції, а також державного управління. За цих обставин, особливо доречними є питання з приводу збільшення прозорості, підзвітності та ефективності діяльності органів державної влади органів місцевого самоврядування та суб'єктів господарювання державної й комунальної форми власності. Ефективна система фінансового контролю – це, фактично, дієвий механізм, що забезпечує фінансову стабільність і безпеку країни, а також здобуття стратегічних цілей держави, дієвості державної політики, покращення рівня якості життя населення, реформування системи управління державними фінансами, крім того, це інструмент, що запевняє прозорість, підзвітність та якість діяльності органів державної влади, органів місцевого самоврядування та суб'єктів господарювання [1].

Будь-яка перевірка або ревізія повинна, в першу чергу, сприяти виправленню недоліків, що присутні у фінансовій сфері, крім того, вона

повинна попереджати та укріплювати фінансову дисципліну, вдосконалювати роботу або діяльність підконтрольного суб'єкта. Ефективність фінансового контролю та його оцінка прямо поєднанні. Оцінка дієвості державного фінансового контролю здатна аналізувати якісну визначеність окремих заходів та органів фінансового контролю в системі, та дає можливість утвердити їхню якісну різницю.

Наразі в науковій літературі конкурують різні погляди на критерії та показники ефективності діяльності контрольних органів. Науковці часто пропонують здійснювати оцінку ефективності роботи органів фінансового контролю опираючись на величину відносного показника ефективності, який, в свою чергу, є відношенням обсягу повернутих до бюджету коштів та суми виявлених фінансових порушень. У той час, оцінку ефективності діяльності окремо працівника перевіркої організації пропонують здійснювати методом співвідношення обсягу повернутих коштів до чисельності цих працівників (ревізорів) [2, с. 21].

Питання ефективності конкретних контрольних мір можна розглянути з двох позицій. З одного боку, попереджувальний виховний вплив, а з другого боку, відношення конкретної величини сум (фінансів), що були повернуті у державну скарбницю, та фактичного збитку, що заподіяли державі. Фактори, які мають вплив на ефективність результатів роботи зобов'язані поділитися на дві групи: законодавчі та адміністративно-психологічні. До того ж адміністративно-психологічні можна диференціювати за суб'єктивним складом, тобто: факти, що поєднанні з «поведінкою» державних структур виконавчої влади, та фактори, що поєднанні з діяльністю прямих адресатів державного бюджету.

Варто підкреслити, що протизаконним використання бюджетних коштів є витрачання бюджетних коштів з порушенням чинного бюджетного законодавства, що спричиняє їх надмірне витрачання. І. Стефанюк виділяє декілька ознак, які можуть указувати на неефективне застосування бюджетних коштів: спожиття бюджетних коштів на потреби, що є несумісними з

бюджетним призначенням; купівля потрібних товарно-матеріальних цінностей, робіт або послуг за цінами, які перевищували дієві у регіоні ціни на ідентичні товари, роботи або послуги під час реалізації господарської операції; купівля потрібних товарно-матеріальних цінностей, які не можна використати на передбачені потреби через: придбання їх у надмірній кількості, придбання морально і фізично застарілих цінностей або товари з простроченим терміном використання; попередня оплата потрібних товарів, робіт або послуг, яка викликала дебіторську заборгованість на термін, що перевищує один місяць, якщо інше не завбачене законодавством; оплата не першочергових видатків, при наявності кредиторської заборгованості із захищених статей видатків бюджету; капітальні вкладення в неактуальні програми й проєкти, або ж ті, що є недостатньо фінансованими; видатки на утримання важливих приладів, які використовуються лише частково, або ж зовсім не використовуються; непропорційне фінансування видатків, що є взаємопов'язаними, та від яких залежить надання певних послуг [3, с. 32–35].

Розібрані показники ефективності показують функції, що походять від нього й вважаються непрямими, проте має бути також і показник прямого ефекту фінансового контролю, який висвічує його головну функцію - встановлення оберненого зв'язку. Необхідно, щоб основою розрахунку була сума бюджетних коштів, що повернені в результаті проведення контролю. Їхній обсяг повинен співвідноситися з витратами організації, бо вони є складовою частиною трансакційних витрат держави. Аби розв'язати дані питання необхідно впровадити заходи державного рівня, спрямовані на реформування та підвищення ефективності фінансового контролю, що здійснює держава.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Концепція реалізації державної політики у сфері реформування системи державного фінансового контролю до 2020 року від 10 травня 2018 р. № 310-р [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/310-2018>.

2. Пожар Т. О. Розвиток фінансово-бюджетного механізму державного фінансового контролю : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / Т. О. Пожар ; Нац. банк України, Держ. вищ. навч. закл. «Укр. акад. банк. справи Нац. банку України». – Суми, 2012. – 21 с.

3. Стефанюк І. Б. Контрольно-ревізійна діяльність підрозділів КРУ – предмет, методика і організація контролю / І. Б. Стефанюк, А. А. Процишии, М. Г. Луцишил. – Львів, 1997. – 198 с.

РУДЬ І.Ю.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки, менеджменту та фінансів

МОМОТ М.В.

магістр

Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського
м. Миколаїв, Україна

ОСОБЛИВОСТІ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ

Страховання життя передбачає захист майнових інтересів застрахованої особи, пов'язаних з її життям та смертю. Цей вид страхування дозволяє людині вирішити низку соціально-економічних проблем. Ці проблеми можна розділити на дві частини: фінансові та соціальні. Реалізація соціальних сприяє накопиченню та зберіганню коштів, відноситься до будь-яких подій у житті застрахованої людини. Реалізація фінансових є захистом інтересів застрахованої особи у разі смерті у грошовому еквіваленті.

Страховання життя - це вид особистого страхування, який передбачає обов'язок страховика здійснити страхову виплату згідно з договором страхування у разі смерті застрахованої особи, а також, якщо це передбачено договором страхування, у разі дожиття застрахованої особи до закінчення строку дії договору страхування та досягнення застрахованою особою визначеного договором віку. Страховання життя є надійним інструментом примноження коштів і перетворення ймовірних ризиків у вигідне становище для страхувальника.

Страховання життя може вирішити ряд проблем, пов'язаних із втратою життя, тимчасовою або повною втратою працездатності; досягнення пенсійного віку, хвороби тощо. Переважна більшість громадян не в змозі відшкодувати ці непередбачені витрати. І коли на допомогу приходять страхові компанії, послуги яких передбачають відносно скромну компенсацію у вигляді виплат премій, здійснених за певний проміжок часу, очікування відчутного та швидкого відшкодування витрат. Послуги з страхування життя - це доступний інструмент, який пропонує такі гарантії, а саме: збільшення заощаджень населення, компенсація втрат доходу через втрату здоров'я, смерть члена сім'ї, організація медичної допомоги тощо. З викладеного випливає, що страхування життя синтезує страховий захист від існуючих ризиків та можливість економії грошей [2].

Згідно Закону України «Страховання», страхування життя - це вид особистого страхування, який передбачає обов'язок страховика здійснювати страхові виплати за договором страхування на випадок смерті застрахованої особи, а якщо передбачено договір страхування, у випадку що застрахована особа живе до кінця договору страхування та / або страхувальник досягає віку, визначеного у договорі. Умови договору страхування життя можуть також передбачати обов'язок страховика відшкодувати випадок у разі нещасного випадку, який стався для застрахованої особи або хвороби страхувальника [1].

Якщо настання страхового випадку обумовлює регулярні послідовні виплати страхування життя (страхування життя), необхідно включити до договору страхування ризик смерті застрахованої особи в період між договором страхування та першим внеском страхування життя. В інших випадках передбачення ризику смерті застрахованої особи є обов'язковим протягом усього строку дії договору страхування життя.

Страховання життя відрізняється певними характеристиками від видів страхування ризику. Значення страхового ризику та страхових випадків змінюється головним чином у договорах страхування життя. Визначення першого ґрунтується на непередбачуваності страхового випадку, що особливо

характерно для ризиків страхування життя, таких як ризик смерті чи інвалідності внаслідок нещасного випадку.

Економічне значення страхування життя розкривається через функції, які воно виконує, а саме: ризикова, створення та використання страхових резервів, превентивна, інвестиційна, заощадження і створення доходу, кредитна, збереження.

Існують численні проблеми зі страхуванням життя. Під час його впровадження дуже складно, зокрема, правильно оцінити ризики, прийняті на страхування. Таким чином, таке страхування в принципі пов'язане зі створенням можливого страхового капіталу, який лише приблизно відображає збиток, який може бути заподіяний в результаті страхового випадку.

Страхування життя сприяє передачі майна, створенню коштів на різні цілі (наприклад, вартість спадщини або похорон). Страхування життя допомагає уникнути додаткових витрат на виховання дітей. Але його значення не обмежується цим. Узагальнення страхування життя сприяє зменшенню соціальної напруги та навантаження на соціальний бюджет держави. Довгострокове страхування життя, яке може бути укладено, наприклад, на 5, 10 та 40 років, зобов'язує страховика накопичувати страхові резерви, досить великі для забезпечення майбутніх платежів, частина з яких тимчасово безкоштовна. може бути використана як джерело інвестицій в економіці, що допомагає стабілізувати фінансове становище держави.

Але при великій важливості страхування життя неможливо не врахувати його характеристики, певну складність його поведінки для страховиків. Отже, специфіка страхування життя, а також особистого страхування в цілому, тому представляє труднощі в оцінці ризику, перенесеного від страхування. Ризики, що виникають під час страхування життя, пов'язані з невизначеністю тривалості життя кожного страхувальника. Страховикам важко оцінити збитки, завдані родині страхувальника у разі передчасної смерті. З цієї причини для страхування життя характерна обумовленість у визначенні страхової суми.

Звичайно, ця сума не відповідає фактичним збиткам, які можуть настати у разі страхового випадку [2].

Отже, специфіка страхування життя, а також особистого страхування в цілому представляє труднощі в оцінці ризику, перенесеного від страхування. Ризики, що виникають під час страхування життя, пов'язані з невизначеністю тривалості життя кожного страхувальника. Страховикам важко оцінити збитки, завдані родині страхувальника у разі передчасної смерті. З цієї причини для страхування життя характерна обумовленість у визначенні страхової суми. Звичайно, ця сума не відповідає фактичним збиткам, які можуть настати у разі страхового випадку.

До ключових проблем організаційно-правового характеру можна віднести:

- недостатня узгодженість дій державних органів, що опікуються питаннями страхування;
- недостатній обсяг повноважень державних органів на санкції та притягнення винних до відповідальності за порушення законодавства, що не сприяє підвищенню рівня відповідальності професійних учасників ринку;
- відсутність якісної системи обліку, звітності, розкриття інформації та нагляду за діяльністю страхових компаній, що обмежує можливості потенційних інвесторів і споживачів страхових послуг щодо вибору страхових компаній, зменшує можливості ринку з мобілізації вільних ресурсів, зростання обсягів страхового посередництва.

Серед інформаційно-аналітичних проблем самою головною, на наш погляд, є значна інформаційна закритість страхового ринку, який вважається однією з найбільш закритих зон фінансового ринку. Оприлюднення інформації відстає у часі, недосконалі форми обліку спричиняють її викривлення, внаслідок чого неможливо простежити динаміку розвитку конкретних видів страхування, приймати своєчасні та ефективні управлінські рішення.

Є в страхуванні й соціально-психологічні проблеми. Тут вже вкотре доводиться повертатися до питання про довіру чи недовіру, спричинену не тільки систематичним невиконанням державою взятих зобов'язань чи

загальновідомими фактами створення страховиками «фінансових пірамід». За експертними оцінками, сьогодні в Україні застраховано лише 18% ризиків, тоді як у більшості країн цей показник складає 90–95%. Частка страхового ринку України, в загальноєвропейському обсязі страхових послуг, складає лише 0,05% – при тім, що в Україні проживає 7% населення Європи.

Україна, здобувши незалежність, пройшла досить цікавий, складний та суперечливий шлях розвитку особового страхування в цілому та страхування життя зокрема. Звісно, ринок страхування життя в Україні перебуває тільки на початковому етапі свого розвитку. Але динаміка зібраних премій зі страхування життя вселяє певний оптимізм. Узагальнюючи вищезазначене можна стверджувати, що ринок страхування життя України перебуває на етапі розвитку та інтеграції у світовий простір й має досить великий потенціал.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України «Про страхування» від 07.03.1996 № 85/96-ВР URL: <https://ips.ligazakon.net/document/Z960085>
2. Фесенко Н.В., Яремченко Л.М. Стан та перспективи функціонування страхового ринку України в умовах глобалізації. Економіка та держава. 2019. № 8. С. 28–34. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/8_2019/7.pdf

РУДЬ І.Ю.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки, менеджменту та фінансів

ГРИГОРЕНКО Т.О.

магістр

Миколаївський національний університет ім. В.О. Сухомлинського
м. Миколаїв, Україна

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

В сучасній Україні існує перелік фінансово-економічних, соціальних, політичних проблем, які невимушено впливають на розвиток ринку фінансів. Одним з основних елементів фінансового ринку, який займає вагомe місце в системі механізмів з захисту суспільства від несприятливих події виступає

страховий ринок. А для того щоб, ринок страхування був розвинутим, треба проводити економічні реформи. Страхові компанії самостійно планують власну фінансово-економічну політику, концепції розвитку, розробити внутрішні фінансові механізми, що сприяють результатам діяльності.

За останній час проблеми та перспективи розвитку страхового ринку вивчали та присвячували наукові дослідження як вітчизняні так і зарубіжні автори, а саме: О.А. Клепікова, О.С. Журавка, А.Ю. Васильчук, Є. Н. Гендзехадзе, К. А. Граве, С. С. Осадець, Л. Л. Позднякова, А.І. Гінзбург, М.А. Зайцева, А.К. Шахова та ін..

Не дивлячись на те, що ринок страхування є доволі специфічним для фінансового ринку, але страхування є важливим стимулюючим чинником економіки, оскільки пропонує всім учасникам рівні права, можливості отримання прибутку, готовність йти на ризик, дає впевненість у розвитку підприємництва, створює нові стимули для підвищення продуктивності праці та гарантує економічний розвиток.

В умовах розвитку української економіки страхування комерційних, технічних, правових і політичних ризиків набуває актуального значення. Страхування сприяє збору коштів, що спрямовуються на організацію економічної безпеки [2].

Страховий ринок є дуже важливим елементом фінансової системи України, оскільки забезпечує перерозподіл ризику в економіці, створює більш сприятливе зовнішнє середовище для розвитку підприємництва та знижує загальний рівень ризику.

Зараз страховий ринок України ще досі перебуває на етапі початкового розвитку, не зважаючи на те, що деякі його сегменти доволі швидко розвиваються, проте рівень страхового покриття все ще залишається низьким. В Україні рівень страхового покриття становить 3-5%, тоді як в країнах Західної Європи показник становить понад 95%. Найпопулярнішим та найбільш розвинутим видом страхування в Україні є класичний вид страхування –

КАСКО та майнове страхування, а от медичне страхування знаходиться на стадії зародження [1].

Погіршення розвитку страхового ринку має пряму залежність від нестабільної політичної та економічної ситуації в країні. Основними проблемами, що зумовлюють затримання розвитку страхового ринку є:

- наявність розбіжностей в нормативно-правовій базі;
- високий рівень інфляції;
- низька конкурентоспроможність з якісним и страховими послугами;
- низький рівень зацікавленості населення у страхування в наслідок низької платоспроможності населення;
- низький рівень страхових виплат;
- нерозвиненість національної страхової інфраструктури;
- відсутність надійних інвестиційних програм та реальних фінансових механізмів для того, щоб була спроможність розміщати страхові резерви довгостроково [3].

Більша частина даних проблем зумовлена прагненням страхових компаній максимізувати прибуток не зважаючи на професійну етику та довгострокових інтересів галузі.

Деякі виявлені проблеми страхового ринку дають можливість Україні визначитися зі своїми перспективами розвитку, у тому числі:

- вдосконалити законодавчу базу;
- створити конкурентоспроможне середовище;
- адаптувати до цифрової трансформації;
- вдосконалити організаційну структуру ринку;
- створити умови для розвитку інфраструктури страхового ринку;
- підвищити якість страхового захисту;
- допомагати розвитку страхових брокерів;
- забезпечити страховий ринок висококваліфікованими робітниками.

Отже, незважаючи на постійні зміни ринку протягом останніх років, Україні не вдалося створити ефективний та стабільний ринок страхових послуг

на сьогодні. Для подальшого розвитку ринку страхування необхідно з'ясувати його роль у здійсненні заходів соціально-економічної політики держави. Проте, національний ринок страхування має значний потенціал для розвитку, а важливим в цьому є створення умов та нових можливостей у його розвитку. Насамперед потрібно проводити реформи та вдосконалювати ринок страхування в Україні, що в свою чергу зможе наблизити Україну до Західноєвропейських показників.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бочкарева Т. О., Журавка О. С. Фінансова безпека сучасного страхового ринку України. Економіка. Фінанси. Право. 2015. № 6/1. С. 57-65.
2. Клепікова О.А. Дослідження динаміки розвитку страхового ринку України як складової світового ринку страхових послуг. Вісник Одеського національного університету. Економіка. Одеса: Астропринт, 2010. Т. 15. Вип. 20. с. 101–111.
3. Король С.О. Сучасний стан та перспективи розвитку страхового ринку України. Газета Івано-Франківського національного технічного університету. Економічна аналітика. Івано-Франківськ: 2020. Т. 30. Вип.4 с. 204-210.

РУДЬ І.Ю.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки, менеджменту та фінансів

ЛІСЯНСЬКА К.В.

магістр
Миколаївський національний університет
ім. В.О. Сухомлинського
м. Миколаїв, Україна

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ

В ринкових умовах ефективність діяльності підприємств значною мірою зумовлена їх фінансово-економічною перспективністю, рентабельністю та конкурентоспроможністю. Саме конкурентоспроможність визначає здатність

підприємства продавати такі товари чи послуги, споживча привабливість яких вища за аналогічні, пропоновані конкурентами.

У літературі існує багато визначень поняття «конкурентоспроможності підприємства». Так, конкурентоспроможність фірми це здатність виробляти й реалізувати швидко, дешево, якісно, продавати в достатній кількості, при високому технологічному рівні обслуговування. Це можливість ефективно розпоряджатися власними і позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку. Виробництво й реалізація конкурентоспроможних товарів – обов'язкова умова конкурентоспроможності фірми. У ширшому змісті для забезпечення конкурентоспроможності необхідна систематична робота з усього виробничо-господарського циклу, що приводить до конкурентних переваг у сфері виробництва, управління, фінансів, маркетингу [2].

Таким чином, конкурентоспроможність підприємства можна визначити як здатність підприємства краще забезпечувати пропозицію товарів чи послуг, порівняно з конкурентами, за рахунок надання товарам чи послугам диференційованих властивостей за умов дотримання стандартів якості.

На рівень конкурентоспроможності підприємства впливає науково-технічний прогрес, використання новітніх винаходів та відкриттів, залучення сучасних засобів автоматизації виробництва.

Основними критеріями конкурентоспроможності були і залишаються три основні чинники – якість, обслуговування та вартість. Слід зазначити, що підвищення конкурентоспроможності підприємства можливе за рахунок швидкої адаптації підприємства до нових вимог ринку, потреб клієнтів та дій конкурентів. Сьогодні зміни в обладнанні та технологіях виробництва, удосконалення продукції повинні відбуватися постійно та ґрунтуватися на виявленні потреб споживачів та можливих дій конкурентів, а не спонтанно, після зміни ринку і зовнішнього середовища.

До показників, які визначають конкурентоспроможність фірм, слід віднести:

- частка на внутрішньому і світовому ринках;
- чистий дохід на одного зайнятого;
- чисельність зайнятих;
- кількість основних конкурентів [1].

Основними чинниками, що визначають конкурентоспроможність підприємства, також є: стратегія підприємства, інноваційний потенціал, наявність матеріальних, трудових, фінансових ресурсів, частка ринку, ефективність управління, випуск конкурентоспроможної продукції та послуг.

Підвищення конкурентоспроможності підприємства досягається шляхом орієнтації підприємства на споживача, поліпшення якості продукції, впровадження інноваційної політики, більш якісного використання ресурсів, у тому числі людських, поліпшення умов роботи та ряду інших факторів. Для ринкової економіки властива закономірність, згідно з якою попит залежить від рівня ціни: її підвищення знижує попит і навпаки. На рівні підприємства вона повинна бути конкретизована, як правило, у графічній формі щодо певної продукції й реальних умов за дослідними даними у процесі вивчення ринку [3].

Для підвищення конкурентоспроможності підприємства, важливо виявити, обґрунтувати та класифікувати фактори та резерви, що визначають її рівень. За ступенем залежності від підприємства, всю сукупність факторів можна поділити на зовнішні та внутрішні. До зовнішніх факторів належать: інвестиційні умови в галузі, регіоні, країні; тенденції технічного розвитку; рівень конкуренції; ресурсозабезпеченість. Під внутрішніми факторами розуміють: впровадження у виробництво нового обладнання, передової технології, ефективного економічного стимулювання; підвищення кваліфікаційного рівня працівників; формування системи конкурентних взаємин у діяльності персоналу та ін. Вони можуть регулюватися на рівні підприємства в цілому, структурного підрозділу, первинного колективу і робочого місця.

Підвищення конкурентоспроможності підприємства необхідно розглядати як довгостроковий послідовний процес пошуку й реалізації управлінських рішень у всіх сферах його діяльності, здійснюваний планомірно, відповідно до обраної стратегії довгострокового розвитку [3].

З метою поліпшення конкурентоспроможності підприємств особлива увага повинна бути надана вирішенню наступних завдань:

- доцільно створити та впровадити на внутрішньому та зовнішньому ринках якісно нову систему державного регулювання (парадигми, стратегії розвитку, програми, інструменти тощо), яка за рахунок перерозподілу прибутків, буде спрямована на інноваційний розвиток країни шляхом підтримки галузей економіки, що вимагають значних наукових здобутків;
- системний аналіз має стати основою для оцінки конкурентоспроможності підприємства;
- створення попиту на товари та послуги з високим рівнем інтелекту, використання сучасних інновацій;
- оцінка конкурентоспроможності повинна проводитись на основі нормування відповідних показників;
- заохочення підприємств до реалізації глобальної стратегії щодо перспектив розвитку, підвищення ефективності, конкурентоспроможності та розширення експорту;
- рівень конкурентоспроможності слід оцінювати в динаміці, що дасть змогу прогнозувати зміни у майбутньому;
- аналіз ресурсомісткості кожного товару за стадіями його життєвого циклу та впровадження ресурсозберігаючих технологій;
- використання передових ІТ-технологій у діяльності державних структур, що дозволить покращити позиції країни в рейтингах конкурентоспроможності;

– під час проведення оцінки необхідно враховувати причини кількісних та якісних змін у діяльності підприємства, щоб забезпечити можливість прийняття управлінських рішень.

Отже, підприємства успішно конкуруватимуть на ринку, якщо вони матимуть: низькі витрати, новітні технології, висококваліфікований персонал, організовану логістичну службу, контроль якості продукції, робіт та послуг, впровадження мерчандайзингу, що дозволить збільшити прибуток підприємств, а також високоякісне виконання торгово-технічного процесу.

Необхідно підвищувати рівень конкурентоспроможності на кожному етапі життєвого циклу підприємства, що дозволяє: своєчасно виявити будь-які загрози з боку конкурентів, наявні слабкі місця, розробити заходи щодо їх усунення, а також визначати їх економічну ефективність.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Касумова Є. О. Шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємства. Сайт URL: <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/> (дата звернення 27.10.2022)
2. Конкурентоспроможність підприємства : оцінка рівня та напрями підвищення : [монографія / за заг. ред. О. Г. Янкового]. Одеса : Атлант, 2013. 470 с.
3. Розвиток європейського простору очима молоді: економічні, соціальні та правові аспекти. Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції докторантів, молодих учених та студентів: [Електронне наукове видання], м. Харків, 17 травня 2019 року. Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2019.

РУДЬ І.Ю.кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки, менеджменту та фінансів**АЛЕКСЄЄВА О.С.**

магістр

Миколаївський національний університет

ім. В.О. Сухомлинського

м. Миколаїв, Україна

СТАН РИНКУ ПОСЛУГ ЗІ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ

Страховання життя це страхування, що передбачає захист майнових інтересів застрахованої особи, пов'язаних з її життям та смертю. Цей вид страхування дозволяє людині вирішити низку соціально-економічних проблем. Ці проблеми можна розділити на дві частини: фінансові та соціальні. Реалізація соціальних сприяє накопиченню та зберіганню коштів, відноситься до будь-яких подій у житті застрахованої людини. Реалізація фінансових є захистом інтересів застрахованої особи у разі смерті у грошовому еквіваленті.

Вивченню питань в сфері страхування присвятили наукові праці відомі вчені серед яких можна виділити насамперед Лобова О. М., Кудря М. Г., Волохова Л. Ф. Летняк С. П. та інші.

Страховання життя є одним із ключових механізмів захисту майнових інтересів та фінансового планування у населення у всьому світі. На сьогодні страхування життя стрімко набирає обертів, але цьому заважає ряд зазначених вище проблем. Необхідно створити умови для розвитку страхування, одним з яких є проведення страховиками, ЗМІ та навчальними закладами великої просвітницької роботи серед населення, що показує сутність та механізми реалізації програм страхування життя. Активна робота в цьому напрямку допоможе встановити довіру до страхування та сформувати сучасну страхову культуру.

Враховуючи важливість страхування життя, регулятори у всьому світі приділяють пильна увагу даному сегменту фінансового ринку, включаючи створення пільгових умов для страхування життя, що дозволяє

використовувати його як один з найбільш ефективних інструментів формування соціальної політики [2].

Європейська практика виходить із необхідності максимальної деталізації вимог до продуктів страхування життя в частині прозорості умов та однозначності трактувань договорів страхування, до складу інформації, що надається страховиком клієнту, а також до регулярності її надання.

У Європі річний обсяг зборів страхового сектора перевищує 1,2 трлн євро, з яких понад 60% посідає сегмент страхування життя. Розмір інвестиційних портфельів страховиків життя наближається до 7 трлн. євро. та становить значну частину світового ВВП. Таким чином, страховики життя є одними з найбільших інституційних інвесторів.

Для підвищення якості наданих послуг та інформування клієнтів у різних країнах реалізовані різні механізми. У Великобританії: діє інститут фінансових омбудсменів, що вирішують суперечки між страховиком та клієнтом у разі міселінгу під час продажу. У Нідерланди: клієнт в обов'язковому порядку отримує пам'ятку з основними параметрами за договором, у тому числі з деталізацією його інвестиційних параметрів. У Німеччині: діє інститут незалежних спілок споживачів, у тому числі у сфері фінансових послуг, які займаються безкоштовними консультаціями клієнтів з будь-яких питань, пов'язаних із придбанням фінансових послуг. Фінансування організацій частково здійснюється державою в рамках федерального законодавства. Для проведення консультацій у кожній із земель ФРН створено спеціалізовані консультаційні пункти, що дозволяють приймати споживачів та надавати необхідну інформацію про послугу. Роль страхування життя як інструменту формування національного капіталу багато в чому пов'язана з податковим стимулюванням як фізичних, так і юридичних осіб, використовують цей інструмент [4].

Що стосується України то станом на 31.12.2020 загальний обсяг активів страховиків у порівнянні з початком року майже не змінився (+1,6%) і склали 64,9 млрд. грн. При цьому, у другому кварталі 2020 року відбулося падіння

показника, яке пов'язане з добровільним виходом деяких страховиків з ринку, які мали значну частку ринку, проте страховий портфель яких формувався за рахунок операцій вхідного перестраховування. Обсяги активів компаній, які звітуються до Національного банку, навпаки – за 2020 рік продемонстрували помірне зростання загальних активів (+4,5%), істотне зростання прийнятних активів (+17,3%) та страхових резервів (+17,2%).

Приріст зазначених показників був забезпечений більшою мірою за рахунок зростання у сегменті life (активи +19%; прийнятні активи +24%; страхові резерви +21%), а також за рахунок формування великої частки прав вимоги по перестраховика за великим заявленим збитком у сегменті non-life (активи +17%; прийнятні активи +23%; страхові резерви +21%) [3].

Ринок особистого страхування в Україні розвивається, проте дуже повільно, до того ж все ще є дуже далеким від показників країн ЄС. Але після пандемії Covid-19 було переглянуто ряд правил та програм з надання послуг зі страхування життя. За результатами порівняння українського ринку страхування життя зі світовим, варто зауважити, що показник проникнення (відношення страхових надходжень до ВВП) є на досить низькому рівні в Україні – 0,12%, в той час, як середній по світу серед 132 проаналізованих країн становить близько 1,5%.

Відповідно до показника щільності (сума страхових надходжень до кількості населення) в Україні на одну людину припадає лише 4,26 доларів США на рік. Натомість середній показник серед розвинених країн становить 4664 доларів США, серед усієї вибірки - 1749 доларів США, а серед країн, що розвиваються – 175 доларів США [1].

В умовах триваючої пандемії COVID-19 на страховому ринку нашої країни зазнали суттєвого оновлення умови функціонування, які спричинили нові виклики та загрози, але при цьому також і відкрили нові можливості для розвитку. Констатовано, що українськими страховиками запроваджено новий вид медичного страхування, який передбачає настання страхового випадку у разі виявлення захворювання на коронавірус, а також удосконалено вже діючі

програми. В умовах триваючої пандемії COVID-19 у вітчизняних страхових компаній зберігається можливість посилити власні позиції на ринку, поглибити інтеграцію сучасних цифрових технологій у бізнес, online- та offline-канали, запровадити новітні технології. Важливим складником розвитку ринку страхових послуг є державне регулювання. Удосконалюється Закон України «Про страхування», затверджуються постанови Кабміну та створюються відповідні проекти.

Стан страхування життя в Україні характерний для ринку, що розвивається і показує високий потенціал, розкриттю якого сприятиме розвиток системи регулювання. Досвід країн із більш розвиненими ринками страхування життя свідчить про значні перспективи розвитку даного сегмента страхового ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Волохова Л. Ф. Зарубіжний досвід розвитку ринку страхування життя як чинник впливу на українські реалії. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. 2019. Вип. 35. С. 137-142.
2. Дем'янчук М.А., Дроздина А.А. Інформаційні технології як фактор підвищення конкурентоспроможності страхових компаній. Модернізація економіки: теоретичні засади та практика реалізації: матеріали міжнар. наук.практич. конф., Запоріжжя, 2021. С. 145—149.
3. Желізняк Р. Й., Бонецький О. О., Жулевич М. І. Розвиток світового ринку страхування в умовах діджиталізації. Modern Economics. 2019. № 17(2019). С. 100-104.
4. Летняк С. П. Стан і перспективи розвитку ринку страхування життя в Україні. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія: Економіка. 2019. № 12. С. 119-123.

СВЯТЕНКО С.В.

старший викладач
кафедри фінансів суб'єктів
господарювання та інноваційного розвитку

ВОВЧАНСЬКИЙ М.В.

здобувач вищої освіти
Криворізький національний університет
м. Кривий Ріг, Україна

АНАЛІЗ ЛІКВІДНОСТІ АТ КБ «ПРИВАТБАНК» ЗА ЕКОНОМІЧНИМИ НОРМАТИВАМИ НБУ

Аналіз ліквідності комерційного банку займає визначне місце, особливо під час воєнного стану, коли потрібно підтримувати фінансову стабільність та платоспроможність банківської системи держави. АТ КБ «Приватбанк» є системоутворюючим державним банком, а тому його ліквідність суттєво впливає на всю банківську систему України. Зважаючи на це аналіз ліквідності АТ КБ «Приватбанк» особливо в умовах воєнного стану є дуже актуальним.

Питання забезпечення ліквідності комерційних банків у різні часи досліджували такі вчені як: Загородній А.Г., Ковальчук Т. Т., Литвинчук А. М., Криклій О. А., Рябіченко Д. О. та інші. Але дослідженням ліквідності комерційних банків в умовах кризи та/або військового стану увага майже не приділялася. Тому дуже важливим є вивчення цього аспекту в сучасних умовах функціонування банківської системи на основі діяльності АТ КБ «Приватбанк».

У табл. 1 наведено економічні нормативи ліквідності АТ КБ «Приватбанк», що регулюються НБУ.

Нормативи миттєвої та поточної ліквідності Н4 та Н5 визначалися до 2018 року включно.

Таблиця 1 – Економічні нормативи ліквідності АТ КБ «Приватбанк», що регулюються НБУ

Норматив	Критерій	Станом на кінець року					Станом на 01.10. 2022
		2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік	
Норматив миттєвої ліквідності Н4	не менше 20%	32,5	43,5	-	-	-	-
Норматив поточної ліквідності Н5	не менше 40%	155,5	142,0	-	-	-	-
Норматив короткострокової ліквідності Н6	не менше 60%	99,8	97,7	100,4	92,92	93,76	-
Коефіцієнт покриття ліквідністю за всіма валютами LCR _{ВВ}	не менше 80%	-	263,6	268,3	278,23	258,85	239,51
Коефіцієнт покриття ліквідністю за іноземною валютою LCR _{ІВ}	не менше 50%	-	102,0	307,7	218,18	200,36	202,69
Коефіцієнт чистого стабільного фінансування NSFR	не менше 90% або 100%	-	-	-	-	156,57	161,40

Потім при переході на нові стандарти було введено коефіцієнти покриття ліквідністю LCR та відмінено нормативи Н4 та Н5. З 2021 року комерційні банки почали розраховувати коефіцієнт чистого стабільного фінансування NSFR. Економічні показники ліквідності АТ КБ «Приватбанк» виконувалися, тобто цей комерційний банк мав достатній рівень ліквідності покривав свої зобов'язання перед клієнтами та іншими пов'язаними з банком особами.

Норматив короткострокової ліквідності Н6 станом на кінець 2017-2019 років стабільно знаходився на рівні 98-100% при нормативів 60%. А у 2020-2021 роках незначно знизився до рівня 93-94%. А вже у 2022 році не розраховувався.

Коефіцієнт покриття ліквідністю за всіма валютами, який розраховувався з 2018 року, до кінця 2020 року постійно зростав з 263,6% до 278,23% при нормативі 80%. А у 2021 році незначно зменшився до 258,85%. Станом на

1 жовтня 2022 року коефіцієнт покриття ліквідністю за всіма валютами відповідав нормативу, але продовжував зменшуватися, що було не критичним.

Коефіцієнт покриття ліквідністю за іноземною валютою, який також розраховувався з 2018 року, змінювався неоднозначно. При нормативі 50% він у 2019 році зріс з 102% до 307,7%. У 2020 році порівняно з 2019 зменшився до 218,18% та продовжив падати до 200,36% у 2021 році. Станом на 1 жовтня 2022 року даний коефіцієнт закріпився на рівні 202,69%.

Коефіцієнт чистого стабільного фінансування при нормативі 90% становив у 2021 році 156,57%. З 1 квітня 2022 року НБУ збільшив норматив за цим показником до 100%. Станом на 1 жовтня 2022 року коефіцієнт чистого стабільного фінансування зріс до 161,40%. Значення розрахованого коефіцієнту Це доводить, що АТ КБ «Приватбанк» має високу ліквідність та достатній запас фінансування банківської діяльності у кризових ситуаціях.

Незважаючи на фінансову стабільність АТ КБ «Приватбанк», під час кризи, викликаної військовою агресією Російської Федерації, на банк чинять негативний вплив фактори, що може призвести до погіршення рівня ліквідності. Для нейтралізації таких негативних явищ доцільно мати план першочергових заходів при виникненні кризи ліквідності, локалізації та ліквідації кризових явищ. АТ КБ «Приватбанк», як і більшість банків України підійшов до кризи добре капіталізованим та ліквідним, з планами дії на випадок кризи. Хоча ризики ліквідності та платоспроможності посилювалися, однак це не стало проблемою. Довіра вкладників, успішна операційна діяльність, швидке впровадження спеціальних регуляторних актів та продовження підтримки держави в особі НБУ, застосування адаптаційних бізнес-моделей до поточних умов – все це нівелювало ризики ліквідності. Таким чином можна підтвердити ефективність управління ліквідністю в АТ КБ «Приватбанк».

СВЯТЕНКО С.В.

старший викладач кафедри фінансів суб'єктів
господарювання та інноваційного розвитку

КИРИЛЮК К.І.

здобувачка вищої освіти

Криворізький національний університет

м. Кривий Ріг, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСАД ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ НА ПЕРІОД ВОЄННОГО СТАНУ

Грошово-кредитна політика це комплекс заходів у сфері грошового обігу та кредиту, спрямованих на забезпечення стабільності грошової одиниці України шляхом використання визначених національним законодавством засобів і методів.

Роль грошово-кредитної політики держави є визначальною у забезпеченні стабільності як грошово-кредитної системи, так і економіки в цілому. Особливого значення грошово-кредитна політика набуває в умовах нестабільності, зокрема в умовах воєнного стану.

На основі пропозицій Правління Національного банку України, Рада Національного банку України на позачерговому засіданні ухвалила «Основні засади грошово-кредитної політики на період воєнного стану», які розроблені відповідно до Конституції України, Закону України «Про Національний банк України», Указу Президента України від 24 лютого 2022 року № 64/2022 «Про введення воєнного стану в Україні», затвердженого відповідним Законом України від 24 лютого 2022 року № 2102-ІХ, та Закону України «Про валюту і валютні операції».

Рада НБУ наголосила, що в умовах війни вкрай важливим є забезпечення надійного та стабільного функціонування банківської і фінансової системи країни, а також максимальне забезпечення потреб оборони України, безперебійного функціонування системи державних фінансів та об'єктів критичної інфраструктури.

Зниження під час війни дієвості ринкових інструментів унеможливило проведення монетарної політики в режимі інфляційного таргетування з плаваючим валютним курсом.

Дієвість каналів монетарної трансмісії додатково послаблюється адміністративними обмеженнями на валютному ринку та обмеженнями щодо руху капіталу.

За таких умов НБУ може тимчасово не використовувати ринкові монетарні інструменти, зокрема ключову (облікову) ставку як основний інструмент грошово-кредитної (монетарної) політики. Висока невизначеність, спричинена війною, також ускладнює прогнозування економічних процесів з прийнятною імовірністю.

Таким чином НБУ тимчасово утриматися від публікації власних макроекономічних прогнозів. НБУ здійснює гнучку адаптацію операційного дизайну монетарної політики та вживає необхідних антикризових заходів для підтримки належного рівня ліквідності банківської системи та посилення гнучкості банків в управлінні власною ліквідністю.

Для забезпечення належної відсічі широкомасштабній збройній агресії та безперебійного функціонування системи державних фінансів в умовах воєнного стану Національний банк України може надавати підтримку державному бюджету шляхом купівлі цінних паперів Уряду України на первинному ринку. Доцільність та обсяги операцій із фінансування державного бюджету визначатимуться окремими рішеннями НБУ, зважаючи на ситуацію на фінансових ринках та в державних фінансах, зокрема з урахуванням можливості наповнення державного бюджету з інших джерел.

Усвідомлюючи потенційні ризики монетизації дефіциту державного бюджету, Національний банк України фінансуватиме лише критичні видатки Уряду в обмежених обсягах та лише шляхом купівлі цінних паперів Уряду на первинному ринку.

Сукупність таких заходів, а саме обмеження обсягів монетизації дефіциту бюджету та прозорі комунікації, убезпечать від загрози посилення фіскального

домінування, збережуть довіру до монетарної політики та не ускладнять співпрацю з міжнародними фінансовими організаціями.

Водночас НБУ прагнучиме до якнайшвидшої повної відмови від фінансування дефіциту державного бюджету, ураховуючи потребу в забезпеченні оптимального балансу між, з одного боку, утриманням під контролем інфляційної динаміки та очікувань, а з іншого, – необхідністю підтримки боєздатності Збройних Сил України, безперебійного функціонування системи державних фінансів та об'єктів критичної інфраструктури.

Національний банк України максимально уникатиме заходів та інструментів, застосування яких призведе до послаблення довіри до грошово-кредитної (монетарної) політики, розбалансування очікувань та посилення фіскального домінування.

Національний банк України підтримуватиме тісну взаємодію з Урядом для сприяння залученню необхідного зовнішнього фінансування від міжнародних організацій та країн-партнерів.

Для сприяння інформаційному спротиву широкомасштабній гібридній агресії та підвищення ефективності управління очікуваннями економічних агентів Національний банк продовжить підвищувати якість та ефективність комунікацій із суспільством.

Таким чином, ухвалені «Основні засади грошово-кредитної політики на період воєнного стану» діятимуть тимчасово під час правового режиму воєнного стану, а за потреби також деякий час після його завершення до нормалізації функціонування економіки та фінансової системи. Це дозволить з максимально гнучко стабілізувати грошово-кредитну систему України та не допустити колапсу економіки.

СЕМЕНОВА С.В.Криворізький національний університет
м. Кривий Ріг, Україна**УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ КОМЕРЦІЙНОГО
БАНКУ**

На сьогоднішній день кредитування займає перші позиції та являється пріоритетною функцією діяльності банку. Завдяки банківському кредиту, держава може розраховувати на нових підприємців, які скориставшись вигідними умовами кредитування, можуть відкрити бізнес, тим самим збільшити кількість робочих місць, будівництво різних, корисних інфраструктурних об'єктів, та забезпечувати економіку регіону або країни в цілому.

Зазвичай, банківський кредит, становить близько 50-60% від всіх активних операцій банку, чим забезпечує більшість банківських доходів. Не дивлячись на таку прибутковість від кредитних операцій, можна побачити великі ризики. Кредитні ризики зокрема з'являються через недостатню платоспроможність клієнта, яку банк не побачив заздалегідь[1].

Управління кредитною діяльністю банку являє собою багатогранний механізм, який складається з сукупності усіх наданих кредитів, їх взаємовпливом та взаємозалежністю, що називається кредитний портфель банку.

Кредитний портфель банку – це комплекс всіх кредитів, які надані клієнтам банку, з метою одержання прибутку. Кредитний портфель можна оцінити за балансовою вартістю всіх наданих кредитів, до яких входять також й «проблемні» кредити. Завдяки кредитному портфелю можна побачити рівень доходності та ризикованості банку.

Мета кредитного портфелю банку – покрити всі витрати банку та забезпечити максимальний дохід, користуючись найменшим рівнем ризику. Рівень доходів банку напряду залежить не тільки від обсягу даного портфеля, а

й від процентних ставок за кредитами [2]. Сформувавши кредитний портфель, банк має дотримуватись певних завдань які показані на рисунку 1.

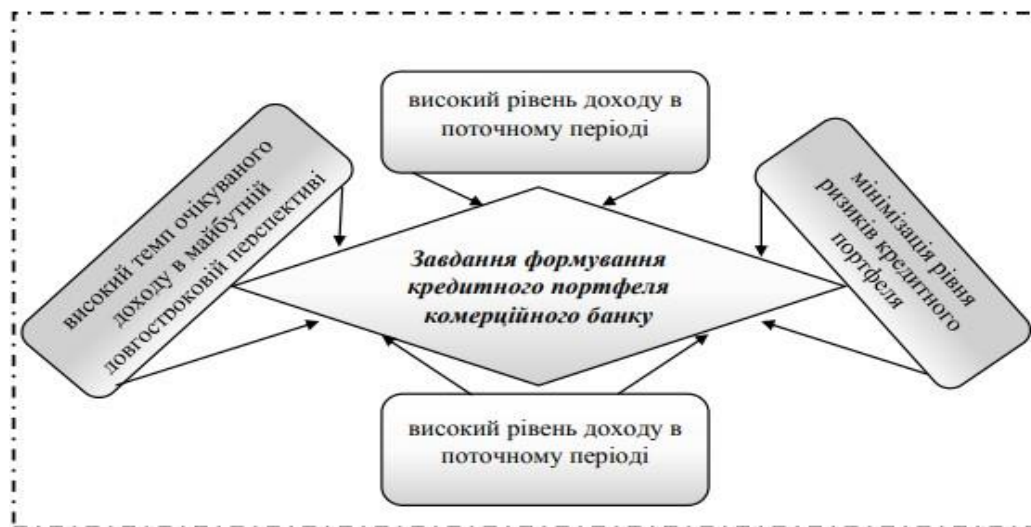


Рис.1 – Основні завдання, щодо формування кредитного портфеля комерційного банку [3]

Щодо оцінювання прибутковості банківських кредитів, треба оцінювати не тільки доходи, а й витрати по кожному кредиту. На прибутковість кредитних операцій позначаються як доходи, так і збитки, що регулюються завдяки рівнем кредитного ризику за кожною позичкою. Проблемні кредити необов'язково мають асоціюватись тільки зі збитками банку, та правильний підхід до управління ними дасть змогу мінімізувати втрати як для банківської установи, так і для позичальника [4].

Повністю обійти втрати за проблемними кредитами неможливо, принаймні через нестабільну ситуацію світової економіки, тому, кредитні ризи варто розглядати як своєрідну вартість кредиту, щодо ведення банківського бізнесу.

Отже, ефективне управління кредитними операціями банку, у тому числі й кредитним портфелем, має забезпечувати ліквідність самої банківської установи та сприяти до збільшення його доходності. Тому, пріоритетним завданням вітчизняних банківських установ являється пошук напрямів кредитування з мінімізованим кредитним ризиком.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Колобов Ю. В., Міщенко В. І., Науменкова С. В. Банківська енциклопедія. – Київ, 2011. – 504 с.
2. Коваленко В. В. Особливості кредитування підприємств і організацій в сучасних умовах // Фінанси України. – 2000. – № 10. – С. 27 – 30.
3. Іртищева І.О. Методичні підходи до оцінки кредитоспроможності підприємств агропродовольчої сфери / І.О. Іртищева, І.С. Крамаренко // АгроСвіт. – 2011. – № 19. – С. 2–4
4. Бугель Ю. Напрями удосконалення сучасних методів управління банківським кредитним портфелем // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 2 (27). – С. 157–163.

СОЛОМНІКОВ І.В.

кандидат економічних наук
декан економічного факультету

СЕМЕНЦОВА О.В.

кандидат економічних наук
доцент кафедри менеджменту, публічного управління та HR технологій
Український державний університет залізничного транспорту
м. Харків, Україна

АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ТРАНСПОРТНОЮ БЕЗПЕКОЮ НА ЗАЛІЗНИЦЯХ УКРАЇНИ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ШВИДКІСНОГО РУХУ У ВІЙСЬКОВИЙ ТА ПОВОЄННИЙ ЧАС

Прагнення України зайняти гідне місце на Європейській частині континенту, як держави-транзитера в сфері перевезень як вантажів, так і пасажирів актуалізує не тільки вимоги розвитку швидкісного руху як основи української транспортної системи, але і висуває підвищені умови щодо безпеки руху поїздів, що в свою чергу вимагає під час реформування залізничної галузі дослідження та удосконалення системи управління транспортною безпекою.

Окрім прагнення України до євроінтеграції та впровадження і розвитку швидкісного руху, не менш вагомим фактором, що підсилює вимоги до управління транспортною безпекою є те, що протягом останніх років наша

держава перебуває в умовах збройного конфлікту, який поглибився повномасштабними військовими діями. Такий стан ставить транспортну систему України в умови підвищеного ризику незаконного втручання в діяльність підприємств транспорту, зокрема бойових дій та терористичних актів, зі зростанням масштабів їх наслідків (кількості жертв і постраждалих, розмірів матеріальних збитків тощо) і розширенням набору способів, з використанням яких здійснюються подібні протиправні дії.

В умовах повоєнної розбудови має ставитись акцент на розвитку високошвидкісних магістралей для забезпечення прискорення часу доставки вантажів та пасажирів. При цьому першочерговим та надзвичайно важливими питанням постає забезпечення безпеки руху поїздів та створення системи управління транспортною безпекою на залізницях України. Система забезпечення безпеки і захисту у залізничній галузі має гарантувати поїздку пасажирів високошвидкісною магістраллю з допустимим рівнем ризику, заданим рівнем безпеки обслуговуючого персоналу, охорону навколишнього середовища і нормальне функціонування технічних засобів магістралі. Таким чином, питання безпеки мають розглядатися комплексно. Серед складових управління транспортною безпекою можна виділити такі невід'ємні частини, як управління транспортною, технічною, антитерористичною, інформаційною, екологічною, антикримінальною безпекою тощо.

Система безпеки пасажирських перевезень в високошвидкісних поїздах має деякі особливості:

- при здійсненні перевезень повинні бути обладнані термінали високошвидкісного руху (окремі будівлі) з виділеною зоною реєстрації та огляду пасажирів і багажу. У зоні огляду із застосуванням комплексу технічних засобів повинна проводитися процедура ідентифікації особи пасажира, пошук холодної та вогнепальної зброї, хімічно небезпечних, вибухонебезпечних і радіоактивних речовин; повинен вестися відео- та аудіозапис;

- високошвидкісний потяг перед подачею для посадки пасажирів може бути піддано оглядові з застосуванням спеціальних засобів;

- високошвидкісний потяг повинен бути обладнаний інтегрованою системою безпеки, адаптованої для функціонування в кліматичних умовах для високошвидкісного руху;

- високошвидкісна магістраль повинна мати суцільну огорожу, бути обладнана засобами виявлення рухомих об'єктів і сторонніх предметів, а також системою контролю технічного стану верхньої будови колії, забезпечуючи постійну передачу даних в ситуаційні центри;

- з метою ведення попереджувальної роботи і реагування на надзвичайні ситуації на всьому протязі магістралі мають працювати мобільні групи реагування, взаємодіючи з місцевими органами правопорядку.

Проблема транспортної безпеки в умовах розвитку високошвидкісного руху та перебування України як в умовах повномаштабних військових дій, так і для умов повоєнного часу, є комплексною та має вирішуватися за ініціативи, підтримки та контролю державних органів влади.

СОТНІКОВ В.А.

Студент групи 072-21-1
НТУ «Дніпровська Політехніка»
м. Дніпро, Україна

РОЗВИТОК ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ FIN-TECH ТРАНСФОРМАЦІЇ

Fin-Tech відкриває величезні можливості для всіх суб'єктів фінансової сфери. Він забезпечує клієнтам зниження витрат, платежі в реальному часі, більш широкий вибір послуг та більшу зручність. Fin-Tech може сприяти розширенню доступу до фінансування для фізичних осіб, малих та середніх підприємств, недостатньо охоплених фінансовими послугами [1, с.4].

Аналіз функціонування ринку Fin-Tech в світі, зокрема й в Україні, дає можливість виявити наступні його тенденції: висока ступінь проникнення фінансових послуг; динамічне зростання інвестиції у Fin-Tech; найпопулярнішими секторами вкладання коштів є грошові перекази та платежі,

альтернативне кредитування, блокчейн та криптовалюта, кібербезпека, страхові технології; чотириразове зростання світових інвестицій у кібербезпеку.

Що стосується українського ринку Fin-Tech, то він є нерозвинутим, тому особливості його розвитку мають деякі відмінності від світових. Слід зазначити, що він характеризується рядом показників, які створюють передумови щодо подальшого його динамічного розвитку. Основним показником розвитку вітчизняного ринку Fin-Tech є проникнення Інтернету. За даними Київського міжнародного інституту соціології, у 2008 році тільки 24% дорослого населення України мало доступ до Інтернету. У 2021 році Інтернетом користується 30 млн людей (67% населення країни), що на 33% більше ніж у 2019 році. Активізація процесів в Інтернет-просторі пов'язана із збільшенням кількості власників смартфонів, що сприяє зростанню рівня популярності різних платіжних методів (безконтактні платежі, електронні гаманці, онлайн-оплати тощо). Згідно з інформацією, наведеної в українському Fin-Tech-каталозі-2020, значна частина Fin-Tech компаній працюють за рахунок заощадження засновників.

Наразі на українському ринку Fin-Tech бракує акселераторів, які допомагали б розвиватися компаніям на ранніх стадіях. Крім того, на відміну від загальноновизнаної практики, в Україні чимало компаній намагаються виходити на ринок уже з готовим продуктом. Тому більшість українських Fin-Tech за ступенем розвитку перебувають на стадії початку продажів або масштабування бізнесу й лише кожна п'ята є зрілою. Особливістю вітчизняної Fin-Tech-індустрії є концентрація технологічних компетенцій безпосередньо в банківській системі, що пояснюється слабо розвинений сегментом самостійних Fin-Tech-проектів порівняно з іншими зарубіжними ринками.

Ефективний розвиток національного ринку Fin-Tech в значній мірі залежить від співпраці й партнерства банків з Fin-Tech компаніями, які інтенсивно працюють над розвитком фінансових технологій. За статистикою, 79% банків мають системи, з якими складно інтегруватися, і тільки 6% банків досягли бажаного ROI від колаборації з Fin-Tech. В Україні найбільш

технологічні банки, зокрема Ощадбанк, Укргазбанк, Райффайзен банк Аваль, Альфа-банк, Укрсиббанк, ПУМБ, ОTR bank та Мегабанк, мають спільні проекти з Fin-Tech компаніями. Винятком є лише ПриватБанк, який має власний потужний центр розробок. ПриватБанк продовжує активну діджиталізацію своїх послуг і фінансових сервісів, які давно вже вийшли за межі класичного банкінгу та формують в Україні нову цифрову екосистему на стику фінансових послуг, ритейлу та е-комерс. Крім того, ці банки мають власні центри інкубації і акселерації стартапів – вони розраховують отримати від них гарну віддачу у вигляді інноваційних продуктів і сервісів, які можна впровадити у себе. У найближчий рік, на думку експертів, основними сферами співпраці банків та Fin-Tech-компаній будуть платіжні сервіси, системи штучного інтелекту, великі дані, автоматизація бізнес-процесів та кібербезпека.

В Україні поступово розвивається сегмент необанків, новий учасник Fin-Tech-індустрії. У якості прикладу найбільшого вітчизняного банку можна привести Monobank, який нині працює у складі Universal bank. Протягом 2020 року відбувся бум українських необанків: почав обслуговування клієнтів sportbank, запусився O.bank, у бета-тестуванні знаходиться izibank та анонсований вихід Neobank [2, с.8].

Застосування фінансових технологій покращує якість послуг, що надаються клієнтам, глибоко змінивши їх взаємодію з грошима і в той самий час зробивши Fin-Tech-компанії більш ефективними. Через те, що банки мають переваги, яких не вистачає Fin-Tech – більший капітал, більше знання правил, визнані бренди та впевненість клієнтів – Fin-Tech може принести банкам нові можливості, включаючи спритність, інновації, зниження витрат, кращий досвід користувачів та більшу можливість використання даних [3, с.58].

Діяльність на фінансовому ринку високотехнологічних компаній і стартапів переконливо доводить, що традиційні підходи до надання банківських послуг вже не відповідають потребам ринку та вимогам підвищення ефективності і прибутковості банківського бізнесу. Щоб залишитися на ринку та зберегти свої конкурентні переваги, комерційні банки

змушені впроваджувати у свою діяльність фінансово-технологічні інновації, приймати нові технічні рішення для поліпшення обслуговування клієнтів і забезпечення якості та конкурентоспроможності банківських продуктів. Водночас сучасні комерційні банки активно застосовують у своїй діяльності автоматизовані системи управління, зокрема, це стосується ІТ-напрямку, завдяки якому підвищується захищеність бази даних клієнтів та самого банку від кібератак і забезпечується мінімізація операційних витрат. Однак інші можливості Fin-Tech-напрямку використовуються вітчизняними комерційними банками не повною мірою.

На думку деяких експертів, одним із найбільш небезпечних для комерційних банків напрямом розвитку фінансових інновацій є активне використання P2P- і P2B-кредитування, що потенційно може призвести до зникнення банківської системи в «класичному» вигляді. Ці електронні кредитні платформи без участі комерційних банків оцінюють платоспроможність фізичної особи або кредитоспроможність юридичної особи, після чого знаходяться інвестори, які можуть виділити необхідні кошти для кредитування. Ця форма кредитних відносин у перспективі в змозі витіснити банки з кредитного ринку, залишивши їх без процентних доходів, що наразі складають левову частку (близько 70–80 %) валових доходів банківської системи, та відібравши частку грошових потоків, що формують банківські активи та пасиви [4, с.358].

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Shevchenko O. M. Svitovi tendentsiyi rozvytku rynku finansovyh technologiyy ta osoblyvosti yogo funktsionuvannya v Ukrayini “Efektivna economica”. 2020. Str 2-7 [Електронний ресурс] // http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/7_2020/63.pdf
2. Shevchenko O. M. Svitovi tendentsiyi rozvytku rynku finansovyh technologiyy ta osoblyvosti yogo funktsionuvannya v Ukrayini “Efektivna economica”. 2021. Str 1-9 [Електронний ресурс] // http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/6_2021/88.pdf

3. Hudoliy Y. S. *Mozhlyvosti fintechu dlya rozvytku bankivskogo biznesu v Ukrayini* “Materialy Mizhnarodnoyi naukovo-practychnoyi konferentsiyi”. 2019. Str 58 [Електронний ресурс] // <https://nupp.edu.ua/uploads/files/0/events/conf/2019/151019/materials.pdf>

4. Stoyko O. Y. *Perspektyvy rozvytku fintech- ta bankivskogo biznesu v Ukrayini* “Problemy ekonomiky”. 2020 №2 (44). Str 357-361 [Електронний ресурс] // https://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2020-2_0-pages-356_364.pdf

СТЕШЕНКО О.Д.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту
Український державний університет залізничного транспорту
м. Харків, Україна

СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ ПІД ЧАС ВІЙНИ

На сучасному етапі страхування відіграє значну роль в захисті соціальних і майнових інтересів громадян. Це стосується всіх сегментів страхування, проте найбільш позитивною тенденцією стає зростання добровільного страхування, оскільки свідчить про посилення усвідомлення участі громадян України в страховій діяльності, про підвищення фінансової культури.

Розвиток ринкових механізмів добровільного страхування, особливо у сфері соціально значимих видів страхування, знижує навантаження на державу і створює передумови для підвищення фінансової активності людей, більше усвідомленого розпорядження особистими фінансами і, як наслідок, зняття соціальної напруги для охоплених страхуванням категорій населення.

Серед видів добровільного страхування найбільшу соціальну значущість має страхування життя. Крім того, воно грає і важливу інвестиційну роль, акумулюючи тимчасово вільні заощадження населення. Нині на тлі подолання кризових явищ в економіці зростання вітчизняного ринку страхування життя дещо сповільнилося, проте його потенціал не лише не був вичерпаний до

настання чергового етапу циклу розвитку світової економічної системи, але і зберігається на досить високому рівні.

На сучасному етапі багато страхових продуктів, популярних серед населення в країнах з розвиненими економіками, тільки приходять на український ринок. При цьому масштаби поширення страхування життя в розвинених країнах і високий рівень соціальної значущості свідчать про його перспективність і потенційну затребуваність.

Багато років у професійній спільноті страховиків висловлювали, що український «лайф» – це маленька ніша з величезним потенціалом. За оцінками НАСУ (Національної асоціації страховиків України) за підсумками 2021-го річний обсяг цього ринку склав 5,4 млрд грн страхових премій. Небагато, проте частка Life у загальній структурі українського страхування як такого становила 11%. Умовно кажучи, кожна десята гривня, що витрачалася українцями на страхові послуги, йшла саме на забезпечення життя [1].

Накопичення заради майбутньої пенсії, фінансовий захист життя та здоров'я – два ключових напрямки у страхуванні життя. Відповідні поліси мали близько 5,5 млн українців. Виплати на користь клієнтів за договорами страхування життя минулого року впевнено перетнули позначку у 800 млн грн [1].

Оцінка страхового ринку дозволяє зробити висновок про те, що нині доля премій по страхуванню життя складає близько восьми відсотків від премій по усіх добровільних видах страхування. В силу дії ряду чинників його розвиток, особливо в сегменті укладення договорів страхування життя з фізичними особами, не є швидким і однозначним.

На нашу думку, особливість категорії страхування життя полягає в тому, що це складні економічні відносини між страховою компанією та страхувальником, застрахованою особою, вигодонабувачами і спадкоємцями, в процесі реалізації яких поєднуються ризикова та ощадна функції. Доцільність поєднання цих функцій в одному фінансовому інструменті полягає в тому, що тільки за допомогою страхування життя можна одночасно захиститися від

фінансових наслідків настання обох ризиків життя – ймовірності передчасно померти та ймовірності пережити працездатний вік.

До початку війни ліцензії на страхування життя в Україні мали 17 компаній, фактично ж послуги надавали біля 10 страховиків, що входять до профільної асоціації. Це дочірні установи потужних міжнародних холдингів та вітчизняних промислово-фінансових корпорацій. За минулий рік приріст обсягів їх бізнесу (страхових премій) перевищив 16%.

Слід зазначити, що потенціал розвитку страхування життя залежить від багатьох демографічних факторів, зокрема:

- 1) підвищення тривалості життя громадян;
- 2) зростання демографічного навантаження;
- 3) збільшення фактичного періоду утримання поколінь дітей по відношенню до поколінням батьків, які тягнуть зростання інтересу до фінансових інструментів, здатного забезпечити гарантії фінансової стабільності домогосподарств при втраті основного джерела доходів.

Починаючи з 2014 року страховики включають до договорів «воєнне» застереження – договори страхування як правило не діють на території проведення бойових дій і на окупованих територіях України. Це означає, що жодні випадки (як спричинені бойовими діями, так і незалежні від них) не визнаються страховими, якщо відбулися в зоні бойових дій чи на непідконтрольній уряду території. Натомість у контексті повномасштабної російської агресії проти України з 24 лютого 2022 року такі «територіальні» винятки в договорах страхування є доволі суперечливими, оскільки бойові дії не є локалізованими, а чіткий нормативний перелік адміністративно-територіальних одиниць, на яких тривають бойові зіткнення, наразі відсутній [2].

Нажаль, зараз відсутні офіційні дані Національного банку України за 2022 рік щодо показників діяльності лайфових страховиків. Але й так зрозуміло, що у них, як і у всього бізнесу, за воєнні місяці виникла безліч проблем. При цьому

можна зазначити, що проблеми цього сектору страхування менші ніж у ризикових видах. Цьому сприяють наступні передумови:

1. Найбільшу частку попиту на послуги страхування життя в Україні сформували індивідуальні споживачі. Частка корпоративних клієнтів на початок війни не перевищувала 3%. Тому тут були відсутні багато вартісні контракти, як, наприклад, у страхуванні нерухомості.

2. Страхування життя в Україні практично не залежить від механізму зовнішнього перестраховування крупних ризиків на глобальному ринку. Лідери українського ринку користуються «потужностями» материнських компаній.

3. Близько $\frac{2}{3}$ ринку страхування життя у грошовому вимірі припадає на так звані «ризикові програми». Це фінансовий захист життя і здоров'я на випадок травм, хірургічних втручань, критичних хвороб – інфарктів, інсультів, раку. Такими програмами користується біля 75% клієнтів. В умовах війни ризики для здоров'я лише посилюються, і люди це розуміють. Тож сьогодні більшість клієнтів намагається зберегти своє страхове покриття.

4. Серед лідерів страхування життя в Україні переважають дочірні компанії міжнародних холдингів, що ведуть свою історію з середини XIX-початку XX ст. Це той випадок, коли за півтора століття роботи індустрія не могла лишатися осторонь найбільших катаклізмів: сучасні провідні страховики життя мають досвід підтримки своїх клієнтів та збереження їх накопичень навіть під час світових воєн.

Сьогодні ринок страхування життя потерпає від війни, але продовжує жити і працювати. Страхові компанії укладають нові угоди, обслуговують діючих клієнтів та в онлайн-режимі та здійснюють виплати. Крім того, через війну страховики частіше пропонують клієнтам відстрочку сплати платежів, врегулювання без виклику поліції, оформлення договорів страхування онлайн навіть для тих, хто вже перебуває за кордоном, а також отримання медичних консультацій онлайн (при встановленні діагнозу компенсуються витрати навіть за кордоном). Якщо ж йдеться про страхування життя чи здоров'я військових,

то серед компаній навряд чи знайдуться такі, хто піде на високу ймовірність ризику. Тому цього нажаль не має.

За даними на 1.10.2022 р можна зробити висновок, що жодна з провідних life-компаній не пішла з українського ринку. Ніхто з них не скористався можливістю, передбаченою у страхових договорах, і не відмовився від своїх зобов'язань через дію форс-мажорних обставин. Звичайно, за цим стоїть велетенська робота всіх учасників ринку – вітчизняних і міжнародних страхових компаній, брокерів та незалежних фінансових посередників, регулятора, банків, що виступають партнерами страховиків, багатьох установ і тисяч людей.

Міжнародний страховий ринок уже зафіксував до 30 млрд доларів прямих збитків від війни, однак залишається стриманим щодо страхування ризиків, які походять з України [3]. Отже є очевидним, що необхідне запровадження дієвого механізму відшкодування збитків, завданих воєнними діями та їх наслідками. Національний банк України розглядає можливості здійснення перестраховання таких ризиків на міжнародних ринках через залучення донорів, які надаватимуть цільову допомогу – компенсуватимуть частину премії, братимуть участь у відшкодуванні збитків тощо. Утім, на розроблення такого механізму потрібен час.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1 Заради життя: як працює ринок life-страхування під час війни. URL: <https://speka.media/zaradi-zittya-yak-pracyuje-rinok-life-straxuvannya-pid-cas-viini-937m1v> (дата звернення : 18.10.2022)

2 Страхування під час війни. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/04/14/685760> (дата звернення: 18.10.2022)

3 Страхування життя: на ринку, як і до війни, працює 13 компаній. URL: <https://finbalance.com.ua/news/strakhuvannya-zhittya-na-rinku-yak-i-do-viyni-pratsyu-13-kompaniy> (дата звернення: 21.10.2022)

ТІЩЕНКО С.С.

здобувач першого бакалаврського рівня

КОРОЛЕНКО Р.В.

к.е.н., доцент

Криворізький національний університет

м. Кривий Ріг, Україна

ОСНОВИ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ

Через те що, депозитна політика є досить складним явищем, тому немає жодного єдиного її значення. Як зазначають Р. Коцовська, В. Ричаківська, Г. Табачук, Я. Груздевич, Г. Панова [1], депозитна політика банку – це стратегія і тактика банку щодо залучення грошових коштів вкладників та інших кредиторів і визначення найефективнішої комбінації таких джерел.

А що ж таке сам депозит? Вклад (депозит) - це грошові кошти в готівковій або безготівковій формі у валюті України або в іноземній валюті або банківські метали, які банк прийняв від вкладника або які надійшли для вкладника на договірних засадах на визначений строк зберігання чи без зазначення такого строку (під процент або дохід в іншій формі) і підлягають виплаті вкладнику відповідно до законодавства України та умов договору[2].

Розглядаючи основи депозитної політики банку, розглянемо такі питання, як: суб'єкти, об'єкти депозитної політики та принципи організації депозитних операцій. Тож, суб'єктами депозитних операцій є кредитори та банки, а об'єктами є кошти передані банку на зазначених умовах.

Що ж таке принципи банку? Принципи кожного банку при здійснюванні депозитних операцій це: сприяння отримання прибутку; взаємозв'язок між депозитними і кредитними операціями; прагнення розширити спектр банківських послуг, підвищити якість довіри, обслуговування тощо. Саме через проведення постійного аналізу та моніторингу потреб сучасного користувача банківськими послугами, комерційний банк швидко реагує та змінює власну депозитну програму відповідно до напрямку розвитку ринку фінансових послуг.

Розглянемо основні типи депозитування, і виявимо який з них самий поширеніший. Депозити бувають 2 типів: строковий та безстроковий (відомий як «вклад на вимогу»).

Строкові депозити це вклади, які передбачають конкретну дату повернення коштів. Відповідно Цивільного кодексу, банки не мають права відмовити клієнту в довгостроковому розірванні вкладу, оскільки фактично вкладені кошти належать фізичній особі, і він має право розпоряджатися ними на свій розсуд [3]. Але важливо зазначити, що повернення вкладу і відсотків до спливу зазначеного строку в договорі, можливе лише у окремих випадках, якщо це передбачено умовами договору. Якщо виникає необхідність забрати свої кошти раніше зазначеного терміну, банк зробить перерахунок нарахованих відсотків за мінімальною ставкою (як правило 0,1%), тобто не за тою що обумовлена договором спочатку. Звідси, укладаючи строковий депозит, варто наперед враховувати можливість розірвання договору й забрати свої кошти, адже тоді банк може або відмовити від надання депозиту, або потрібно буде сплатити штраф за порушення умов договору.

Другим типом є безстрокові депозити. На відміну від строкового депозиту, у цьому типі депозитування не обумовлені строки, через це вкладник може звернутися до банку у будь-який час за поверненням свого вкладу, а банк, обов'язково має видати повністю або частково гроші клієнту. Особливість цього типу депозитування у тому, що чим довше кошти знаходяться на рахунку в банку, тим більший дохід клієнт має отримати.

Розглянемо табл. 1 де зазначені строкові та безстрокові (поточні рахунки/рахунки до запитання) на прикладі АТ «УкрСиббанк» та зробимо висновки.

Таблиця 1 – Аналіз коштів фізичних і юридичних осіб на депозитних рахунках за 2018-2020 рр. АТ «УкрСиббанк»

Показник	2018 рік		2019 рік		2020 рік	
	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%
Поточні рахунки/рахунки до запитання	35 588 950	86,67	39 508 618	87,23	59 162 816	93,96
-фізичні особи	13 354 103	32,52	22 565 119	49,82	35 326 436	56,10
-юридичні особи	22 234 847	54,15	16 943 499	37,41	23 836 380	37,86
Строкові кошти	5 471 614	13,33	5 783 419	12,77	3 803 289	6,04
-фізичні особи	1 438 353	3,50	4 402 550	9,72	2 311 734	3,67
-юридичні особи	4 033 261	9,82	1 380 869	3,05	1 491 555	2,37
Всього коштів клієнтів	41 060 564	100	45 292 037	100	62 966 105	100,00

Джерло: [4]

Як ми бачимо з таблиці, більшу кількість вкладених коштів мають саме поточні рахунки/рахунки до запитання від юридичних осіб. У 2018 році депозитні вклади юридичних осіб становили 22 234 847 тис. грн. (54,15%) , у 2019 році відбулося збільшення вкладів юридичних осіб, що становило 39 508 618 тис.грн (87,23%). Станом на 31.12.2020. депозитні вклади поточних рахунків/рахунків до запитання фізичних та юридичних осіб становили – 59 162 816 тис.грн (93, 96%), а строкові кошти фізичних та юридичних осіб становили – 3 803 289 тис.грн (6,04 %). Отже, більше вкладених коштів в АТ «УкрСиббанк» за 2018-2020 рр. мають безстрокові депозити (поточні рахунки/рахунки до запитання).

Стосовно відмінності строкових та безстрокових депозитів є їх відсоткова ставка, а саме, у строкових депозитів відсотки будуть більше, аніж у безстрокового типу. Виникає це через те, що за строковим типом банк більш впевнений у фінансових операціях з вкладями та мінімізує ризики довгострокового зняття грошей з рахунку.

Тому перед укладанням договору депозитування, треба подумати, якщо укласти договір за безстроковим типом, то можливо втратити вищі відсотки, які

є у строковому типі депозитування. Але при оформленні строкового депозиту слід обдумати питання щодо довгострокового зняття коштів, щоб не було негараздів у майбутньому.

Основною метою здійснення депозитної політики є залучення якомога більшої кількості депозитних ресурсів за наднизькою ціною, звідси і йде отримання максимального прибутку банку.

Варто відмітити, що у кожного банку є своя депозитна політика, і у кожного вона різна. Якщо депозитної політики банк не має, або вона невисокої якості, або банк не зміг довести свої основні положення стосовно депозитної політики конкретним виконавцям, ставлячи цим під питання можливості її реалізації, звідси значно збільшується ризик його діяльності.

Депозитна політика є основою роботи банку з залучення грошових ресурсів у відповідності своєї стратегії. Стратегія та тактика взаємопов'язані, тому що тактика є засобом втілення в життя стратегії. Тому, поєднання цих двох підходів, дає банкам реалізовувати свої інтереси у бізнес, метою якого є прибутковість та сприяння економічного зростання.

Тому, виходячи з наведеного можна зробити висновок, що без вдалої депозитної політики не буде клієнтів, а якщо не буде клієнтів, тоді і не буде і прибутку, і через це банк може збанкрутіти.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Полякова Н. М., Полякова Н. М. Стратегія управління активним і пасивними операціями банку. URL: www.rusnauka.com/8.../1_104516.doc.htm.
2. Закон України «Про затвердження Положення про порядок здійснення банками України вкладних (депозитних) операцій» // Верховна рада України. Електронний ресурс.– Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1256-03#Text>
3. Цивільний кодекс // Верховна рада України. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
4. Офіційний сайт АТ «УкрСиббанк». – Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://my.ukrsibbank.com/ua/personal/>

ТІЩЕНКО С.С.

здобувач першого бакалаврського рівня

КОРНУХ О.В.

к.е.н., доцент

Криворізький національний університет

м. Кривий Ріг, Україна

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ЯК СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ

Постановка проблеми. Тема фінансової безпеки країни у сучасному світі є дуже актуальною. Це передбачує прагнення держави до безпечного фінансового життя суспільства, що так важливо в умовах складних трансформаційних процесів і глобалізаційних економічних дисбалансів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи фінансової безпеки сформовані на основі наукових праць у сфері функціонування та забезпечення національної безпеки та її структурних елементів. Значний вплив у розвиток даної теми внесли З. С. Варналія [1], Н. В. Наконечна [3], Н. Я. Кравчук [2], А. М. Калантай [5] та ін.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Дослідження полягає у обґрунтуванні сутності структурних складових фінансової безпеки та розглянути загрози та шляхи вирішення цих загроз.

Вклад основного матеріалу дослідження. Сучасні економічні реалії переконливо свідчать, що перспективи, темпи та загальний вектор напрямку соціально-економічного прогресу національних господарств значною мірою залежить від стану сформованості економічної безпеки держави, у системі якої важливу роль відіграє фінансова складова. Нехтування станом фінансової безпеки може призвести до підриву системи життєзабезпечення держави з подальшою втратою її фінансової незалежності та суверенітету. Фінансова безпека є досить новою як для науки, так і для практики та не отримала належного всеосяжного осмислення [1, с. 9].

Поняття «фінансова безпека» трактується як «створення умов сталого, надійного функціонування фінансової системи країни, держави, регіону, які

запобігають виникненню фінансової кризи, дефолту, деструкції фінансових потоків, збоїв в забезпеченні основних учасників економічної діяльності фінансовими ресурсами, порушенню стабільності грошового обігу» [4]. Такий підхід підтверджує необхідність її дослідження на всіх рівнях. Фінансова безпека держави як система є досить складним економічним явищем через свою містку структуру. Така структура включає ряд підсистемних елементів, котрі саме і визначають її поточний стан. Фінансова безпека є надзвичайно складною багаторівневою системою, яку утворюють підсистеми які ми розглянемо на рис. 1



Рисунок 1 – Складові фінансової безпеки

Так, в значній мірі, невідповідність одного зі складових системи до критеріального значення може негативно впливати як на інший елемент системи, так і на всю фінансову безпеку держави в цілому[2].

Фінансова безпека держави за вертикальним рівнем управління включає оцінку окремих показників фінансової безпеки держави, регіону, підприємства та громадянина. За горизонтальним рівнем – включає сукупність безпеки,

поточний рівень яких визначається за допомогою певного переліку індикаторів, що мають рекомендовані межі.

Таким чином, «фінансова безпека» як поняття є довершеною системою, котра включає автономні підрозділи, які і визначають реальний стан фінансової безпеки держави, місця порушення, подразники та можливості щодо їх протидії. Підсумовуючи вище висвітлене, хочемо виокремити такі основні прикметні риси фінансової безпеки держави : захищеність національних інтересів у фінансовій сфері; стабільність та ефективність фінансової системи; фінансова незалежність та конкурентоспроможність; здатність до розширеного відтворення; сукупність заходів впливу на розвиток фінансової системи [3].

Зважаючи на те, що фінансова безпека не є статичною, то механізм її забезпечення становить сукупність організаційних та інституційно-правових заходів впливу спрямованих на своєчасне виявлення, попередження та ліквідацію загроз стабільності і стійкості фінансової системи, містить три елементи які входять в методи забезпечення фінансової безпеки (див. рис. 2).



Рисунок 2 – Методи забезпечення фінансової безпеки держави [6]

Зараз розглянемо загрози оскільки вони мають важливу роль при розгляді фінансової безпеки. На фінансову безпеку держави впливає дія численних ендогенних та екзогенних умов і факторів, тому забезпечення її дієвої системи, перш за все, вимагає систематизації та класифікації явищ та подій, настання яких прямо чи опосередковано становить загрозу інтересам суб'єктів фінансових відносин, унеможлиблюючи їх реалізацію, чи елемента фінансово-

кредитної сфери, виокремлення позитивних та негативних тенденцій, які ними зумовлені, що має важливе значення для розробки рекомендацій та прийняття рішень. На сьогодні не існує єдиної точки зору серед науковців-економістів щодо класифікації загроз фінансовій безпеці держави.

Проте найбільш поширеною у вітчизняній та зарубіжній практиці є їх класифікація: - дестабілізація фінансового сектору економіки; - відсутність законодавства щодо регулювання фінансової безпеки; - нестача та неефективність використання фінансових ресурсів; - зростання внутрішнього та зовнішнього боргу держави; - високий рівень інфляції; - нестабільний курс національної валюти; - нерівномірність розміщення виробництв; - зростання рівня тіньового сектору та корупції; - воєнні дії та зростання соціальної напруженості в державі.

Подолання таких загроз не є компетенціями органів влади окремого регіону, тому можна стверджувати, що основним джерелом виникнення загроз є макрорівень. Нажаль, сьогодні державні органи не виконують в повному обсязі свої повноваження щодо забезпечення належного рівня фінансової безпеки регіону, що і викликає за ланцюговим зв'язком поширення небезпеки на інші рівні забезпечення фінансової безпеки.

Вплив загроз на соціально-економічний розвиток визначається системою індикаторів фінансової безпеки держави такі як: рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет (без урахування доходів Пенсійного фонду), %; рівень інфляції (до грудня попереднього року), %; відношення обсягу внутрішнього боргу до ВВП, %; дохідність облігацій внутрішньої державної позики, %; обсяг кредитування банками реального сектору економіки, % до ВВП та багато інших індикаторів стану фінансової безпеки України [5].

Основне завдання держави в контексті забезпечення фінансової безпеки держави – створення економічного, політичного, правового середовища та інституційної інфраструктури, які б стимулювали найбільш життєздатні підприємства, інвестиційні процеси тощо. Цей процес має супроводжуватися реалізацією низки заходів, у розробці яких критеріями для підтримання

фінансової безпеки на макрорівні є її складові, а основними стабілізаційними напрямками можуть бути: зниження дефіциту державного бюджету; ліквідація нецільового використання бюджетних коштів та заборгованості із соціальних виплат; здійснення бюджетної реформи; удосконалення податкової системи; детінізація економіки; зниження інфляції; створення достатнього золотовалютного запасу держави; вдосконалення національної банківської системи; реалізація виваженої політики внутрішніх і зовнішніх запозичень; забезпечення позитивної динаміки платіжного балансу тощо[6].

Враховуючи вище висвітлене, ми прийшли до висновку, що під фінансовою безпекою держави слід розуміти надійно захищену фінансову систему країни від внутрішніх та зовнішніх загроз, що перешкоджають ефективному використанню її фінансових ресурсів в інтересах окремої людини і суспільства. При цьому, забезпечення фінансової безпеки держави повинно базуватись на механізмі, що становить систему комплексних, широкомасштабних державно-політичних рішень і вироблених напрямків діяльності з використанням якісних фінансових інструментів щодо забезпечення стабільності та ефективності фінансової системи, захисту ключових інтересів держави (регіонів, громадян, підприємницьких структур, установ, організацій) у сфері національних та міжнародних фінансів, спроможності країни реалізовувати власну фінансову політику та нарощувати фінансовий потенціал, повноцінно виконувати завдання і функції в сучасних умовах посилення фінансової глобалізації й зіткнення національних інтересів та визначати механізм і шляхи функціонування національної фінансової системи.

Суттєве посилення фінансової безпеки, першочергове зміцнення фінансового потенціалу реального сектору економіки, суб'єктів господарювання, домашніх господарств, забезпечення збалансованого розвитку бюджетної сфери, надійної внутрішньої захищеності національної валюти та стабільності валютного курсу, інтересів вкладників, фінансового ринку, здійснення виваженої політики внутрішніх та зовнішніх запозичень держави,

максимальне поліпшення інвестиційного клімату – виступають ключовим завданням забезпечення фінансової безпеки будь-якої держави.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Економічна безпека : [навч. посіб.] / за ред. З. С. Варналія. – К. : Знання, 2009. – 647 с.

2. Кравчук Н. Я. Фінансова безпека держави: реальність і доцільність в умовах глобалізації / Н. Я. Кравчук // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2000. – Вип. 9. – С. 121 – 126.

3. Наконечна Н. В. Тенденції індикаторів фінансової безпеки України / Н. В. Наконечна // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21. 9. – С. 295 – 300.

4. Нешко Р., Матвійчук В. Концепція національної фінансової безпеки та методи її оцінки / Р. Нешко, В. Матвійчук // ЕКОНОМІКО-ПРАВОВА ПАРАДИГМА СУЧАСНОГО СУСПІЛЬСТВА. – 2016. – С. 84-93.

5. Калантай А. М. Роль і місце фінансової безпеки в контексті національних інтересів / А. М. Калантай // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. - №1. – С. 143 – 153.

6. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України. Затверджено наказом Міністерства економіки України від 2 березня 2007 року №60 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=97980&cat_id=38738.

ТОВАЖНЯНСЬКИЙ П.В.

аспірант

ПЕРЕРВА П.Г.

доктор економічних наук, професор

завідувач кафедри економіки бізнесу та міжнародних економічних відносин Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

м. Харків, Україна

ПЕРЕВАГИ КАДРОВОГО АУТСОРСИНГУ

Аутсорсинг в українській економіці охоплює все більше функцій, включаючи функцію персоналу (HR). Основною метою пропонованої доповіді є показати зміни, що відбуваються в процесі аутсорсингу, проаналізувати сферу діяльності в рамках кадрового аутсорсингу і виявити вигоди, що випливають з його застосування. Аналіз існуючої практики показує, що практично вся HR-діяльність може бути передана на аутсорсинг. Найчастіше аутсорсинг стосується діяльності, пов'язаної з розрахунком заробітної плати та адміністративним обслуговуванням. Це види діяльності, які відносно легко піддаються кількісній оцінці і вимірюванню їх прибутковості. З іншого боку, повна HR-функція передається на аутсорсинг в більшості випадків досить рідко.

Прагнення підприємств зменшити розміри (скоротити), автоматизувати здійснювані процеси, прийняти на озброєння електронні бізнес-процедури призводить до підвищення відповідальності HR-відділів за впровадження змін. Співробітники цих відділів зводяться до ролі фасилітатора цих змін. Крім того, впровадження концепції управління знаннями підвищує роль людського фактору в організації і тим самим накладає на співробітників відділів кадрів відповідальність за управління інтелектуальним капіталом, побудову внутрішніх і зовнішніх зв'язків, бурхливий розвиток фахівців. Ці нові навички стали приводом для аутсорсингу традиційної діяльності в рамках кадрових функцій. Варто вказати, що ряд науковців активно досліджують зв'язки між результатами роботи підприємства (рентабельність активів, рентабельність продажів, інновації в продуктах і процесах) і HR-

аутсорсингом, зокрема, навчанням та заробітною платою. В такого роду дослідженнях відмічається непрямий позитивний ефект між орієнтацією на більш високий рівень HR і інноваціями підприємства. Навчання на аутсорсингу може підвищити додану вартість зацікавлених сторін (стейкхолдерів).

Наведені приклади досліджень показують, що, як і в багатьох різних видах проектів, що здійснюються на підприємствах, так і при прийнятті рішень про вчинення діяльності, функцій або процесів, одним з основних критеріїв є економічний критерій рентабельності виконання заданого завдання. Він в першу чергу враховує зниження загальних витрат, адміністративних витрат і тим самим призводить до збільшення прибутковості бізнесу. Однак, на наш погляд, це не єдиний критерій, який враховується при оцінці вигоди HR-аутсорсингу. До них ми рекомендуємо також віднести:

– звільнення кадрового персоналу від типового адміністрування та більше уваги до стратегічних аспектів функціонування у сфері людських ресурсів (наприклад, мотивація працівників до більш ефективної роботи або підвищення задоволеності зацікавлених осіб, скорочення часу реагування на потреби зацікавлених осіб);

– поліпшення клієнтського сервісу;

– відсутність достатнього кадрового забезпечення для збільшення кількості завдань) у сфері кадрової функції підприємства (особливо тих, що пов'язані з неосновними аспектами його діяльності.

Ці мотиви і представлені результати досліджень свідчать про використання аутсорсингових рішень в даній сфері діяльності підприємства. До переваг впровадження даного виду заходів можна віднести:

– скорочення накладних витрат підприємств в межах 10-25% і витрат відокремлених відділів в рамках HR-підрозділу. За нашими дослідження, 78% підприємств, які використовують HR-аутсорсинг, знизили витрати відділу кадрів і нарахування заробітної плати з 10% до 40%, а на 32% підприємств

зменшились витрати на управління персоналом та заробітну плату приблизно на 10%. Згідно з проведеними дослідженням, у випадку навчання, зниження витрат є основною причиною HR-аутсорсингу для 38% респондентів. Переміщення обраних процесів на зовнішнє виконання, дозволяє знизити витрати підприємства на навчання, навчальні ресурси, а також витрати на впровадження та експлуатацію технологій навчання;

- з'являються реальні можливості обмеження витрат на підтримку офісного приміщення, займаного зовні розділеними посадами або його повна переорієнтація виділення на виконання інших завдань;

- перетворення постійних витрат в змінні витрати, що характерно особливо в разі використання співробітників інформаційних відділів для задоволення зростаючого попиту на продукцію/послуги підприємств в сфері діджиталізації;

- підвищення якості роботи відділу кадрів за рахунок вміння аутсорсера зосередитися на ключових завданнях;

- можливість використання сучасного програмного забезпечення та технологій, що використовуються постачальниками послуг аутсорсингу, які багато суб'єктів не змогли б собі дозволити через високі витрати. Аутсорсингові компанії, в силу економії на масштабі і спеціалізації, вкладають значні інвестиції в сучасні технології, що гарантують змістовну коректність і конфіденційність документів і даних в сфері працевлаштовувати і постійно навчають персонал з найвищою кваліфікацією.

- збільшення темпів виходу на ринок, згідно з проведеними дослідженням, 41% респондентів вважали цей фактор найважливішим у випадку аутсорсингу навчання, що дозволяє отримати актуальні знання та скоротити час, необхідний підприємству для отримання бажаного рівня компетентності своїх співробітників.

- забезпечується легший та більш раціональний доступ до більш якісної інформації – експертних знань, гарантованих постачальником HR-послуг, он-лайн даних про HR та нарахування заробітної плати, виділених звітів в Excel

або автоматичного обліку фонду оплати праці, що сприяє швидшій та ефективнішій звітності та управлінню різними видами важливих статистичних даних, що дозволяють вивчити, наприклад, ступінь задоволеності клієнтів, плинність кадрів.

– у разі злиття або поглинання відділ кадрів може зосередитися на створенні організаційної структури, внутрішній інтеграції підприємства (в тому числі соціальній та культурній) або особистому спілкуванні.

Підводячи підсумок, слід зазначити масштаби і вид пілг, які може отримати підприємство, залежить від специфіки окремих видів діяльності в рамках кадрової функції. Відносно найбільш ймовірні, очікувані ефекти можуть бути досягнуті при аутсорсингу «жорстких» факторів. Однак можуть бути відмінності в очікуваних вигодах або недоліках компанії, що вводить в експлуатацію діяльність, «м'які» в очікуваних і досягнутих результатах через складність їх фактичної оцінки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

25. Kocziszky G., Veres Somosi M., Kobielieva T.O. Compliance risk in the enterprise // Стратегії інноваційного розвитку економіки України: проблеми, перспективи, ефективність "Форвард–2017": тр. 8-ї Міжнар. наук.-практ. Internet-конф. Харків : НТУ "ХПІ", 2017. С. 54-57.

26. Kocziszky György, Pererva P.G., Szakaly D., Somosi Veres M. Technology transfer. Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. 668 p.

27. Pererva P., Kocziszky G., Veres M. Compliance program: tutorial. Kharkov: NTU «KhPI», 2019. 689 p.

28. Pererva, P., Kuchynskyi, V., Kobielieva, T., Kosenko, A., Maslak, O. (2021). Economic substantiation of outsourcing the information technologies and logistic services in the intellectual and innovative activities of an enterprise. *Eastern-European Journal of Enterprise Technologies*, 4 (13 (112)), 6–14. doi: <https://doi.org/10.15587/1729-4061.2021.239164>

29. Научные основы маркетинга инноваций : монография в 3 т. Том 3. / под. ред. С.Н.Ильяшенко. Сумы: ООО "Печатный дом "Папирус", 2013. 334 с.

30. Кобелева Т.О. Комплаєнс-безпека промислового підприємства: теорія та методи : монографія. Харків : Планета-Принт, 2020. 354с. URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/54748>

31. Перерва П.Г. Кобелева Т.О. Теоретичні засади комплаєнс-моніторингу в системі економічної безпеки промислового підприємства // Вісник НТУ "ХПІ". Економ. науки: зб. наук. пр. Харків : НТУ "ХПІ", 2019. № 1. С. 65-72.

32. Перерва П.Г., Кобелева Т.О. Цінова політика підприємства та її вплив на ринкову кон'юнктуру та конкурентоспроможність продукції // Вісник НТУ "ХПІ" : зб. наук. пр. Економічні науки. Харків : НТУ "ХПІ", 2016. № 27. С. 58-61.

33. Економіка, менеджмент, маркетинг туризму та гостинності: навч. посібник [Електронний ресурс] / П.Г.Перерва [та ін.]; Нац. техн. ун-т "Харків. політехн. ін-т". Електрон. текст. дані. – Харків, 2020. 893 с. URI: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/47906>.

34. Інтелектуальна власність: магістерський курс: підручник / П.Г.Перерва [та ін.]; ред.: П.Г.Перерва, В.І.Борзенко, Т.О.Кобелева. Нац. техн. ун-т "Харків. політехн. ін-т". Харків : Планета-Принт, 2019. 1002 с.

35. Антикризовий механізм сталого розвитку підприємства : монографія / В.Л.Товажнянський [та ін.] ; ред.: П.Г.Перерва, Л.Л.Товажнянський. Харків : Віровець А.П. "Апостроф", 2012. 705 с.

ТУРИЛО А.М.

доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів суб'єктів господарювання
та інноваційного розвитку

КОРОЛЕНКО С.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання
та інноваційного розвитку

Криворізький національний університет
м. Кривий Ріг, Україна

ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ, ІННОВАЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ І МЕНЕДЖМЕНТ ІННОВАЦІЙ : ОСОБЛИВОСТІ ЗВ'ЯЗКУ І ХАРАКТЕРНІ ОЗНАКИ

Фінансова діяльність є особливою і вирізняється своєю специфікою й значимістю в аспекті забезпечення стратегічних цілей підприємства.

Мета фінансового менеджменту забезпечити ефективність фінансової діяльності підприємства.

Інновації виступають необхідним чинником в забезпеченні бажаної для підприємства ефективності його фінансової діяльності. І тут виникає проблема правильного порозуміння стосовно сутності й зв'язку таких існуючих, але без відповідного обґрунтування понять, як фінансовий менеджмент, інноваційний менеджмент і менеджмент інновацій.

Наша точка зору відносно даних понять і їх зв'язку між собою наступна.

Інноваційний менеджмент – це інновації, які стосуються і відбуваються тільки в системі управління (того чи іншого суб'єкта господарювання).

Менеджмент інновацій – це зовсім інше за змістом поняття ніж інноваційний менеджмент, бо він характеризує, по-перше, управління тільки й безпосередньо інноваціями, по-друге, таке управління інноваціями, яке здійснюється у всіх сферах діяльності суб'єктів господарювання (від логістики, виробництва і до управління).

Менеджмент інновацій має більш ємне трактування, якщо його розглядати в динамічному аспекті.

Менеджмент інновацій в часі характеризує менеджмент інноваційної діяльності підприємства.

Інноваційний менеджмент і менеджмент інновацій стосовно фінансового менеджменту мають особливість і зв'язок (рис.1).

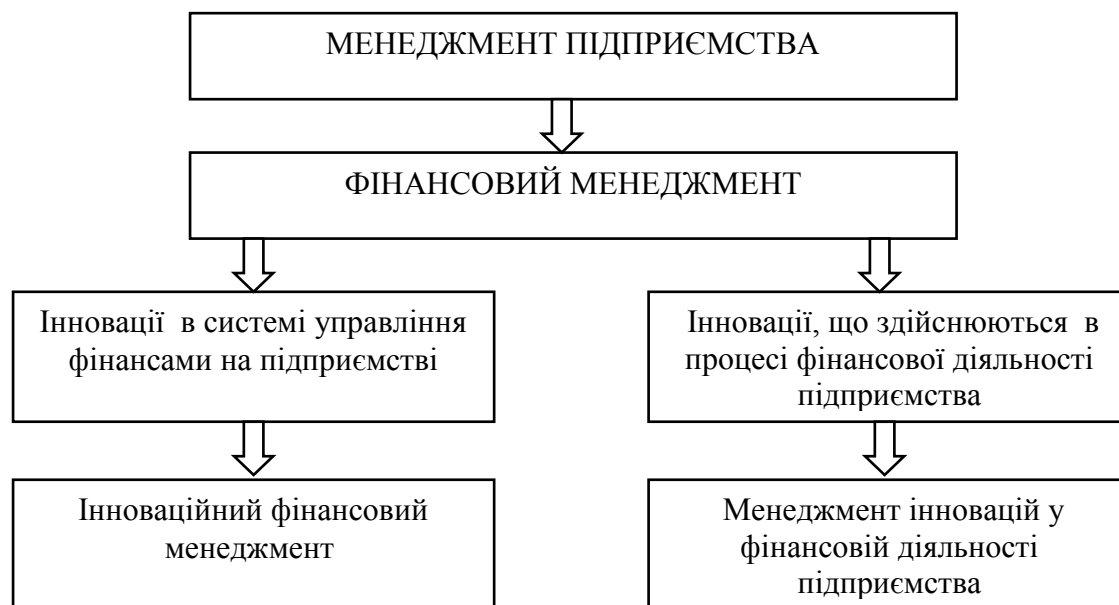


Рисунок 1– Сутність взаємозв'язку фінансового менеджменту з інноваціями

Представлений матеріал розкриває сутність, особливості використання і зв'язок між такими поняттями, як фінансовий менеджмент, інноваційний менеджмент і менеджмент інновацій.

ТУРИЛО А.М.

доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів суб'єктів господарювання
та інноваційного розвитку

КОРОЛЕНКО Р.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання
та інноваційного розвитку

Криворізький національний університет
м. Кривий Ріг, Україна

ФІНАНСОВА ЕФЕКТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ І ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНЮВАННЯ

Ефективність – як всеузагальнююча категорія діє у всіх сферах життєдіяльності людини.

Ефективність має свої певні різновиди, серед яких важливу роль відіграє фінансова ефективність.

Стосовно даної категорії до теперішнього часу не існує чіткого регламентування і визначення.

Певним чином і ототожнюють з економічною ефективністю.

В економічній літературі оцінка фінансової ефективності діяльності підприємства здійснюється через сукупність таких показників, як рентабельність підприємства, коефіцієнт фінансової рентабельності підприємства, рентабельність власного капіталу підприємства, показник фінансово-економічної ефективності, показник прибутковості підприємства тощо.

На наш погляд, підходи до оцінювання фінансової ефективності підприємства визначаються сутністю категорії «фінансова діяльність підприємства». Вона змістовно розкрита в підручниках по фінансам підприємства і в положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку.

Трактовка змісту фінансової діяльності підприємства, що відображена в даних літературних джерелах і формує підходи до визначення категорії «фінансова діяльність підприємства».

У загальному виді ефективність відображає співвідношення результату і витрат. Принциповим тут є що буде результатом і витратами для певного виду ефективності в діяльності підприємства.

Так, для економічної ефективності підприємства в якості результату виступає прибуток, а в якості витрат одноразові чи поточні витрати (в залежності від поставленого завдання стосовно економічної оцінки діяльності підприємства).

Тому фінансова ефективність підприємства потребує свого обґрунтованого підходу стосовно пошуку конкретного представлення двох головних складових ефективності.

Потрібно також розрізняти підпорядкованість категорій і показників, що використовуються для характеристики і оцінки фінансової ефективності (і в загальні будь-якого типу ефективності) (рис.1).

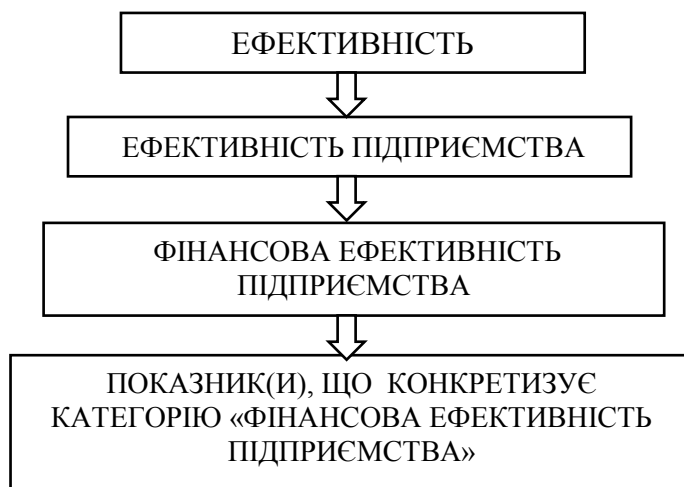


Рисунок 1– Логіка формування і розкриття категорії фінансова ефективність підприємства

Представлений матеріал дозволяє більш обґрунтовано підійти до розкриття й оцінювання категорії «фінансова ефективність діяльності підприємства».

ТУРИЛО А.М.

доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів суб'єктів господарювання
та інноваційного розвитку

ТУРИЛО А. А.

доктор економічних наук,
професор кафедри економіки, організації
та управління підприємствами

КОРОЛЕНКО С.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання
та інноваційного розвитку
Криворізький національний університет
м. Кривий Ріг, Україна

**СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТРАКТУВАННЯ І СУТНОСТІ ПОНЯТЬ
ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ: «СТРУКТУРА ДЖЕРЕЛ
ФІНАНСУВАННЯ (ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ)» І «СТРУКТУРА
ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ (ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ)»**

Сучасний стан розвитку ринкових відносин суттєво підвищив роль фінансів у цілому і фінансів підприємства зокрема. Фактично стан фінансів на підприємстві визначає не тільки можливості його розвитку, а і його існування в принципі.

Фінансовий потенціал і фінансова безпека підприємства є важливими оціночними категоріями розвитку будь-якого суб'єкта господарювання.

Вони є індикаторами фінансового стану підприємства і орієнтирами його фінансової діяльності.

Ключова задача фінансового менеджмента, представників фінансової служби підприємства – це забезпечити ефективність такої діяльності.

А забезпечення ефективності фінансової діяльності підприємства є надто складним і комплексним завданням. Воно охоплює всі багатогранні аспекти фінансових відносин на підприємстві, що відображено на рисунку 1.

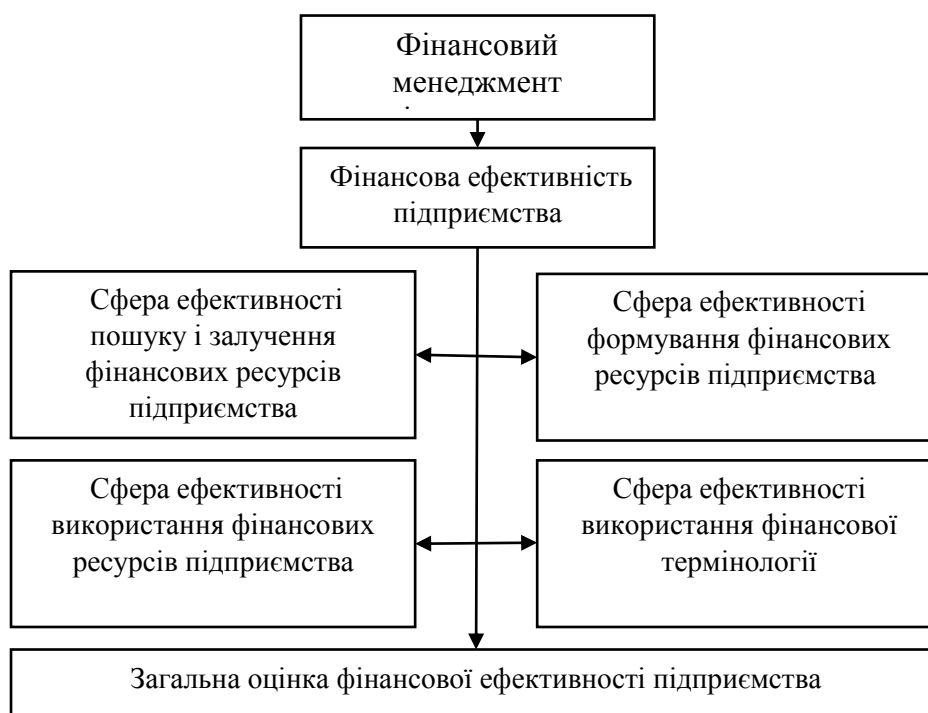


Рисунок 1 – Базові чинники і умови забезпечення фінансової ефективності підприємства

Одним із важливих аспектів ефективності фінансової діяльності підприємства є сфера ефективності використання фінансової термінології. На перший погляд проблема фінансових термінів не набула своєї гостроти в науковій і практичній площині, але на наш погляд, є певні симптоми до того, щоб зосередити на цьому увагу тих фахівців, які мають відношення до фінансової сфери: науковців, викладачів, фінансистів-практиків тощо.

Фінансовий термінологічний апарат нерідко дублюється з економічним термінологічним апаратом. Це стосується практично всіх стадій діяльності підприємства, від формування ресурсів підприємства до підсумкової оцінки його діяльності, за прийнятий період часу.

Саме тому, нами, в систему забезпечення фінансової ефективності підприємства, що представлена на рисунку, включено як окремий і важливий блок «сфера ефективності використання фінансової термінології» – саме в ракурсі її обґрунтованості.

Вирішення даного питання дозволить урегулювати термінологічні відносини між фінансовою і економічною сферами і забезпечити підвищення ефективності управління фінансовою діяльністю підприємства.

ТУРИЛО А.М.

доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів суб'єктів господарювання
та інноваційного розвитку

ТУРИЛО А. А.

доктор економічних наук,
професор кафедри економіки, організації
та управління підприємствами

КОРОЛЕНКО С.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання
та інноваційного розвитку

Криворізький національний університет
м. Кривий Ріг, Україна

МАРКЕТИНГ ТА ІННОВАЦІЇ В СИСТЕМІ ЗАГАЛЬНОГО І ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Підприємство в ринковій моделі господарювання закономірно виступає як відкрита система і представляє собою дуже складний «організм», у якому перманентно відбувається безліч різних операцій, дій, комунікацій і рішень на фоні соціально-економічних відносин, які постійно змінюються.

Відкритість і складність «організму» і визначають всю складність загального процесу управління підприємством.

Тому проблема управління підприємством, точніше ефективного управління підприємством, торкається і є ключовою для кожного підприємства.

Для будь-якого суб'єкта господарювання все починається і закінчується на системі менеджменту. Значимість менеджменту неможливо переоцінити в діяльності підприємства; система менеджменту для підприємства – це фактично як штурвал та вітрила разом для корабля.

Реалізувати весь потенціал менеджменту, як і взагалі будь-який потенціал підприємства, неможливо, але прагнути до цього безумовно потрібно, що

реально і відбувається на практиці. Вся «сіль» заключається в тому, що на одному підприємстві це вирішується краще, а на іншому гірше.

Чинників, що впливають на якість менеджменту багато, а в даній роботі ми приділимо увагу двом із них: маркетингу й інноваціям та теоретико - змістовному зв'язку між ними.

Аналіз літературних джерел показує, що питанням маркетингу, інновацій, маркетингового управління (маркетингового менеджменту), маркетингу інновацій тощо приділяється значна увага, розширюється сфера і глибина їх дослідження та використання.

Разом з тим, не всі аспекти, що пов'язані з розглядом категорій «маркетинг» і «інновація», «маркетингова діяльність» і «інноваційний розвиток» тощо, розкриті достатньо повно і ґрунтовно.

Актуальність проблеми визначається всезростаючою роллю маркетингу і інновацій в діяльності будь-якого сучасного підприємства, їх синергетичним впливом на реалізацію стратегічних і тактичних його цілей та завдань.

Аналіз наукових і методико - навчальних праць показує, що такі категорії як маркетинг, маркетинговий менеджмент, маркетингова діяльність трактуються практично як синоніми і в принципі представляються за ознаковим змістом як управління, організаційна функція або діяльність із створення, просування та представлення продукту чи послуги на ринку для задоволення потреб з метою отримання бажаної вигоди.

Вважаємо, що дані категорії мають певну відмінність і їх треба додатково досліджувати.

На рисунку 1 наведено авторське бачення стосовно окремих складових загального менеджменту і логіку взаємозв'язку між ними.

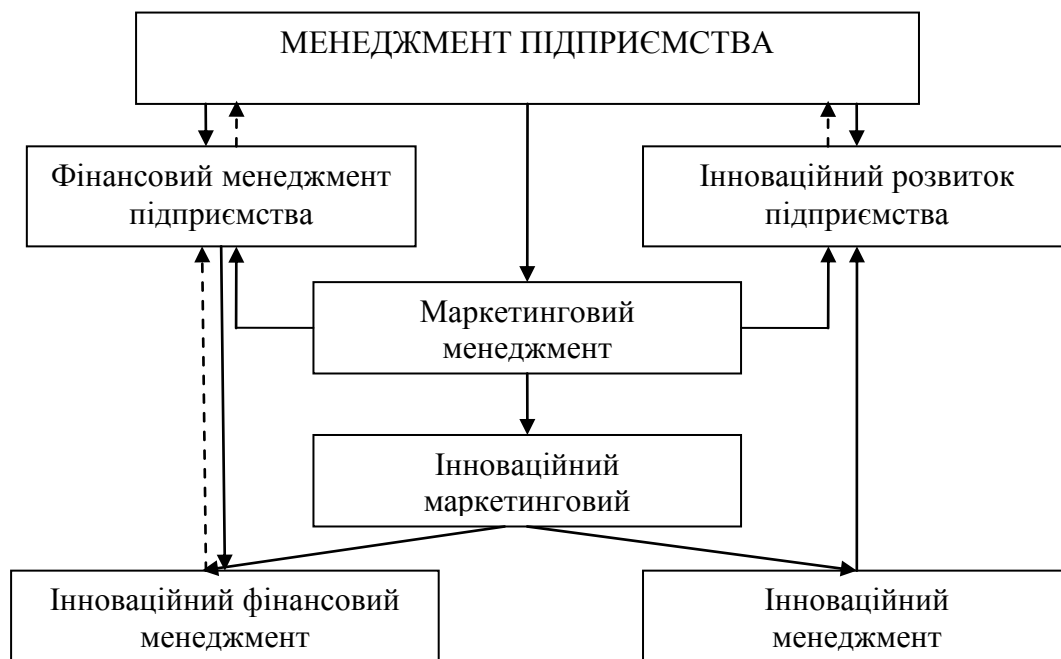


Рисунок 1 – Окремі складові загального менеджменту підприємства і логіка взаємозв'язку між ними

Розгляд і забезпечення загального менеджменту на підприємстві в такій постановці, як це представлено на рисунку, по-перше, визначає сучасні важливі складові загальної системи управління підприємством, по-друге, показує логіку зв'язку між ними, і по-третє, виступає орієнтиром до більш глибокого і ґрунтовного дослідження сутності таких категорій як «інноваційний фінансовий менеджмент», «інноваційний маркетинговий менеджмент» і «інноваційний менеджмент» у їх окремоті та взаємозв'язку.

ТУРИЛО А.М.

доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів суб'єктів
господарювання та інноваційного розвитку

ІГНАТОВА А.Ю.

здобувач вищої освіти
Криворізький національний університет
м. Кривий Ріг, Україна

ШЛЯХИ ПОШУКУ ЩОДО ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ І ОЦІНКИ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Економічна криза, яка все більше охоплює світову та національні економіки більшості країн, призводить до подальшого погіршення умов функціонування підприємств та суттєво підвищує ймовірність виникнення криз в різних напрямках їх діяльності.

Швидкість прояву таких криз на сьогодні визначається лише накопиченим підприємствами в попередні періоди «запасом міцності». Все це робить проблему антикризового управління надзвичайно актуальною для дослідження в сучасних умовах розвитку економіки України.

Щоб підприємство результативно функціонувало, важливо забезпечити і підтримувати необхідний рівень фінансової безпеки.

Якщо не приділяти уваги процесу управління фінансовою безпекою підприємства, то загальмується процес його економічного зростання.

При низькому рівні фінансової безпеки на підприємстві погіршуються такі показники як: ліквідність, конкурентоспроможність, фінансова стійкість тощо[5].

Тому головною умовою стабільного підприємства є: розробка ефективної системи управління оцінки фінансової безпеки підприємств, вивчення основних ризиків та загроз, що можуть вплинути на процес формування стратегії управління фінансовою безпекою підприємства.

Розглянемо термін «Економічна безпека підприємства» з позиції вітчизняних авторів(Таблиця 1).

Таблиця 1 – визначення терміну «Економічна безпека підприємства»
вітчизняними авторами

№	Автор	Визначення
11	Л. І. Донець, Н. В. Ващенко [1]	Ефективне використання ресурсів, що забезпечує стабільне функціонування та сталий розвиток у майбутньому.
22	А. М. Турило, С. В. Капігула [2]	Захищеність підприємства, а саме: капіталу, персоналу, матеріальних і нематеріальних активів, прав, позицій на ринку, іміджу і перспектив його подальшого розвитку від негативного впливу сукупності економічних ендогенних та екзогенних чинників.
43	В. В. Шликов [3]	Стан захищеності життєво важливих інтересів підприємства від реальних та потенційних джерел небезпеки або економічних загроз.
54	Ф. І. Євдокимов, Є. В. Мізіна [4]	Комплексне відображення ступеня надійності підприємства як партнера для забезпечення виробничих, фінансових, комерційних та інших економічних відносин за визначений термін часу.

Джерело: складено автором на основі [1],[2],[3],[4],[5].

Хочемо зазначити, що кожне із визначень категорії Економічна безпека підприємства (Таблиця 1) по своєму і аргументовано розкриває зміст даного явища. У теорії та практиці існує багато способів оцінки рівня фінансової безпеки.

Слід виділити три основні групи методів оцінки та аналізу фінансової безпеки підприємств [6; 7]:

- індикаторні методи оцінки фінансової безпеки;
- методи інтегральної оцінки фінансової безпеки;
- методи оцінки фінансової безпеки на основі аналізу можливості банкрутства.

Методи оцінки та аналізу фінансової безпеки підприємства розглянемо на прикладі, що відображено на Рисунку 1.

Метою метода інтегральної оцінки є створення єдиного показника, який відтворює значення інших часткових показників і коригує їх відповідно до їх ваги та інших факторів.

Інтеграційна система – це засіб, який дозволяє комплексно оцінити рівень фінансової безпеки бізнесу залежно від багатьох факторів.

Індикаторні методи оцінки фінансової безпеки базуються на розрахунку групи коефіцієнтів або виборі певного критерію, за яким може оцінюватися стан фінансової безпеки підприємства.

Для оцінки фінансової безпеки підприємства деякі автори використовують методи оцінки ймовірності банкрутства[5].

Ці методи мають можливість виявити деталі фінансової незахищеності підприємства. У зарубіжних країнах для оцінки ймовірності банкрутства доволі часто використовують праці видатних західних економістів: Бівера, Альтмана, Депаляна, Спрінгейта, Тішоу Таффлера та ін.



Рисунок 1 - Методи оцінки та аналізу фінансової безпеки підприємства

З позиції вітчизняної практики (врахування особливостей господарювання вітчизняних підприємств) вважаємо за необхідне виокремити роботу Турило А.М., та Святенко С.В., стосовно оцінки банкрутства. Таким чином для ефективного управління фінансовою безпекою підприємства потрібно послуговуватись сукупністю тлумачень даної категорії, сукупністю методів її

оцінювання та управління і головне в кожному конкретному випадку вибирати найбільш ефективні з них в залежності від вибраної мети і існуючої конкретної фінансово-економічної ситуації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Доценко І. О. Механізм управління ризиками підприємницької діяльності в системі безпеки підприємства: дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / І. О. Доценко. – Хмельницький: ХНУ, 2014. – 241 с

2. Турило А. М. Удосконалення класифікації та визначення економічної безпеки підприємства / А. М. Турило, С. В. Капітула // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. – Дніпропетровськ, 2007. – Вип. 222, Т.3. – С. 671–680.

3. Шлыков В. В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия / В. В. Шлыков. – СПб: “Алетейя”, 2007. – 138 с.

4. Евдокимов Ф. И. Экономическая устойчивость предприятия как фактор его безопасности / Ф. И. Евдокимов, Е. В. Мизина // Наукові праці Донецького державного технічного університету. Серія, Економічна. – Донецьк: ДонНТУ, 2001. – Вип. 37. – С. 16–25.

5. Харун Оксана Вікторівна Фінансова безпека підприємства: оцінка стану та напрями зміцнення / Financial securiti of the enterprise: state assessment and direction of strengthening [Електронний ресурс] – Режим доступу:<http://dspace.wunu.edu.ua/jspui/bitstream/316497/27974/1/%D0%A5%D0%B0%D1%80%D1%83%D0%BD%20%D0%9E.%D0%92.pdf>

6. Малик О. В. Показники оцінки фінансової безпеки підприємств: критерії та детермінантні характеристики / О. В. Малик // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки: науковий журнал. – 2014. – № 5. – Т. 1. – С. 263–268.

Мартинюк В. П. Фінансова безпека: навч. посіб. / Мартинюк Володимир, Зволяк Ян, Баранецька Ольга. – Тернопіль: Вектор, 2016. – 264

УДУД І.Р.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри готельно-
ресторанної справи і харчових технологій
Львівського національного університету ім. І.Франка
м. Львів, Україна

ЗАГАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ ГОТЕЛЬНОЇ ІНДУСТРІЇ В УМОВАХ ВІЙНИ

З 24 лютого 2022 року, наша держава живе в нових реаліях, зумовлених жорстокою війною російських окупантів. Через воєнні дії зазнав змін і готельний ринок, пропозиція якого в рази зменшилась. Так, зокрема, чимало готельних підприємств не працюють з міркувань безпеки, інші - через брак попиту, а деякі з технічних причин чи через пошкодження від обстрілів. Проте, ситуація сегменту готельного ринку в сучасних умовах, здебільшого залежить від регіону. Відповідно, значно краща ситуація – на Західній Україні.

Варто звернути увагу, що до початку війни, український ринок готельної індустрії займав зростаючі позиції. Так, зокрема, в Україну заходили нові авіакомпанії, в регіонах значно покращувалася інфраструктура, будувалися дороги, тощо [1]. Відповідно такі умови сприяли швидкому розвитку в'їзного і внутрішнього туризму, що давало поштовх інвесторам вкладати кошти в будівництво туристичної інфраструктури.

Розглянемо з якими викликами зіштовхнувся готельний бізнес під час війни. В першу чергу, готельні підприємства, які продовжували працювати, вимушені були перевести всі бізнес-процеси в безпрецедентно новий формат роботи. Так, зокрема, як зазначається у Premier «...одночасно потрібно було забезпечити гостям звичний для них рівень сервісу та безпеку перебування, допомагати співробітникам і їхнім сім'ям, займатися волонтерством: хто мав змогу – надавав укриття, приймав переселенців, надавав гуманітарну допомогу тощо. І нерідко це потрібно було виконувати з меншою кількістю команди, адже персонал готелів також намагався переміститися у безпечніші місця або емігрувати за кордон, або ж співробітники долучалися до лав ЗСУ чи ТрО.

Проте якщо спочатку основним питанням було те, як зібрати та зберегти команду, то сьогодні – як завантажити її в умовах низького попиту та невеликої кількості гостей...» [2].

В той же час, наступний виклик для готельних підприємств зумовлений порушенням ланцюгів поставок. Так, зокрема, через брак палива й інші причини були зруйновані деякі логістичні процеси, що вплинуло на недостатнє забезпечення об'єктів необхідним для роботи чи запуску.

Варто зазначити, що комендантська година також внесла зміни в робочий розпорядок готельних закладів. Зокрема, через обмеження в часі, здебільшого основне навантаження припадає на денну зміну, а також ускладнився процес поселень і виселень. Крім того, через комендантську годину працівники іноді проживають на території готелів. Також обмежено працюють ресторани та бари й інші сервіси, а саме: SPA-зони, салони краси, тощо. Під час повітряних тривоги, деякі готельні послуги цілком недоступні. Це окремий пункт у роботі об'єктів, які запровадили посилені стандарти безпеки. Вони передбачають оповіщення гостей про повітряні тривоги та їх завершення, облаштування, де це можливо, безпечних місць/укриттів, у яких люди можуть перечекати небезпеку, тощо [2].

Як бачимо, війна диктує свої правила і вносить свої корективи, що безпосередньо впливає на розвиток і функціонування підприємств готельної індустрії.

Окремо варто розглянути основні тенденції ринку готельної нерухомості в умовах війни. Так, зокрема, попит на бізнес-центри й торговельні об'єкти суттєво знизився. Така ситуація зумовлена тим, що велика кількість компаній переїхали в інший, в більш безпечний регіон або закрилися і офіси яких сьогодні пустують.

З точки зору інвестиційної користі, широкої популярності набувають смарт-апартаменти, які частково належать до житлової нерухомості, а частково - й до готельної. Як зазначають аналітики, саме на такий вид нерухомості буде запит у регіонах України, в яких відзначається більш-менш стабільна відносно

безпечна ситуація, адже відбувається внутрішнє переміщення осіб всередині країни й шукають нове житло на 3-6 місяців або до року.

Широкої популярності в сучасних умовах, набувають апартаменти типу home + hotel. Клієнту такого житла, який бронює своє проживання на довгий чи короткий термін, дається можливість отримати не лише квартиру, а й доступ до коворкінгу, кафе, тренажерної зали, тощо.

Також популярними стануть заміські готельні комплекси, куди можна доїхати за дві-три години на машині.

В цілому щодо розвитку туризму в нашій країні після початку повномасштабного вторгнення РФ, можна побачити, що він міцно закріпився на Західній Україні. В цьому контексті, варто зазначити, що навіть після нашої перемоги, територія Причорномор'я та Приазов'я через мінування акваторії тривалий час буде ще закрита.

Але, не зважаючи на таку складну ситуацію, будівництво готелів триває і об'єкти готельної індустрії залишатимуться найцікавішими для інвесторів. Звісно, ситуація на Півдні та Сході абсолютна протилежна Заходу. Наприклад, у Києві більшість інвесторів взяли паузу й не беруться закінчувати почате, якщо вклали менше 50% коштів. Вони чекають на закінчення бойових дій, щоб зрозуміти післявоєнну кон'юнктуру ринку і, можливо, зробити свій готель простішим за рівнем або, навпаки, дорожчим [1].

Проте, слід також відзначити, що загалом ринок готельної нерухомості вже адаптувався до сучасних реалій, адже від початку літа, люди почали приїжджати і в Київ, і в Одесу, і в Білу Церкву, і в Луцьк, і в інші міста в яких існує так би мовити підвищена небезпека.

Отож, зважаючи на вище сказане, можна оптимістично стверджувати, що інвестиційна привабливість готельного бізнесу в нашій країні буде лише зростати. Варто розуміти, що вкладання коштів завжди позитивно впливає на рух грошей в економіці та ринок загалом. Відповідно, коли велика війна закінчиться перемогою України, слід сподіватися на повноцінне відновлення

ринку протягом найближчих років і сприятливий інвестиційний клімат, що допоможе повернути іноземних туристів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. У якій ситуації опинився готельний бізнес під час війни. // Електронний ресурс. [Режим доступу]: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/09/28/691984/>
2. Встояти під час війни: як працюють готелі України. // Електронний ресурс. [Режим доступу]: <https://commercialproperty.ua/analitics/vstoyati-pid-chas-viyni-yak-pratsyuyut-goteli-ukraini/>

ХОМЕНКО І.О.

доктор економічних наук, професор

СОРОКА А.В.

здобувачка вищої освіти 3 курсу, групи ЕК-201
Національний університет «Чернігівська політехніка»
м. Чернігів, Україна

ПОДАТКОВА СИСТЕМА УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙНИ: СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ТА ВИКЛИКИ

Безперечно, будь-яка війна ведеться не тільки з військово-технічними цілями, а й для економічного виснаження противника. Тому так важливо реалізовувати таку економічну політику, яка не тільки дозволяє спиратися на підтримку зовнішніх союзників, але й забезпечує фінансування основних функцій держави за рахунок внутрішніх можливостей держави.

Щодо податкової політики в реаліях воєнного стану, то вона має бути максимально простою та логічною в обліку та сплаті коштів до державного та місцевих бюджетів. Більш того, уряд не повинен накладати надмірні прямі податки на підприємства та населення, зокрема податки на доходи та на прибуток. Інакше економіка країни може зовсім ослабнути через те, що бізнесу буде абсолютно не вигідно існувати і він перейде до фази банкрутства.

Саме тому уряд нашої країни теж обрав лояльний шлях по відношенню до економічних суб'єктів в плані оподаткування. Це мало певні позитивні ефекти

на бізнес, населення та економіку держави загалом, бо вдалося мінімізувати невизначеність, панічні настрої та опанувати шок.

15 березня 2022 року Верховна Рада ухвалила Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо дії норм на період дії воєнного стану» (законопроект №7137-д від 17.03.2022). Згідно з цим законом затверджено відтермінування сплати податків, подання звітності, запровадження мораторію на всі види податкових перевірок та звільнення від відповідальності тих, хто не зміг вчасно сплатити податки. [1]

З 1 квітня 2022 року до припинення або скасування воєнного стану на території України застосовуватиметься спрощена система оподаткування. Спрощена система оподаткування — це сплата єдиного податку, який передбачає звільнення від сплати попередніх податків та перехід на більш прості підходи до ведення обліку та звітності. На ньому можуть перебувати як юридичні, так і фізичні особи-підприємці. Така система в умовах воєнного стану в Україні отримала ряд своїх особливостей та нововведень:

- усі великі підприємці отримали можливість перейти на спрощену систему оподаткування зі сплатою 2% від обороту замість звичних 18% податку на прибуток та 20% податку на додану вартість;

- фізичні особи-підприємці третьої групи на спрощеній системі отримали можливість сплачувати 2% від доходів замість 5%;

- для фізичних осіб-підприємців, які застосовують режим спрощеного оподаткування за першою та другою групою, сплата єдиного податку є добровільною;

- податок на додану вартість не нараховується з операцій постачання товарів, робіт та послуг, місце постачання яких розташоване на митній території України, тобто фактично ця система звільняє бізнес від сплати внутрішнього та імпортного ПДВ. [2]

18 березня набрав чинності закон, що стосувався ринку пального, який зокрема затвердив на період дії воєнного стану:

-для бензинів, інших нафтопродуктів, важких дистилатів, скрапленого газу, пропану, ізобутану, встановлюється нульова ставка акцизного податку за 1000 літрів;

-пальне військовим, теробороні, правоохоронним органам, медичним закладам, як гуманітарна допомога чи як пальне примусово вилучене до держави звільняється від оподаткування; (у вересні були внесені зміни до законодавства, які звільняють від оподаткування благодійну допомогу, виплачену членам сімей поранених та загиблих учасників бойових дій.)

-ставка податку на додану вартість знижується з 20% до 7%. [3]

Та вже 30 серпня Верховна Рада України ухвалила законопроект №7668-д, який відновлює акцизний податок на пальне в Україні. Як зазначають у Міністерстві економіки, повернення акцизу на пальне має особливе значення для наповнення державного дорожнього фонду та прискорення відновлення інфраструктури, яка зазнала пошкоджень внаслідок ведення бойових дій. [4]

З 1 березня 2022 року та по 31 грудня 2022 року та ще рік після закінчення воєнного стану звільнено від сплати земельного податку та орендної плати за землю території, на яких велись бойові дії або які визнано тимчасово окупованими. Перелік таких територій не є постійним, його визначає КМУ, і саме на цих територіях протягом 2022-2023 років не буде нараховуватися та стягуватися мінімальне податкове зобов'язання та справлятися екологічний податок. [5]

Таким чином, державою було запроваджено значні зміни щодо зменшення податкового навантаження як на бізнес, так і на громадян. Така податкова лібералізація в умовах сьогодення стала вимушеним кроком. Такі заходи в сфері оподаткування допомогли підживити економіку. Скориставшись такими інструментами, компанії отримали можливість зосередитися на питаннях гнучкості та адаптації їхнього бізнесу, а не перейматися пошуком засобів для розрахунку та сплати податків. Безумовно, звільнення від оподаткування акцизним збором, податком на додану вартість, та продукції, ввезеної з-за кордону, на початковому етапі війни виступило позитивним явищем, яке

призвело до зниження вартості цієї продукції, але з іншого - бюджет не доотримав значних податкових надходжень за рахунок цього. Зокрема, це негативно вплинуло на ринок палива. Як бачимо на реальному життєвому прикладі, держава запровадила державне регулювання, зниження податків у цій сфері, але внаслідок цього утворився значний дефіцит цього товару, який вдалося компенсувати лише завдяки руці ринку з мінімальним державним втручанням.

Тож слід зауважити, що необхідно більш виважено підходити до внесення змін в податкове законодавство та надавати пільги там, де їх ефективність буде найвищою, але розуміємо, що війна – надзвичайно критична точка, в якій доволі складно прийняти економічно правильні рішення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Верховна Рада України. Законодавство України. Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо дії норм на період дії воєнного стану. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2120-20#Text>

2. WikiLegalAid. Єдиний податок для фізичних осіб-підприємців (спрощена система оподаткування). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://wiki.legalaid.gov.ua/index.php/%D0%84%D0%B4%D0%B8%D0%BD%D0%B8%D0%B9_%D0%BF%D0%BE%D0%B4%D0%B0%D1%82%D0%BE%D0%BA_%D0%B4%D0%BB%D1%8F_%D1%84%D1%96%D0%B7%D0%B8%D1%87%D0%BD%D0%B8%D1%85_%D0%BE%D1%81%D1%96%D0%B1-%D0%BF%D1%96%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D1%94%D0%BC%D1%86%D1%96%D0%B2_\(%D1%81%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%89%D0%B5%D0%BD%D0%B0_%D1%81%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B5%D0%BC%D0%B0_%D0%BE%D0%BF%D0%BE%D0%B4%D0%B0%D1%82%D0%BA%D1%83%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F\)](https://wiki.legalaid.gov.ua/index.php/%D0%84%D0%B4%D0%B8%D0%BD%D0%B8%D0%B9_%D0%BF%D0%BE%D0%B4%D0%B0%D1%82%D0%BE%D0%BA_%D0%B4%D0%BB%D1%8F_%D1%84%D1%96%D0%B7%D0%B8%D1%87%D0%BD%D0%B8%D1%85_%D0%BE%D1%81%D1%96%D0%B1-%D0%BF%D1%96%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D1%94%D0%BC%D1%86%D1%96%D0%B2_(%D1%81%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%89%D0%B5%D0%BD%D0%B0_%D1%81%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B5%D0%BC%D0%B0_%D0%BE%D0%BF%D0%BE%D0%B4%D0%B0%D1%82%D0%BA%D1%83%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F))

3. ЕВА. European Business Association. Огляд податкових змін в умовах війни. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://eba.com.ua/oglyad-podatkovykh-zmin-v-umovah-vijny/>

4. Укрінформ. Мультимедійна платформа іномовлення України. Рада повернула акциз на пальне – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3576402-rada-povernula-akciz-na-palne.html>

5. WikiLegalAid. Плата за землю під час воєнного стану. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://wiki.legalaid.gov.ua/index.php/%D0%9F%D0%BB%D0%B0%D1%82%D0%B0_%D0%B7%D0%B0_%D0%B7%D0%B5%D0%BC%D0%BB%D1%8E_%D0%BF%D1%96%D0%B4_%D1%87%D0%B0%D1%81_%D0%B2%D0%BE%D1%94%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D0%BE_%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%BD%D1%83

6. Хоменко І.О., Горобінська І.В., Шаргородський І. С. Податкове навантаження суб'єктів господарювання як об'єкт державного регулювання. *Науковий вісник Полісся*. 2021. № 1 (22). С. 102-113.

7. Хоменко І.О., Горобінська І.В., Матяш Л.М. Ухилення від податкового оподаткування як наслідок фіскальної спрямованості податкової системи в Україні. *Вісник НТУ*. К.: НТУ, 2019. Серія «Економічні науки». Випуск 2 (44), 2019. С.161-170.

ЦЕЛІКОВ О.В.

магістрант

КОРНУХ О.В.

науковий консультант, к. е. н., доцент

кафедри фінансів суб'єктів господарювання та інноваційного розвитку

Криворізький Національний Університет

м. Кривий Ріг, Україна

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

Однією з основних елементів виробництва суб'єкта господарювання є оборотні активи. Оборотні активи суб'єкта господарювання як мінімум одноразово обертаються протягом року чи одного виробничого циклу. Правильна політика управління оборотними активами є важливою з позиції

забезпечення безперервності та ефективності поточної діяльності суб'єкта господарювання. Раціональне та ефективне використання оборотних коштів сприяє підвищенню фінансової стійкості суб'єкта господарювання та його платоспроможності.

Ефективне управління оборотними активами суб'єкта господарювання є важливим аспектом фінансової політики організації. Саме оборотний капітал практично повністю відповідає за платоспроможність суб'єкта господарювання в поточній діяльності та забезпечує найкращу норму рентабельності.

Управління оборотними активами суб'єкта господарювання ставить за мету збільшення рентабельності оборотного капіталу та забезпечення достатньої та стійкої платоспроможності суб'єкта господарювання. Певною мірою ці цілі протиставлені.

Для підвищення рентабельності слід вкладати грошові активи у різноманітні види оборотного капіталу з наперед визначеною нижчою проти грошовими коштами ліквідністю. А щоб забезпечити стійкий рівень платоспроможності, суб'єкт господарювання має постійно мати на своєму рахунку деяку суму грошей для проведення поточних платежів, яку він, таким чином, фактично вилучає з обороту, або цю частину коштів необхідно розмістити у формі високоліквідних активів (3, с. 158).

З метою отримання оптимальної структури балансу шляхом покращення показників фінансової стійкості обрано модель А.В. Гракова (1, с.171), яка передбачає оптимізацію балансу шляхом коригування окремих статей бухгалтерського балансу.

За методикою А. В. Гракова перший етап передбачає формування збірних виробів і розподіл їх на великі групи (табл.1).

Таблиця 1 - Укрупнена структура балансу ПАТ Південний гірничо-збагачувальний комбінат (2)

Активи, тис. грн	Значення	Пасиви, тис. грн	Значення
Необоротні активи	14725999	Власний капітал	31240714
Оборотні активи, в т. ч.:	22763884	Залучений капітал, в т. ч.:	6249169
запаси	506370	Довгострокові кредити та займи	2612602
дебіторська заборгованість	21207550	Поточні зобов'язання	3636567,0
видані аванси	104704	аванси отримані	129,65
короткострокові фінансові вкладення	8294	заборгованість перед постачальниками	312472
грошові кошти	250478	заборгованість оплати праці, податків та дивідендів	1540021
Баланс	37489883	Баланс	37489883

Таблиця 1 показує, що зведена структура балансу ПАТ «Південний ГЗК» є збалансованою. Після формування комплексного балансу показників платоспроможності фактичне значення обраної величини необхідно порівняти з нормативним значенням (табл. 2).

Таблиця 2 - Порівняльний аналіз показників платоспроможності балансу ПАТ Південний гірничо-збагачувальний комбінат у 2020 р. (2)

№	Назва показника	Формула для розрахунку	Значення	
			Нормативне	Фактичне
1.	Коефіцієнт поточної ліквідності	ОА / ПЗ	> 2	6,26
2.	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	ГК / ПЗ	0,2-0,35	0,07
3.	Коефіцієнт забезпечення власними коштами	(ВК-НА) / ОА	> 0,2	0,73
4.	Коефіцієнт автономії	ВК / ВБ	0,5-1	0,83
5.	Коефіцієнт забезпеченості запасами з власних джерел	(ОА-ПЗ) / З	> 1	37,77
6.	Коефіцієнт структури капіталу	ВК / ЗК	> 0,5	5,00
7.	Коефіцієнт фінансової залежності	ЗК / ВК	< 1	0,20

Вивчаючи наведені вище показники (табл. 2) та їх фактичні та нормативні значення, можна зробити висновок, що майже всі коефіцієнти, крім коефіцієнта абсолютної ліквідності, відповідають нормативним. Отже, структура балансу ПАТ «Південний гірничо-збагачувальний комбінат» у 2020 році не є оптимізованою, що свідчить про необхідність пошуку шляхів покращення значень цих показників. Відповідно до методики А. В. Грачова поточна діяльність фірми - це та, що потребує коригування, тобто ті елементи, що

входять до «оборотного» капіталу. Це оборотні активи та власний капітал. Саме в цих частинах вводиться інтеграл величини коригування X ($X > 0$), тоді як у всіх інших частинах кінцеве значення не змінюється.

Розв'язавши систему нерівностей для X (табл. 3), ми виявили, що максимальне оптимальне значення становить 476835,4 тис. грн. Тобто на цю суму необхідно відкоригувати розділи балансу «оборотні активи» та «власний капітал», на які підприємство має залучити кошти для покращення структури балансу. Отримані дані занесені в таблицю 3.

Як видно із табл. 3, в активі збільшилась частка оборотних активів з 60,7% до 61,2% поряд із зменшенням необоротних активів з 39,3% до 38,8 відсотків. У структурі пасивів збільшилась сума власного капіталу та збільшилась питома вага залученого капіталу, таким чином забезпечуючи сталість коефіцієнта фінансової незалежності.

Таблиця 3 - Початковий та оптимізований баланс ПАТ Південний гірничо-збагачувальний комбінат (2)

Активи, тис.грн.	Початковий баланс	Баланс після оптимізації	Пасиви, тис.грн.	Початковий баланс	Баланс після оптимізації
Необоротні активи	14725999,0	14725999,0	Власний капітал	31240714,0	31717549,4
Оборотні активи	22763884,0	23240719,4	Залучений капітал	6249169,0	6249169,0
Запаси	506370,0	506370,0	Довгострокові кредити та займи	2612602,0	2612602,0
Дебіторська заборгованість	21207550,0	21207550,0	Поточні зобов'язання	3636567,0	3636567,0
Видані аванси	104704,0	104704,0	Аванси отримані	129,7	129,7
Короткострокові фінансові вкладення	8294,0	8294,0	Заборгованість перед постачальниками	312472,0	312472,0
Грошові кошти та їх еквіваленти	250478,0	727313,4	Заборгованість оплати праці, податків та дивідендів	1540021,0	1540021,0
Валюта балансу	37489883,0	37966718,4	Баланс	37489883,0	37966718,4

Наступним кроком є розрахунок показника скоригованого балансу, потім порівняємо показник фінансової стійкості (табл. 4) з початковим та оптимальним рівнями та зробимо остаточний висновок. Використання цієї

таблиці для аналізу коефіцієнтів дає зрозуміти, що запропоновані зміни позитивно впливають на напрямок збільшення коефіцієнтів фінансової стійкості.

Таблиця 4 - Показники фінансової стійкості ПАТ Південний гірничо-збагачувальний комбінат до та після оптимізації

№	Назва показника	Нормативне значення	До оптимізації	Після оптимізації
1.	Коефіцієнт поточної ліквідності	> 2	6,26	6,39
2.	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2-0,35	0,07	0,20
3.	Коефіцієнт забезпечення власними коштами	> 0,2	0,73	0,73
4.	Коефіцієнт автономії	0,5-1	0,83	0,84
5.	Коефіцієнт забезпеченості запасами з власних джерел	> 1	37,77	38,72
6.	Коефіцієнт структури капіталу	> 0,5	5,00	5,08
7.	Коефіцієнт фінансової залежності	< 1	0,20	0,20

Рівень платоспроможності та фінансової стійкості суб'єкта господарювання має тенденцію до підвищення. Для реалізації наведених рекомендацій необхідно збільшити частку грошових коштів у складі оборотних активів та власного капіталу на суму, отриману в процесі оптимізації.

Отже, в цілому можна відзначити, що запропонована модель В. А. Грачова є дієвою та надає можливість поліпшити фінансовий стан та показники фінансової стійкості суб'єкта господарювання, що наглядно відображено на прикладі ПАТ Південний гірничо-збагачувальний комбінат. Рекомендована методика має ряд переваг, серед яких можна назвати простоту та зрозумілість розрахунку, комплексність, універсальність та можливість легко втілити в життя. Таким чином, підтверджується гіпотеза про те, що розробка ефективної моделі оптимізації структурних елементів балансу надає можливість суттєво покращити показники фінансової стійкості суб'єкта господарювання за рахунок ефективного управління оборотними активами суб'єкта господарювання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Степанюк Н. А. ефективність застосування принципів фінансового менеджменту в управлінні підприємством / Н. А. Степанюк // Наукові записки

Львівського університету бізнесу та права. - 2013. - Вип. 11. - С. 171-175. -
Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nzlubp_2013_11_46.

2. Офіційний сайт ПАТ Південний гірничо-збагачувальний комбінат
<https://www.ugok.com.ua/ua/>

3. Росс С., Уолш К. Ключові показники менеджменту. Видавництво:
Companion Group, 2012. – 400 с.

ЦУРКАН І.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного аналізу та фінансів,

ЗУЄВА А.С.

здобувач ступеня бакалавр

Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»
м. Дніпро, Україна

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ В УКРАЇНІ

Введення воєнного стану в Україні змінило діяльність більшої половини мікропідприємств, малих, середніх та великих компаній: зменшення прибутку, збільшення витрат, релокація, втрати ринків збуту, партнерів та інші причини зменшення потужностей. Разом із негативними подіями для більшості компаній такий перебіг подій визначив організаційні зміни, наприклад, перерозподіл обов'язків персоналу, в тому числі коригування стратегії та процесу стратегічного планування.

Страхові компанії (страховики) є суб'єктами фінансового ринку, що надають небанківські послуги шляхом надання страхового захисту на випадок виникнення страхового випадку за умов сплати страхових платежів страхувальником. Особливістю таких компаній за умов належного контролю та планування діяльністю є низький ризик виникнення банкрутства. В умовах воєнного стану в Україні страхові компанії піддалися впливу кризового становища, що більшою мірою виявилось у зменшенні надходжень страхових премій майже на 50%.

Стратегічне планування в умовах війни є досить неоднозначним та ризиковим викликом для керівництва страхових компаній. До 24 лютого 2022 року, а також з коригуваннями, що спричинив Covid-19, під цим поняттям загалом розуміли довгострокове планування, що включає можливі економічні ризики, що не несуть масштабних катастрофічних наслідків не тільки для економіки, але і для життя людей. Загальними складовими стратегічного планування є конкурентоспроможність, виробництво та кадровий склад. Завдяки розумінню та поставленню цілей можна досягти користі у пришвидшенні цих сфер та становленню на лідируюче місце на ринку. Але у разі відсутності навичок керівників або персоналу щодо планування діяльності в умовах кризового стану, відсутності бачення проблеми та приблизних перспектив, користь проведення планування сильно зменшується.

Аналізуючи теперішній стан ринку страхових послуг і його діяльність, можна спрогнозувати, що стратегічне планування може бути на 1 місяць, 1 квартал, пів року та дуже рідко на 1 рік. З початком повномасштабного вторгнення Росії на територію України постала проблема скорочення об'єктів страхування, а саме: будівель, майна, життя. Зменшення працездатного населення та його платоспроможності у сумі викликають зменшення попиту на послуги страхових компаній. Обсяг страхових премій скорочується і тому виникає гостра потреба не конкретно у пошуку нових клієнтів, а у збереженні довіри теперішніх страхувальників та наданні змоги вирішувати через страхові послуги актуальні проблеми клієнтів. Стратегічне планування щодо цього може здійснюватися шляхом аналізу страхових послуг, коригування важливості їх надання згідно з актуальним станом або запровадження нових для страхових компаній продуктів, наприклад, воєнного страхування.

Ризик збереження життя працівників компаній, особливо під час огляду збитків, вимагає оновлених дій щодо процесу врегулювання страхових випадків, що є страховими, через посилення копій електронних документів та фотографій, без фізичної присутності. Актуальним є покращення автоматизації у наданні страхових послуг онлайн за допомогою чат-ботів, електронної адреси,

месенджерів. Активні військові дії продукують великі ризики. Наразі кількість страхових премій низька, а виплата за минулими договорами висока, тому, ставлячи за план вирішити актуальні проблеми клієнтів щодо страхування певних об'єктів, в яких вони зацікавлені, вимагатиме індивідуального перегляду договорів та прийняття рішення щодо виплати страхового відшкодування. Таке положення подій також тягне за собою два питання: по-перше, виплати за договорами повинні проводитися, незалежно від воєнного стану, а через зменшення страхових премій, це повинно оплачуватися за рахунок резервів. Політика щодо використання резервних коштів встановлюється Національним банком України і чітко регламентується законодавством, тому НБУ повинен контролювати критичне положення показників страхових компаній та регулювати політику щодо використання, поповнення страхових резервів та диверсифікації портфеля для покращення платоспроможного рівня. По-друге, це можливі неправові вчинки (шахрайство), які виникають через послаблення процесу надання електронних документів та копій у разі настання страхового випадку, адже не має можливості перевірити факт достовірності того випадку, особливо його відношення з воєнними діями.

Підсумовуючи наявність у стратегічному плануванні посилення автоматизації, компаніям важливо покращувати навички співробітників щодо цих систем, а також їх знань щодо стратегічного планування в період кризового стану, розвиток стратегічного мислення через можливі дистанційні курси, вебінари та самонавчання.

Зі страховими компаніями, що отримали ліцензії на провадження діяльності зі страхування життя, відбувається позитивна статистика: жодна з компаній не пішла з ринку та продовжує працювати надалі. На прикладі страхової компанії МетЛайф було визначено, що більша третина страхових виплат за перші пів року воєнного положення припадало на страхування на випадок дожиття, і меншою мірою на покриття ризиків від нещасних випадків [1]. Тобто у страхувальників присутня зацікавленість у фінансовій безпеці та

захисту на теперішній час (у випадку з пенсійними виплатами) та на майбутнє, у разі пролонгації або оформлення страхового договору.

Переорієнтація на ринку страхових послуг викликає зміни у плануванні надання пріоритетних та актуальних страховок для страхувальника. Аналізуючи інформаційні джерела та загальне становище на ринку, було визначено, що пріоритетними видами страхування є обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів, «Зелена карта», КАСКО, туристичне (медичне) страхування, добровільне медичне страхування [2,3,4]. Також після завершення війни поширеним напрямком особистого страхування стане страхування будівельно-монтажних робіт.

Питанням для стратегічного планування страховиками стане розгляд зміни цінової політики, періодів сплати страхових премій, поширення внутрішнього перестраховування та інші засоби щодо зростання попиту на страхові послуги в умовах воєнного стану. Через посилення конкурентів на ринку страхування non-life доречним буде розроблення положення про конкурентоспроможність. Разом з цим напрямком стратегічного планування може бути кваліфікація персоналу щодо стратегічного планування, а також стратегічного мислення в таких умовах. Це дозволить працівникам знаходити рішення, які були б здатні зміцнити фінансове положення страхових компаній, вчасно зреагувати на потреби ринку та потенційних страхувальників.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Speka.media: Заради життя: як працює ринок life-страхування під час війни. URL: <https://speka.media/zaradi-zittya-yak-pracyuje-rinok-life-straxuvannya-pid-cas-viini-937m1v> (дата звернення 30.10.2022).

2. Forbes: Життя довше за війну. Воєнні дії вдарили по українському страховому ринку, але він продовжує працювати. Що варто знати клієнтам в Україні та за кордоном. URL: <https://forbes.ua/inside/> (дата звернення 30.10.2022).

3. Національний банк України: Під час воєнного стану ринок страхування продовжує працювати-результати опитування. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/pid-chas-diyi-voyennogo-stanu-rinok-strahuvannya-prodovjuje-pratsyuvati--rezultati-opituvannya> (дата звернення 30.10.2022).

4. Forbes: Як змінюється ринок страхування в Україні під час війни? Розповідає сервіс страхування hotline.finance. URL: <https://forbes.ua/innovations/yak-zminyuetsya-rinok-strakhuvannya-v-ukraini-pid-chas-viyni-rozpovidaє-servis-strakhuvannya-hotlinefinance-21062022-6627> (дата звернення 30.10.2022).

ЦУРКАН І.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного аналізу та фінансів,

ЗУЄВА А.С.

здобувач ступеня бакалавр
Національний технічний університет
«Дніпровська політехніка»
м. Дніпро, Україна

ПОЛОЖЕННЯ СТРАХУВАННЯ ВІД ВОЄННИХ РИЗИКІВ ПІД ЧАС ВОЄННОГО СТАНУ В УКРАЇНІ

З початком повномасштабного вторгнення страхувальники зіштовхнулися з проблемою не відшкодування збитків, що були завдані застрахованим об'єктам, у разі їх знищення внаслідок воєнних дій. Страхові компанії зазначають дані особливості у правилах страхування і не гарантують виплати, навіть за умов постійних внесків страхових премій. Страхування під назвою War, terrorism and political violence insurance має досить довгу історію становлення і до нашого часу однією з її складових є покриття збитків, що завдані через війну. Попри офіційну назву набуває також поширення друга – страхування від політичної нестабільності.

Страхування від воєнних ризиків поширюється на великі компанії, підприємства та виробництва, які бажають застрахувати рухоме та нерухоме майно від воєнних ризиків. Окрім цього можуть покриватися витрати, що

спричинені через терористичний акт, повстання, бунти, воєнні дії, але без оголошення війни, революції, заколоти і т. д [1].

Цей вид страхування набув поширення у країнах з високим рівнем воєнних дій, революцій, тероризму, наприклад, у Іраку, США, території Південної Америки, Африці. Ізраїль є країною, в якій даний вид страхування має попит, і тому більшість компаній застраховують майно на випадок терористичних актів та воєнних дій одночасно. До 2014 року в Україні даний вид страхування не набував поширення як важливий. З початком війни на сході України ті українські компанії, що були розташовані на тимчасово окупованих територіях почали страхувати майно підприємства від воєнних ризиків, але таких суб'єктів було дуже мало, не враховуючи бізнес, що мав частку іноземного капіталу, і тому зобов'язувався страхувати майно від воєнних ризиків. Дана невелика кількість договорів була спричинена високою вартістю страхових премій, а також тим, що не всі українські страхові компанії могли взяти на себе такий ризик, який разом з цим повинен підлягати обов'язковому перестрахованню за кордоном.

Світовим лідером у галузі перестраховання від воєнних ризиків є Lloyd's of London. Інформаційні ресурси свідчать, що дана компанія запровадила ліміт на покриття страхових ризиків, що виникають на території України, у сумі до 25 млн доларів США. Франшиза може сягати 10 000 доларів США, а страхові премії більше 30 000 доларів США [2].

Перевагою страхування від воєнних ризиків є здатність покривати дуже дорогі витрати, що спричинені настанням катастрофічних подій – війн, терористичних актів та протестів. Великим корпораціям та компаніям, що мають великі обороти та статус важливо зберегти власні активи безпосередньо через їх страхування.

Одним з недоліків може бути важливість у диверсифікації ризиків, які будуть покриватися компаніями. Тобто, це відображається так, що коли компанія страхує об'єкт власності тільки від ризику війни, але отримує велико мільйонні збитки через громадське повстання, страхова компанія нічого не

виплатить, адже початковою умовою було саме ризик, що завданий воєнними діями. Тому, можна сформувати думку про досить високі суми страхових премій, адже страховий тариф розраховується на основі багатьох ризиків.

З початком повномасштабного вторгнення на територію України 24 лютого 2022 року надання страхування від воєнних ризиків було повністю припинене для українських компаній, за винятком тих, хто підписав договір до 24 лютого 2022 року, у яких він триває один рік. Зараз неможливо вкладати угоди перестраховання з іноземними компаніями. Українські страхові компанії не можуть фізично прийняти той рівень ризику, що може настати під час влучення ракетних ударів на застраховані об'єкти підприємств, а також завдати збитків, що перевищують їх можливий рівень виплати. Коли виникає дане положення подій, важливим суб'єктом у налагоджені роботи підприємств є держава. Держава має змогу створити конкретний фонд, з якого відраховуватимуться суми та покриття збитків, завданих війною підприємствам, або, наприклад, за рахунок сплати певної відсоткової частини даного збитку.

Отже, страхування від воєнних ризиків є досить актуальним для України в теперішньому стані, але активні воєнні дії, що можуть спричинити дуже великі витрати для страхових компаній та закриття системи переказу іноземної валюти за кордон спричинили тотальне закриття послуг перестраховання воєнних ризиків для українських підприємств та бізнесу. Через це більшість компаній власними силами відповідає за завдані війною збитки, що зменшує її фінансовий стан та може призвести до банкрутства. Вирішальну роль в даній ситуації відіграє держава, адже шляхом запровадження декларацій щодо констатування збитків, це дозволить у майбутньому отримати грошову компенсацію за збитки від першочергових агресорів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Liga Zakon: Чи можливе страхування від воєнних ризиків? URL: https://biz.ligazakon.net/analitics/212501_chi-mozhlive-strakhuvannya-vd-vonnikh-rizikiv (дата звернення 31.10.2022).

2. Mind: Непробивний поліс: що відбувається з воєнним страхуванням в Україні. URL: <https://mind.ua/publications/20245020-neproбивnij-polis-shcho-vidbuvaetsya-z-voennim-strahuvannyam-v-ukrayini> (дата звернення 31.10.2022).

ЧВЕРТКО Л. А.

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

ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ІНКЛЮЗІЇ НА СТРАХОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

Трансформація фінансового сектора України, яка має місце впродовж останніх років, значною мірою спрямована на підвищення фінансової інклюзії. Потреба залучення широкого кола потенційних споживачів на ринок фінансових послуг та, відповідно, збільшення кількості користувачів фінансових продуктів, а також розширення асортименту придбаних продуктів окремим користувачем, визнана в усьому сучасному світі й стала обов'язковою умовою економічного зростання та соціального прогресу в Україні. Водночас питання доступності та розширення можливостей користування якісними сучасними фінансовими продуктами залишається особливо актуальним для учасників страхового ринку.

Фінансова інклюзія розглядається вченими, як процес сприяння доступному, своєчасному та адекватному доступу до широкого кола фінансових продуктів і послуг, а також розширення їх використання усіма верствами суспільства через впровадження спеціальних існуючих та інноваційних підходів, включаючи фінансову обізнаність й освіту для сприяння фінансовому добробуту, а також економічній та соціальній інклюзії [1, с. 11].

Страховий ринок постійно модифікується і змінюється під впливом соціальних, економічних та політичних чинників, але його основи залишаються незмінними. Попит на страховий захист значною мірою залежить від поведінкових факторів, а також традицій і культури певного суспільства.

Попри певні позитивні зрушення, які демонструє страховий ринок України в останні роки, показники його розвитку не відповідають вимогам часу і свідчать про низький рівень інклюзивності. Наприклад, надто низьким є рівень проникнення страхування: впродовж 2017-2020 рр. обсяг чистих страхових платежів у структурі ВВП характеризується чітко вираженою негативною динамікою і утримується на рівні 1,0 %. Як показують проведені нами дослідження, серед українців страхування донині не набуло належної популярності [2, с. 109]. Це також підтверджується результатами опитування, що проводилося в межах проекту USAID «Трансформація фінансового сектору». Зокрема, лише 9% опитаних вказали, що вони або члени їх родин користуються страховими послугами, тоді як в країнах-членах Організації економічного співробітництва та розвитку послугами страхування користуються 40% громадян [3].

Серед іншого певний негативний вплив на ситуацію у страховій сфері України мали спад ділової активності та зниження рівня фінансового добробуту населення через коронакризу. Адже брак коштів у суб'єктів господарювання та фізичних осіб значною мірою спричинив зниження попиту на страхові продукти. Втім, аналіз стану страхового ринку дозволяє стверджувати, що пандемія не лише загальмувала розвиток, а й відкрила нові можливості для його зростання. Зокрема, таким позитивним фактором стало підвищення рівня обізнаності споживачів з питань страхування, усвідомлення переваг страхових продуктів. Відзначається ріст зацікавленості такими видами страхування, які спрямовані на захист від ризиків втрати здоров'я і працездатності через хворобу тощо. Водночас ситуація, що склалася під час пандемії COVID-19, спонукає страховиків до розробки таких страхових продуктів, які дозволять забезпечити страхувальників та застрахованих адекватним захистом.

Продавці страхових послуг як на світовому, так і на страховому ринку України, покладали великі надії на постпандемічне відновлення економіки, визначаючи скорочення прогалів у страховому захисті метою економічної політики. Проте національна економіка України та її страховий сектор

зіткнулися з новими викликами та загрозами, які безсумнівно негативно позначаються на індикаторах їхнього розвитку. З точки зору аналітиків, ризики для ринку страхування, які несе в собі війна, включають «прямі збитки від андеррайтингу, швидке зростання цін, уповільнення економічного зростання, волатильність фінансового ринку та потенціал шоків активів» [4].

Зважаючи на те, що бідність і низький рівень економічного зростання є безпосереднім результатом фінансового виключення, важко оцінити, якими будуть наслідки вторгнення РФ до України на забезпечення інклюзії страхових послуг. Й без того низький рівень проникнення страхування, що насамперед обумовлений пасивною купівельною поведінкою потенційних споживачів, детермінованою низьким матеріальним становищем, недовірою до страхових компаній та низькою культурою страхування, ймовірно демонструватиме подальше зниження. Обмеження страхових виплат, на наш погляд, обумовить зниження мотивації в клієнтів страхових компаній. Адже значні збитки, яких зазнали страхувальники в результаті військових дій, не матимуть страхового покриття, навіть якщо майно та інші активи були застрахованими. Це пояснюється тим, що стандартні договори страхування, якими користується український бізнес та фізичні особи, виключають страховий захист від військових ризиків з переліку страхових випадків. Зауважимо, що страхування від військово-політичних ризиків, яке зазвичай здійснюється за спеціальними програмами, в Україні практично не проводилося. Представники страхового бізнесу висловлюють сподівання, що завдані збитки внаслідок воєнних дій, зокрема, руйнування житла та інфраструктури, компенсуватимуться «за рахунок контрибуцій, які будуть накладені на Росію після перемоги України» [5].

Принципово важливим для фінансової інклюзії у сфері страхування є забезпечення належного захисту прав споживачів страхових послуг. Доцільно зазначити, що регулятор ринку небанківських фінансових послуг, функції якого з 1 липня 2020 р. здійснює НБУ, закликає всіх учасників ринку, попри дію воєнного стану, виконувати свої зобов'язання перед клієнтами в повному

обсязі, наскільки це можливо за поточних умов. Забезпечення страхового захисту споживачів за спрощеною процедурою врегулювання страховиками подій з випадків, що мають ознаки страхових, уможлиблюється завдяки широкому використанню сучасних цифрових технологій. Зокрема, страховикам рекомендується «максимально використовувати електронні документи, копії необхідних документів у разі неможливості або ускладнення можливості отримання оригіналів документів, інші засоби дистанційного врегулювання страхових випадків» [6].

Роль цифровізації для підвищення рівня фінансової інклюзії загалом та у страхуванні зокрема, є надзвичайно великою. Саме цей напрям розвитку страхового ринку визначається дослідниками як один із перспективних. Зауважимо, що переорієнтація страхової справи на дистанційний електронний формат здебільшого пов'язана і набула особливого значення в період пандемії COVID-19 та обмежувальних заходів під час локдауну [7, с. 8-9]. Електронна комерція в страхуванні значно впливає на страхову інклюзію та вимагає популяризації цифрової грамотності в країні й опанування страхувальниками цифрових навичок. Адже розмаїття цифрових страхових продуктів, з одного боку, спрощує доступ споживачів до них через відсутність необхідності відвідувати фінансові установи. З іншого боку, як показують результати досліджень, спричинює деяку ізольованість людей, не схильних користуватися цифровими технологіями. До таких категорій споживачів здебільшого належать старші люди та сільські жителі [3].

Окрім того, слушною видається думка, що для підвищення рівня фінансової інклюзії державі та страховому бізнесу недостатньо просто створити технічні умови для користування страховими продуктами та послугами. Важливо вивчати реальні потреби споживача та фокусувати зусилля на їхньому задоволенні. Адже головним мотивом фінансової інклюзії є забезпечення вільного доступу усіх дорослих членів суспільства до фінансових послуг, що персоналізовані відповідно до потреб кожного.

Отже, забезпечення фінансової інклюзії на страховому ринку України має велике значення для соціального прогресу й обумовлює потребу подолання цілого ряду проблем, що пов'язані з атмосферою невизначеності та макроекономічної нестабільності. Серед напрямів, які сприятимуть широкому долученню потенційних споживачів до страхових послуг виокремлюють: подальший розвиток партнерства держави та страхового бізнесу, забезпечення належного захисту прав споживачів страхових послуг, підвищення рівня фінансової обізнаності та цифрової грамотності населення, персоніфікацію страхових продуктів та розробку таких страхових продуктів, які дозволять забезпечити страхувальників та застрахованих адекватним захистом.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Atkinson A., Messy F. Promoting Financial Inclusion through Financial Education: OECD/INFE Evidence, Policies and Practice. *OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions*. 2013. № 34. OECD Publishing. URL: <http://dx.doi.org/10.1787/5k3xz6m88smp-en>
2. Chvertko L., Melnychuk Yu. Financial potential of the insurance market: theoretical and practical aspects of development. *Financial and security policies for sustainable development: collective monograph*, edited by M. A. Slatvinskyi. Praha : OKTAN PRINT, 2021. P. 76-136. URL: <https://www.dropbox.com/s/gimf6jbqjg7yohr/4.pdf?dl=0>
3. Проект USAID «Трансформація фінансового сектору». Фінансова грамотність, фінансова інклюзія та фінансовий добробут в Україні у 2021. Звіт за результатами дослідження. URL: http://www.fst-ua.info/wp-content/uploads/2021/10/Ukraine_2021_Financial-Literacy-Survey-Report_UA.pdf
4. Ринок страхування та перестраховування подолає економічні наслідки вторгнення Росії в Україну. *Forinsurer*. URL: <https://forinsurer.com/news/22/04/05/41058>
5. Черняхівський Вячеслав. Чи платитимуть страховики за пошкоджене застраховане майно чи авто під час воєнного стану в Україні? *Forinsurer*. URL: <https://forinsurer.com/public/22/03/26/4958>

6. Робота системи страхування в умовах воєнного стану. *Національний банк України*. URL: <https://promo.bank.gov.ua/fin-defense/>

7. Chvertko L., Korniienko T., Vinnytska O. Digitalization of insurance business as an effective risk management lever. *Sciences of Europe*. 2022. № 89. Vol. 1. P. 7-11. URL: <https://www.europe-science.com/wp-content/uploads/2022/03/Sciences-of-Europe-No-89-2022.pdf>

ШАПОВАЛ В.С.

студент

ПЕРЕРВА П.Г.

доктор економічних наук, професор
завідувач кафедри економіки бізнесу та міжнародних
економічних відносин

Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»
м. Харків, Україна

ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА СМАРТФОНІВ

Ринок смартфонів став одним із найбільш швидко зростаючих ринків у новітній історії. На сьогоднішній день потенціал його зростання далеко не вичерпаний через привабливість та затребуваність споживчих властивостей смартфона. Особливості споживчого та конкурентного середовищ обумовлюють продовження зростання обсягу продажів сповільнюючими темпами аж до 2025 р. та одночасне посилення конкурентної боротьби між основними виробниками. Передбачається, що компанії США, Китаю та Республіки Корея збережуть надалі свою провідну роль у випуску смартфонів – найуніверсальніших із усіх мобільних інформаційних пристроїв.

Ринок смартфонів – ринок з високим ступенем конкуренції: крім технічних характеристик, брендингова складова є однією з провідних, а найчастіше і головною причиною покупки. Конкуренція на цьому ринку досить сильна, головні гравці з однаковим ступенем інтенсивності беруть участь у конкурентній боротьбі, максимально швидко впроваджуючи всі передові

винаходи та технології. Тому на цьому ринку при купівлі товару споживачі пред'являють не тільки функціональний, але й нефункціональний (нераціональний) попит, пов'язаний, по-перше, з іміджем компанії-виробника смартфона, що купується, по-друге, ефектом Веблена, коли найдорожчий екземпляр смартфона за тих же споживчих властивостей стає найбільш бажаним.

Бренд смартфона – не просто торгова марка, це цілісний, унікальний та привабливий для споживачів образ торгової марки. Саме ставлення споживачів робить марку брендом, наділяє її, який переноситься на конкретні товари та послуги, об'єднані приналежністю до марки. Бренди формуються та існують поза бажаннями виробників. Бренд – найважливіший маркетинговий інструмент, який за силою на багатьох ринках перевершує по Важливість всіх інших інструментів реалізації. Як маркетинговий інструмент бренд поєднує в собі дію психологічних та економічних факторів, підвищуючи ефективність кожного з них окремо. У деяких випадках бренд здатний забезпечити значний

зростання продажів, змушуючи споживача вважати все, що випускається під цією маркою - добре за визначенням. Прикладами успішного використання бренду на ринках високотехнологічних товарів є Apple, Samsung, LG, Lenovo, Sony та деякі інші [1-12].

Агентство з дослідження ринку електроніки Digitimes Research проаналізувало успіхи різних виробників мобільних пристроїв за 2020 р. Згідно з дослідженнями, 2020 р. світовим лідером за кількістю проданих смартфонів став Samsung. Ця південнокорейська компанія контролювала 25,6% ринку, на друге місце впевнено вийшла Apple із широко відомими iPhone, займаючи 14,5%. На третьому місці розташувалася компанія Huawei: 7,4% усіх смартфонів, що продавали у світі, несли на корпусі логотип цього китайського виробника [1].

Таким чином, понад 30% всього виробництва смартфонів зосереджено в Республіці Корея, 27% – у Китаї, 18% у США. При цьому Республіка Корея та США представлені лише двома компаніями на кожну з країн, а Китай – цілою

сукупністю компаній, які займають лідируючі місця з продажу смартфонів у своїй країні. Це говорить про великий потенціал китайських компаній на світовому ринку смартфонів у перспективі до 2020 року [1, 6, 8].

Загалом на ринку високотехнологічної продукції, близько 90% виручки припадає на п'ять країн: США, Японію, Тайвань, Китай (включаючи Гонконг) та Південну Корею. Корпораціями країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону формується 51,5% валових доходів від випуску та реалізації високотехнологічної продукції, на компанії США припадає 41,1%, Європи – 7,3% [1, 3, 5].

В цілому, ринок виробників смартфонів можна охарактеризувати як недосконало конкурентний (на кшталт монополістичної конкуренції), який у довгостроковій перспективі тяжіє до суттєвої диференціації продукту та сегментації ринку. Диференціація продукту проявляється у виділенні низки споживчих властивостей смартфонів кожним із виробників. Так, низка компаній, таких як Samsung, LG орієнтована на комунікаційні властивості смартфонів, компанія Lenovo – на ділові властивості та зберігання великих масивів інформації. Інші китайські компанії як пріоритетні властивості смартфона виділяють якість фотографій, ємність пам'яті для їх зберігання і таке ін.

Диференційований таким чином продукт формує різні ринкові сегменти, на яких цілком можлива монополізація виробництва тих чи інших типів смартфонів.

Позиції України на світових ринках високотехнологічної споживчої продукції є досить слабкими. У світовому експорті зазначеної групи товарів наша країна займає 0,15%, що набагато менше від питомої ваги таких країн, як Німеччина (7,6%), США (13,5%), Китай (16,3%) [1]. Оцінка конкурентоспроможності української електронної промисловості показує, що в Україні немає конкурентоспроможних підприємств у галузі споживчої електроніки, чому сприяє низький рівень НДДКР та недостатня кваліфікація виробничого персоналу. Надалі для ефективного розвитку власного споживчого

ринку мобільних пристроїв України необхідно здійснити реструктуризацію промисловості та збільшити інвестування в інноваційну сферу.

Таким чином, споживче та конкурентне середовище сучасного світового ринку смартфонів має такі особливості та риси:

- активним зростанням кількості споживачів смартфонів за останні кілька років;
- різноманітністю споживчих груп, що класифікуються за різними ознаками – віковими, соціальними тощо;
- універсальним охопленням використання смартфонів: в особистих та робочих цілях, для спілкування, обробки та обміну інформацією;
- переважним використанням технологічної платформи Android, у тому числі для виходу в Інтернет;
- цілим рядом виробників у різних країнах із явним домінуванням на ринку компаній Республіки Корея, США та Китаю;
- ринковою структурою на кшталт монополістичної конкуренції, що визначає особливий механізм ціноутворення на ринку та поведінки підприємств-лідерів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

- 1.Красова Е.В. Потребительская и конкурентная среда мирового рынка смартфонов // Економіка і управління. 2021. №4 (17). С.196-199.
- 2.Kocziszky G., Veres Somosi M., Kobielieva T.O. Compliance risk in the enterprise // Стратегії інноваційного розвитку економіки України: проблеми, перспективи, ефективність "Форвард–2017": тр. 8-ї Міжнар. наук.-практ. Internet-конф. Харків : НТУ "ХПІ", 2017. С. 54-57.
- 3.Kocziszky György, Pererva P.G., Szakaly D., Somosi Veres M. Technology transfer. Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. 668 p.
- 4.Pererva P., Kocziszky G., Veres M. Compliance program: tutorial. Kharkov: NTU «KhPI», 2019. 689 p.
- 5.Pererva, P., Kuchynskyi, V., Kobielieva, T., Kosenko, A., Maslak, O. (2021). Economic substantiation of outsourcing the information technologies and logistic

services in the intellectual and innovative activities of an enterprise. Eastern-European Journal of Enterprise Technologies, 4 (13 (112)), 6–14. doi: <https://doi.org/10.15587/1729-4061.2021.239164>

6. Научные основы маркетинга инноваций : монография в 3 т. Том 3. / под ред. С.Н.Ильяшенко. Сумы: ООО "Печатный дом "Папирус", 2013. 334 с.

7. Кобелева Т.О. Комплаєнс-безпека промислового підприємства: теорія та методи : монографія. Харків : Планета-Принт, 2020. 354с. URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/54748>

8. Перерва П.Г., Кобелева Т.О. Теоретичні засади комплаєнс-моніторингу в системі економічної безпеки промислового підприємства // Вісник НТУ "ХПІ". Економ. науки: зб. наук. пр. Харків : НТУ "ХПІ", 2019. № 1. С. 65-72.

9. Перерва П.Г., Кобелева Т.О. Цінова політика підприємства та її вплив на ринкову кон'юнктуру та конкурентоспроможність продукції // Вісник НТУ "ХПІ" : зб. наук. пр. Економічні науки. Харків : НТУ "ХПІ", 2016. № 27. С. 58-61.

10. Економіка, менеджмент, маркетинг туризму та гостинності: навч. посібник [Електронний ресурс] / П.Г.Перерва [та ін.]; Нац. техн. ун-т "Харків. політехн. ін-т". Електрон. текст. дані. – Харків, 2020. 893 с. URI: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/47906>.

11. Інтелектуальна власність: магістерський курс: підручник / П.Г.Перерва [та ін.]; ред.: П.Г.Перерва, В.І.Борзенко, Т.О.Кобелева. Нац. техн. ун-т "Харків. політехн. ін-т". Харків : Планета-Принт, 2019. 1002 с.

12. Антикризовий механізм сталого розвитку підприємства : монографія / В.Л.Товажнянський [та ін.] ; ред.: П.Г.Перерва, Л.Л.Товажнянський. Харків : Віровець А.П. "Апостроф", 2012. 705 с.

ШАШКО В.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджмент

САМОЙЛОВА Є.М.

студентка кафедри менеджменту
Донбаська державна машинобудівна академія
м. Краматорськ-Тернопіль, Україна

ДО ПИТАННЯ ВПРОВАДЖЕННЯ КОМПЕТЕНТІСНОГО ПІДХОДУ ДО УПРАВЛІННЯ ПРОЄКТАМИ В ОРГАНІЗАЦІЇ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

У сучасних умовах особливу актуальність набуло проектне управління, реалізоване на всіх рівнях господарювання. Існують різні точки зору зарубіжних та вітчизняних вчених щодо поняття «проектне управління», його місця, ролі та ефектів від реалізації основних його принципів та підходів.

Специфіка сучасного проектного управління полягає у тому, що воно реалізується за умов цифровізації економіки. Тобто і організації, і економіка в цілому зазнають цифрової трансформації, що природньо позначається на механізмі проектного управління.

Цифрова трансформація - це постійний процес, який у тому чи іншому обсязі змінює способи ведення бізнесу. Внаслідок цифрової трансформації залежність бізнесу від безперебійної роботи ІТ-систем багаторазово зростає, а це потребує переосмислення підходів до побудови програмного та апаратного забезпечення, ІТ-інфраструктури. Цифрова трансформація тягне у себе зміни у проектному управлінні. Один із цих трендів пов'язаний з тим, що в сучасному світі проекти повинні розроблятися та впроваджуватись швидше, ніж раніше. Тому на перший план виходять гнучкі підходи, такі як Agile, які прийшли з ІТ області. Agile-команди сприяють ефективнішій роботі над реалізацією проектів за рахунок поетапного та візуально-зрозумілого процесу (1).

Цифрова трансформація передбачає перехід організації у новий стан постійних змін. Доцільним стає впровадження компетентісного підходу до проектного менеджменту організації. Цифрова трансформація повинна здійснюватись у масштабі всієї компанії з активною участю всіх підрозділів, що

вимагає обов'язкової та глибокої трансформації наявних компетенцій. При цьому основні принципи проектного менеджменту залишаються базовими і в умовах цифрової трансформації, оскільки наказують та закріплюють необхідність у проектному офісі постійного моніторингу, коригування та адаптації планів та завдань з урахуванням уточнення початкових цілей в умовах нестабільного зовнішнього середовища. Але базові принципи стають гнучкішими, саме тому знання та компетенції вкрай важливі для успіху проекту, причому навіть не факт їхньої наявності, а їхня гнучкість і здатність до розвитку, адаптації до нових умов.

При компетентнісному підході у проектному менеджменті організації проект є центром концентрації знань, навичок та досвіду, а цілями та завданнями стає визначення вимог до компетентності учасників проектною командою, формування ефективної команди для досягнення цілей проекту.

На сучасному етапі розвитку економіки необхідно впроваджувати та розвивати цифрові компетенції (digital competencies), суть яких полягає у здатності вирішувати різноманітні завдання у сфері використання інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) (2). Цифрова компетентність повинна включати здатність до цифрового співробітництва, забезпечення безпеки та вирішення проблем.

Використання інструментів компетентнісного підходу в проектному менеджменті організації створює об'єктивні передумови для переорієнтації цілей управління проектною командою від вирішення оперативних кадрових проблем (облік персоналу, своєчасність його навчання тощо) до завдань вищого стратегічного порядку (мережні форми взаємодії членів команди, високий рівень взаємозамінності, розвиток інноваційних компетенцій та ін.).

В компанії, наприклад, з бюрократичною структурою досить багато крос-функціональних команд, здатних виконувати роботу і не залежати від тих, хто не є частиною команди. Для таких команд потрібна гнучкість від учасників. Однак при формуванні команд робиться акцент саме на професійній підготовці учасників (досвід, знання тощо), і зовсім мало уваги приділяється компетенціям

– гнучким навичкам, таким як експертне лідерство, залученість та мотивація, гнучкість та адаптивність, командність, взаємодія всередині команди, здатність передавати знання, навченість, відкритість новому, самокритичність, співпраця, здатність домовитися, здатність одночасно виконувати декілька завдань, стресостійкість.

Впровадження компетентнісного підходу до крос-функціональних команд підвищує ефективність їх функціонування та призводить до зростання економічних результатів за проектом в цілому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Калабина Е.Г. Кросс-функциональные команды: основные направления исследований в менеджменте. *Управленец*. 2021. Т. 12. № 6. С. 101-114.

2. Брюховецький Я.С. Мотивація розвитку цифрових навичок та компетенцій працівників підприємств. *Економічний вестник Донбасса*. 2021. № 2 (64). С. 216-222.

ШАШКО В.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджмент

СЕМЕНІЙ С.М.

студентка кафедри менеджменту
Донбаська державна машинобудівна академія
м. Краматорськ-Тернопіль, Україна

РОЗВИТОК МЕХАНІЗМІВ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТОМ РЕГІОНУ

Під впливом великої кількості негативних факторів зовнішнього середовища, що створюють проблеми для ефективного регіонального розвитку, і, як наслідок, зростання та загострення внутрішніх проблем, роль регіональних органів влади як основи, що забезпечує стабільність розвитку соціально-економічної системи регіону та підвищення рівня життя населення, зростає.

Об'єктивна необхідність впровадження результативних сучасних інструментів управління, одним з яких є проектний підхід, склалася під

впливом геополітичних викликів, що стоять перед сучасною Україною, тенденцій розвитку світової економіки, що супроводжуються нестабільністю, посиленням конкуренції, активізацією впровадження нових технологій, збільшенням ступеня невизначеності та ризику, що зумовлюють важливість підвищення ефективності управління різними видами ресурсів шляхом покращення діяльності органів влади.

З метою створення умов для економічного розвитку України, збереження та підвищення якості життя її громадян шляхом структурних перетворень в економічній та соціальній сферах на перший план виходить проблема впровадження та ефективного застосування механізму проектного управління на державному, регіональному та місцевому рівнях. Механізм проектного управління дозволяє здійснити розмежування функцій, що виконуються органами державного, регіонального та місцевого рівнів і тим самим забезпечити більш ефективну реалізацію цілей, що стоять перед ними, зокрема, у сфері соціально-економічного розвитку з обґрунтуванням результируючих показників.

Проектне управління – це дієвий інструмент управління регіональною соціально-економічною системою, що включає постановку цілей та визначення пріоритетів розвитку територіальної громади, розробку конкретних заходів для досягнення поставленої мети при чіткому визначенні ресурсів для реалізації проекту, термінів його виконання, компетентних посадових осіб та органів, відповідальних за його здійснення, ключових показників ефективності.

Впровадження проектного підходу є дієвим методом управління соціально-економічним розвитком регіону, застосування якого дозволяє забезпечити досягнення намічених цілей регіонального розвитку з найменшими витратами, подолання адміністративних бар'єрів, облік та об'єднання інтересів органів влади, бізнес-спільноти та населення для підвищення ефективності функціонування соціально-економічної системи країни загалом і кожного окремого регіону.

Основні напрямки, у межах яких здійснюється реалізація проектного управління, надають вплив на компоненти соціально-економічної системи регіону які, у свою чергу, можна охарактеризувати за допомогою 10 груп показників: рівень життя населення, охорона здоров'я, освіта, житлові умови, дорожня інфраструктура, фінансові ресурси регіону, трудові ресурси, індивідуальне та мале підприємництво, міжнародна кооперація та експорт для галузей промисловості та АПК, показники, що характеризують стан екосистеми регіону.

Послідовна, грамотна та теоретично опрацьована організація процесу проектної діяльності на всіх рівнях державної влади дозволить здійснити досягнення цілей та стратегічних завдань, що стоять перед державою в цілому та окремими територіальними громадами зокрема.

ШМАРОВА А.О.

студентка кафедри менеджменту
Донбаська державна машинобудівна академія
м. Краматорськ, Україна

ВИКОРИСТАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ, ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Відповідно сучасним тенденціям розвитку бізнесу в умовах жорсткої конкуренції важливим аспектом успішного функціонування на ринку є використання маркетингових стратегій. Виникає ряд невирішених питань стосовно регулювання маркетингової діяльності в умовах аграрних підприємств, оскільки даний сектор має певні особливості, які необхідно враховувати.

Актуальністю даної тематики є те, що аграрний сектор економіки є пріоритетною галуззю для забезпечення продовольчої безпеки держави, особливо в умовах воєнного стану, в свою чергу потребує уваги впровадження маркетингових стратегій в діяльності аграрних підприємств для формування конкурентоспроможності як на вітчизняному та і зарубіжному ринках.

В сучасних умовах існування ринку, важливим залишається спрямованість підприємницької діяльності з врахуванням всіх маркетингових тенденцій. Для цього актуально розуміти та використовувати на практиці існуючі маркетингові стратегії, особливо в умовах жорсткої конкуренції, перенасиченості ринку товарів та послуг, а також швидкій динаміці змін зовнішнього та внутрішнього середовищ.

Визначення поняття «маркетингова стратегія» описували в своїх працях багато наукових діячів, так Ассель Г. розуміє її трактування, як: «основний метод впливу компанії на покупців і спонукання їх до купівлі [1]».

В своїх працях Марцин В. вважає маркетингову стратегію, як систему організаційно-технічних і фінансових заходів щодо інтенсифікації виробництва, реалізації продукції, підвищення її конкурентоспроможності, активного впливу на попит та пропозицію [2].

Спираючись на визначення поняття «маркетингова стратегія» з точки зору різних науковців, можна зробити висновки, що це комплекс заходів, спрямованих на задоволення потреб споживачів, з врахуванням можливостей зовнішнього середовища та сильних сторін підприємства. Відповідно до цього, основним завданням компанії, є визначення напрямку вибору маркетингової стратегії з врахуванням особливостей підприємства.

Дослідження вчених в напрямку діяльності сільськогосподарських підприємств показали, що маркетинг є важливою та досить складною складовою агробізнесу. Першими, хто використав поняття «маркетинг агробізнесу» були Девіс Дж. Н. та Голдберг Р. А., які вважали, що це маркетингові операції від першого покупця до кінцевого споживача [3]. В свою чергу Бренсон Е., Норвел Д. Г. вважають, що сільськогосподарський маркетинг: «це вся активність, пов'язана з сільськогосподарським виробництвом і з харчовими продуктами, насінням, збиранням урожаю, переробкою й доставкою кінцевому споживачу, з аналізом споживчих потреб, мотивації покупок та поведінки споживачів [4]».

Основними факторами, які характеризують особливості функціонування маркетингових стратегій в умовах аграрних підприємств є те, що необхідно робити акцент на корегуванні внутрішніх факторів середовища. Всі ці умови диктує нестабільна ситуація на ринку аграрної продукції, тому необхідно сформувавши перелік основних особливостей функціонування маркетингових стратегій в умовах аграрних підприємств, що наведено на рис. 2.



*сформовано автором на основі [5, с.19; 6, с.262]

Рисунок 2 – Перелік особливостей формування маркетингових стратегій в умовах аграрного підприємства

Важливим аспектом, на який необхідно робити акценти при виборі маркетингової стратегії – тип економічного розвитку, який характеризується співвідношення обсягу ВВП та авансовим капіталом. Якщо основним напрямком підприємства у нарощуванні обсягів продукції є збільшення ресурсів, то це характеристика екстенсивного типу, якщо за рахунок авансованого

капіталу – інтенсивний тип. Відповідно до типу розвитку аграрних підприємств, науковцями було запропоновано перелік маркетингових стратегій, які наведено на рис. 3.

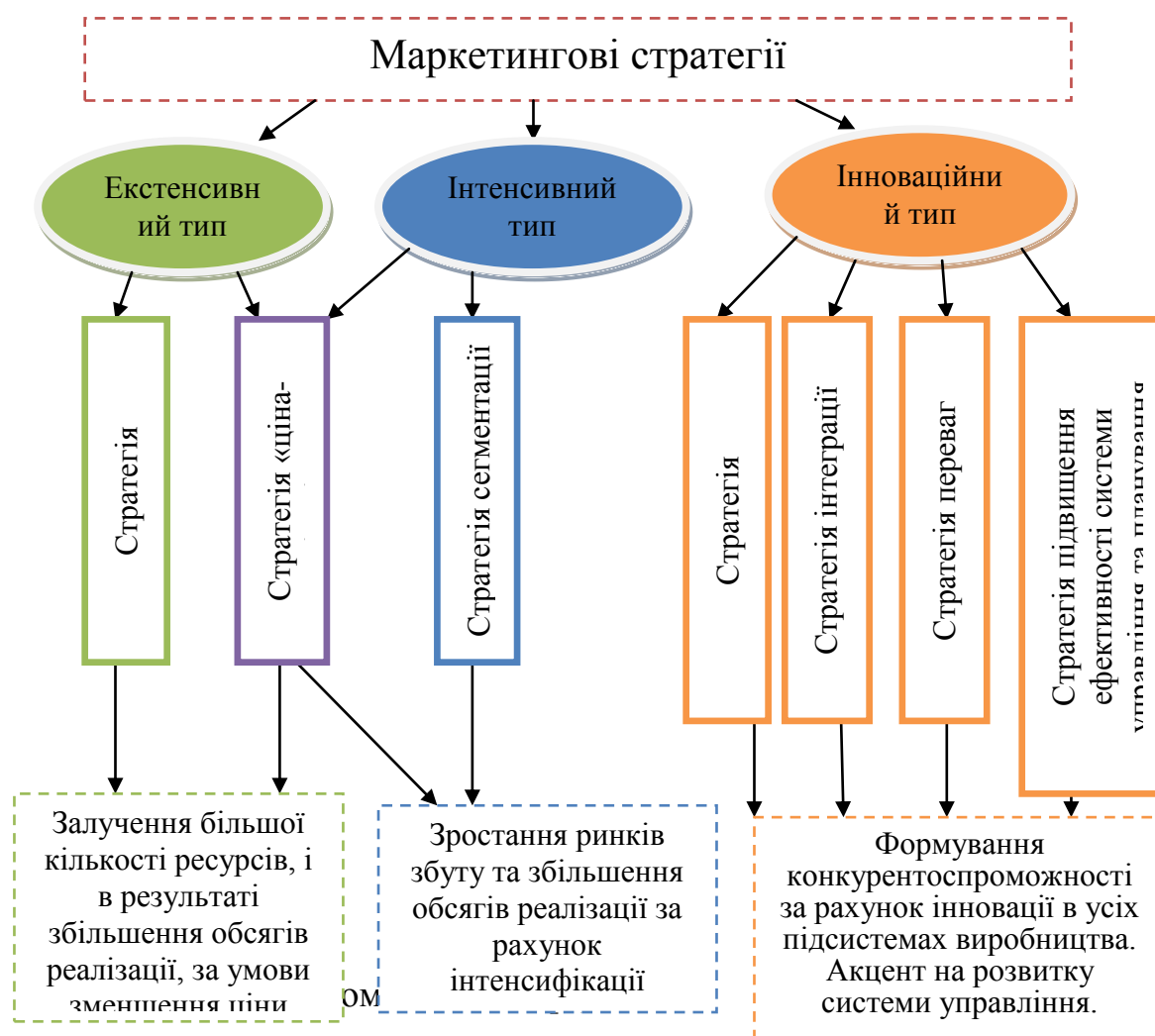


Рисунок 3 – Маркетингові стратегії, які доречно використовувати в умовах аграрних підприємств

Важливою умовою формування переліку особливостей діяльності аграрних підприємств є досить стандартний вид продукції, що потребує здійснення управління діяльності на засадах комплексу маркетингу, а саме: управління товарною, ціною політикою та регулювання вибору місця та методів просування продукції. Тобто, мета впровадження маркетингової стратегії: є розробка напрямів використання переваг для формування конкурентоспроможних позицій на ринку аналогічної продукції.

Проведене дослідження наукових робіт, показало, що тематика розвитку та впровадження маркетингових стратегій аграрними підприємствами недостатньо розкрита. Вітчизняні підприємства приділяють мало уваги маркетинговій діяльності, що в свою чергу знижує можливості ефективності виробництва та реалізації. На обсяги виробництва, безпосередньо, впливають багато зовнішніх факторів, таких як природні умови та існування на ринку великої кількості конкурентів з аналогічною продукцією.

Таким чином, формування маркетингових стратегій аграрними підприємствами є запорукою успішного функціонування бізнесу та формування конкурентоспроможності, для чого необхідно забезпечити проведення якісного аналізу факторів середовища та визначити напрям стратегії з використанням компонентів комплексу маркетингу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ассель Г. Маркетинг. Принципи та стратегії: підручник. Київ: Инфра'М, 2001. 804 с.
2. Марцин В.С. Економіка торгівлі: підручник. Київ: Знання, 2006. 402 с.
3. Davis J. H. A Concept of Agribusiness. Boston: Division of Research, Graduate School of Business Administration, Harvard University, 1957. 136 p.
4. Robert E. Brenson, Douglas G. Norwell. Agricultural. Marketing. USA, IOWA UniversityPres. 1991.
5. Багорка М.О. SWOT'аналіз як основа формування маркетингових стратегій підприємства. Агросвіт. 2010. № 6. С. 17—23.
6. Красноруцький О. О. Розвиток маркетингу на ринку агропродовольчої продукції України: монографія. Харків: Міськдрук, 2009. 262 с.
7. Корецький М.Х. Стратегічне управління: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2007. 240 с.

ШМАТЬКО Н.М.

доктор економічних наук,
професор кафедри менеджменту

КАРМІНСЬКА-БЄЛОБРОВА М.В.

кандидат наук. державного управління,
доцент кафедри менеджменту

Національного технічного університету
«Харківський політехнічний університет»
м. Харків, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ НА УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Будь-яка управлінська діяльність в тій чи іншій мірі носить ризиковий характер, що зумовлено багатofакторною динамікою об'єкта управління і його зовнішнього оточення, а також роллю людського чинника в процесі впливу. Поняття ризику також має багатofакторну природу, розкрити яку можна лише у взаємозв'язку з такими поняттями, як невизначеність, ймовірність, умови невизначеності, умови ризику. Стабільність розвитку бізнесу і підвищення ефективності управління підприємством неможливі без активного використання ризик-менеджменту як складової частини системи управління підприємством незалежно від її масштабів і специфіки виробництва або надання послуг.

Кожне підприємство схильне до ризикових ситуацій. Ризик – це можливість виникнення несприятливої ситуації чи невдалого результату виробничо-господарської чи будь-якої іншої діяльності. У підприємстві можуть існувати такі ризики: відсутність можливості прямого управління, небезпека втрати інтелектуальних розробок та інформації на всіх рівнях діяльності, робота при можливих нечітких договірних умовах, можливість невмотивованого руйнування функціональних зв'язків, ускладнення дистанційної взаємодії, можливість збоїв та затримок інформації, ризик, що з плінністю кадрів та інших. [1, с. 54] Причини виникнення ризиків на підприємстві пов'язані з різними принципами корпоративного управління підприємством, цілями та завданнями ведення бізнесу, фінансовими циклами компаній. В умовах об'єктивного існування ризику та пов'язаних з ним

фінансових, матеріальних та інших втрат виникає потреба у певному механізмі, який дозволив би найкращим із можливих способів враховувати ризик при прийнятті та реалізації господарських управлінських рішень. Таким механізмом є ризик-менеджмент. Ризик-менеджмент представляє собою систему управління ризиком та економічними відносинами, що виникають у процесі цього управління. Ризик-менеджмент включає стратегію і тактику управління. Правильне використання даного механізму дозволить підприємству звертати ризикові ситуації на свою користь, тобто організувати роботу компанії таким чином, щоб підприємство несло мінімальні витрати та максимально збільшувало свої доходи чи виграв у невизначеній господарській ситуації. Для ефективної побудови системи управління ризиками на підприємстві слід виділити основні етапи ризик-менеджменту, але перед цим ризик-менеджери повинні визначити чітку інформацію про те, який об'єкт наражається на ризик, оскільки без визначення об'єкта підприємство не зможе правильно оцінити ризик і прийняти правильне рішення з управління. Найчастіше об'єктом ризику у підприємстві є людина, майно та майновий інтерес.

Процес управління ризиками зазвичай включає виконання наступних процедур:

1. Планування управління ризиками - вибір підходів і планування діяльності з управління ризиками проекту.
2. Ідентифікація (з'ясування) ризиків - визначення тих ризиків, які здатні вплинути на проект, і документування їх характеристик.
3. Якісна оцінка ризиків - якісний аналіз ризиків і умов їх виникнення з метою визначення їх впливу на успіх проекту.
4. Кількісна оцінка - кількісний аналіз ймовірності виникнення та впливу наслідків ризиків на проект.
5. Планування реагування на ризики - визначення процедур і методів по ослабленню негативних наслідків ризикових подій і використання можливих переваг, тобто вибір методу управління ризиком.
6. Застосування обраного методу управління ризиком.

7. Моніторинг та контроль ризиків - моніторинг ризиків, виконання плану управління ризиками проекту і оцінка ефективності дій з мінімізації ризиків [2, с.77]. Сутність кожного етапу управління ризиками передбачає застосування різних методів. Також для підприємства реалізуються основні етапи ризик – менеджмента.

По перше, це організація процесу управління ризиками передбачає визначення органу управління ризиками. Це може бути фінансовий менеджер, менеджер із ризику або відповідні підрозділи у фінансовій службі підприємства.

По друге, це моніторинг. Моніторинг є важливим етапом процесу управління незалежно від його конкретного змісту. Цілеспрямований процес збору та систематизації поточної інформації, що дозволяє оцінити основні параметри діяльності підприємства в умовах ризику та невизначеності, дедалі частіше визначається в економічній літературі як моніторинг.

По третє це ідентифікація ризиків. На цьому етапі необхідно визначити перелік тих ризиків, яким може бути схильне підприємство, встановити, які з них є важливішими, які менші., якісний аналіз на цьому етапі передбачає: виявлення джерел та причин ризику, етапів та робіт, при виконанні яких виникає ризик, тобто встановлення потенційних зон ризику; ідентифікацію всіх можливих ризиків; виявлення практичних вигод та можливих негативних наслідків, які можуть настати при реалізації рішення, що містить ризик.

Заключним етапом процесу управління ризиками є вибір прийомів та способів зниження ризиків. В умовах дії на підприємство різних факторів (зовнішніх та внутрішніх) ризику можуть бути використані різні способи з мінімізації ризику, виділяють такі:

– ухилення від ризиків (даний метод поширений і призначений для тих, хто звик діяти напевно, до нього відносять відмову від ненадійних). партнерів, відмова від ризикових проектів, звільнення некомпетентних працівників);

- локалізації ризиків (використовуються в поодиноких випадках, коли вдається досить чітко ідентифікувати ризики та джерела їх виникнення);

– диверсифікації ризиків (полягають у розподілі загального ризику);
- компенсації ризиків (пов'язані зі створенням механізмів попередження небезпеки).

У висновку, можна сказати, що основним недоліком всіх цих методів є відсутність або поверхневий аналіз факторів ризику, без якого важко пропонувати будь-які методи, що знижують вплив того чи іншого ризику.

Можливість застосування методів на ризик носить рекомендаційний характер, т.к. у кожному конкретному випадку менеджер виробничого підприємства повинен самостійно ухвалити рішення, виходячи з умов господарювання, а також факторів зовнішнього та внутрішнього середовища.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ілляшенко С. М. Економічний ризик : навчальний посібник / С. М. Ілляшенко. 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. –220 с.

2. Гончаров В.М. Розробка ефективних механізмів управління ризиками в підприємницькій діяльності / В.М. Гончаров, Ж.Б. Рахметулїна // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 5. – С. 76-81.

3. Кармінська-Белоброва М. В. Ризик-менеджмент, як аспект операційного менеджменту / М. В. Кармінська-Белоброва, Н. М. Шматько // Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (економічні науки) = Bulletin of the National Technical University "KhPI" (economic sciences) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2021. – № 1 – С. 36-40.

ШПОРТЬКО Г.Ю.

кандидат технічних наук,
доцент кафедри менеджменту

АНИЩЕНКО Л.О.

старший викладач кафедри менеджменту

ГОРБУЛІНА А.В.

здобувач вищої освіти

ННІ «Інститут промислових та бізнес технологій» (УДУНТ)

м. Дніпро, Україна

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ

Упровадження досягнень науково-технічного прогресу й посилення конкуренції між організаціями на ринку значно прискорює процес старіння професійних знань, умінь та навичок, що в свою чергу знижує конкурентоспроможність персоналу, а відтак – і підприємства на ринку виробництва товарів чи надання послуг. Це обумовлює необхідність цілеспрямовано займатись управлінням професійним розвитком робітників і фахівців за сучасними підходами.

При формуванні цілей та завдань управління професійним розвитком персоналу в системі управління персоналом, підприємства мають враховувати як світовий досвід країн з розвинутою економікою, так і власні стратегії розвитку. Розвиток персоналу набуває риси стратегічної функції організації та поєднується із довгостроковими цілями бізнесу.

На базі системного, комплексного та атрибутивного підходу [1] запропоновано [2] атрибутивну структуру управління розвитком персоналу, яка проявляє триєдність, поєднуючи навчання персоналу в рамках трьох підсистем: людського, професійного, сталого (та соціального) розвитку, відповідно, на базовому, вищому та найвищому рівнях управління.

Професійний розвиток персоналу підприємств ґрунтується на людському розвитку при формуванні атрибутивної структури, основними сферами застосування якого є формування умінь та технічних навиків, перш за все, при первинній підготовці персоналу в системі освіти. З іншого боку, професійний розвиток персоналу підприємств є підґрунтям для сталого (та соціального)

розвитку при формуванні атрибутивної структури, основними сферами застосування якого є соціалізація та орієнтація персоналу, консультування та благополуччя працівників, різноманітність штатної політики, культивування соціальної відповідальності та сталого розвитку.

Під професійним розвитком персоналу підприємств розуміємо розвиток працівників як професіоналів, тобто розвиток, який провадять підприємства для своїх працівників переважно в рамках їх професійної сфери діяльності, що відповідає професійному розвитку особистості на стадіях професійної адаптації, первинної і вторинної професіоналізації, професійної майстерності. Найвищий рівень структури має характеризуватися індексом сталого розвитку, під яким світова спільнота розуміє шлях розвитку, за яким максимізація людського добробуту для сучасних поколінь не призводить до погіршень і спадів в майбутньому [2].

Дослідження світового досвіду у сфері розвитку персоналу свідчить про те, що неформальні методи посідають вагоме місце в комбінованому навчанні, яке вважається найефективнішим підходом [3]. Світові тенденції корпоративного розвитку ведуть до того, що навчання переходить безпосередньо на робочі місця, відповідальність за його результати в більшій мірі лягає на співробітника та його керівника. Визначено такі сучасні методи до розвитку персоналу, як *коучинг, e-learning, buddying, shadowing та secondment*.

Коучинг – це стиль управління персоналом, методика якого сприяє мобілізації внутрішніх можливостей і потенціалу людських ресурсів, постійного вдосконалення їх професіоналізму і кваліфікації, зростання рівня їх конкурентоспроможності, що забезпечують розвиток компетентності, що спонукає до інноваційного підходу в виробничому процесі; розкриття потенціалу людини з метою максимального підвищення його ефективності. Коучинг не вчить, а допомагає вчитися.

E-learning – метод дистанційного навчання за допомогою комп'ютерних систем. Впровадження E-learning дозволяє персоналу отримувати нові знання і навички без відриву від основної трудової діяльності. Вчитися можна як на

робочому місці, так і з дому при використанні спеціальних даних для авторизації. Результатом стає підвищення залученості, розвиток компетенцій, рост рентабельності бізнесу і сприятлива обстановка в колективі.

Buddying – це підтримка, допомога керівництва підлеглому з метою досягнення результатів через передачу один одному навчальної та розвиваючої інформації. *Buddying* заснований на наданні один одному інформації та об'єктивного і чесного зворотного зв'язку при виконанні завдань, пов'язаних з освоєнням нових навичок. *Buddying* називають неформальним наставництвом. Використовується як інструмент особистісного розвитку співробітників. *Buddies* (дослівно товариші), виконуючи роль дзеркала, дають один одному можливість побачити себе зі сторони: як людина проявляє себе по ставленню до колег, які його слова «працюють», а які – ні.

Shadowing – даний метод використовується в основному для навчання тих, хто тільки збирається прийти працювати в організацію. *Shadowing* («бути тінню») застосовується тільки тими організаціями, які готові брати до себе молодих людей без досвіду роботи.

Secondment (відрядження) – тимчасове переведення співробітника в інший відділ всередині організації, а останнім часом – і стажування в абсолютно іншій компанії. Співробітник може бути відряджений в різні організації: великі комерційні підприємства, державні або благодійні установи. Як правило, дані відрядження співробітників оплачуються, вимагають офіційного дозволу, розраховані на повний робочий день і тривають до 12 місяців.

Таким чином, організації відходять від традиційних методів розвитку персоналу, спостерігається інтеграція інструментарію у даній сфері. Збільшується залученість топ-менеджменту, формуються методи на основі наставництва, посилюється роль індивідуалізації навчання, що потребує подальшого обґрунтування доцільності поєднання методів, особливостей їх реалізації. Тому в процесі використання світового досвіду потрібно виходити із особливостей діяльності кожного із вітчизняних підприємств.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Комар Ю. М. Наукові засади інноваційних механізмів державного управління підготовкою студентів управлінських спеціальностей: моногр. Донецьк : СПД Куприянов, 2008. 358 с.
2. Любимова К. О. Атрибутивність управління розвитком персоналу підприємств. *Ефективна економіка*. 2012. № 6. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1212> (дата звернення: 25.10.2022).
3. Employee Outlook. Chartered Institute of Personnel and Development. EMPLOYEE VIEWS ON WORKING LIFE Spring 2017. URL : https://www.cipd.co.uk/Images/employee-outlook_2017-spring_tcm18-21163.pdf (дата звернення: 25.10.2022).

ШТЕФАН Н.М.

кандидат технічних наук,

доцент кафедри економічного аналізу та фінансів

ЗУСВА А.С.

здобувач ступеня бакалавр

Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»

м. Дніпро, Україна

СТАН ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ В УКРАЇНІ

Питання аналізу стану підприємств, браку фінансових ресурсів щодо забезпечення діяльності підприємств або, навіть, їх тимчасового закриття та пошуку інвестиційних можливостей стали особливо актуальними після введення воєнного стану в Україні від 24 лютого 2022 року. Теперішні умови, в яких знаходяться українські підприємства, сформували явище повної невизначеності та ризикованості, що поширюється не тільки на відсутність розуміння кількості обсягів продажу, а й на головне забезпечення будь-якої діяльності - фінанси. Наявність активної інвестиційної діяльності на підприємстві може свідчити про його визначеність щодо поставлених цілей розвитку, високу конкурентоспроможність, рентабельність власного капіталу,

ефективне використання наявних ресурсів та ін. Наразі у період воєнного стану дуже важливо підтримувати рівень залучення інвестицій в українські підприємства, що може бути проблематичним через загальне ризикове положення по всій території України, та шукати альтернативних способів вкладання коштів, які у майбутньому дозволили б отримати високі економічні показники.

Під інвестиційною діяльністю прийнято розуміти процес вкладання грошових ресурсів зазвичай у довгостроковий термін з метою генерування доходу, покращення економічного положення підприємства та в подальшому – покращення добробуту суспільства.

Інвестування відбувається шляхом вкладення власних, позикових коштів, за рахунок вітчизняного або іноземного капіталу. Оговтавшись від кризи Covid-19, коли відбулися зміни у відношенні до наявності «фінансової подушки» не тільки для великих компаній, але й для індивідуумів, наразі підприємства знову зіштовхнулися з економічною нестабільністю, високим рівнем інфляції та світовою рецесією, що наближається. В умовах скрутного фінансового становища, колосальних втрат на виробництві, зменшенні обсягів реалізації продукції проблематичним є розгляд та прийняття рішення про залучення вільних власних коштів, але саме в даний час, період війни та кризи, важливо продовжувати інвестиційну діяльність задля підтримки державної економіки та потужностей власної компанії, що в подальшому зможе залучити іноземних інвесторів.

Аналізуючи нестабільні коливання на валютному ринку, високі рівні інфляції, внутрішньодержавні зміни економік світових країн-лідерів необхідно ретельніше проаналізувати процес капіталовкладення у іноземні акції, облігації, фонди та індекси. На внутрішньому ринку можна вкласти кошти у військові облігації, за якими держава виступає гарантом повернення вкладених підприємством грошей та нараховує відсотки, що залежать від тривалості інвестування. Ставка за облігаціями складає 16% у національній валюті та 4,5% у доларах США, що дозволяє отримати дохід через певний період, що до речі

не обкладається податком на доходи фізичних осіб, та підтримати українську армію в такий вирішальний час [1].

Інвестиційні експерти пропонують вкладати гроші у землю. Попри великі втрати агровиробників, сільське господарство в Україні відчуватиме переорієнтаційні процеси та продовжуватиме працювати надалі. Позитивними сторонами вкладення коштів у землю є річний прибуток у розмірі 8% і більше, експлуатація з перших днів власності, в наступні 3 роки зростатиме ціна на землю, це надійний актив [2].

Пріоритетними напрямками для інвестування коштів підприємства на території України можуть бути будівництво (будівниці компанії), нерухомість, альтернативні види джерел енергії, медицина та охорона здоров'я, сільське господарство, фінансові послуги, логістичний напрямок та інноваційні технології.

Пропри відсутності власних коштів бізнесу надаються пільгові програми кредитування від держави. З 24 лютого 2022 року бізнес отримав кредитів за програмою «Доступні кредити 5-7-9%» на суму 54 мільярди гривень. Дані позикові кошти підприємство має право використовувати на інвестиції [3]. Підтримка держави у сфері оподаткування та кредитування є одними з вирішальних складових покращення економічного положення підприємств.

Порушуючи питання економічного становища варто зазначити про іншу сторону інвестиційної діяльності, яка виявляється у залученні інвестицій до компаній. Під час відкриття Нью-Йоркської біржі Президент України Володимир Зеленський презентував платформу залучення іноземних інвестицій та пошуку іноземних інвесторів Advantage Ukraine [4].

Пріоритетними стали 10 галузей, а саме: оборонно-промисловий комплекс, металургія та металообробка, агропромисловий комплекс, енергетика, фармацевтика, природні ресурси, логістика та інфраструктура, меблева та деревообробна промисловість, інноваційні технології, промислове виробництво [4].

Попри поширення думок щодо теперішньої ризиковості інвестування в українські підприємства, відмови від інвестування, ринок українських стартапів починає поширюватися за кордоном та привертає увагу іноземних інвесторів. Таке положення подій диктує розуміння підприємствами створення інвестиційних проєктів як першочергових дій отримання потрібного фінансування, розроблення планів бачення компанії на найближче майбутнє, робочій базі, завдяки якій відбуватиметься оцінка ризиків.

Теперішні умови стали переломним моментом для більшої половини підприємств в Україні: більшість зіштовхнулися зі зменшенням виробництва, проблемами з постачання продукції, банкрутством та закриттям справи. Криза, що знову наринала фінансовим та матеріальним тягарем в бізнесі визначила потребу у приділенні уваги до капіталізації вільних фінансових ресурсів і відповідно провадженні інвестиційної діяльності. Переорієнтація напрямків, в які до цього часу вкладалися кошти, тобто в індекси, акції, дозволила знайти нові сфери, що можуть бути прибутковими, наприклад, будівництво, охорона здоров'я, альтернативна енергетика, що є досить актуальними для післявоєнної розбудови економіки України. Наразі державою було створено потужну інвестиційну платформу Advantage Ukraine – перспективу залучення іноземних інвестицій, стаючи масштабним джерелом підтримки для українських підприємств та якнайскорішої перемоги.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. ЕВА: Як інвестиції у військові облигації допоможуть вашому бізнесу втриматися на плаву. URL: <https://eba.com.ua/yak-investytsiyi-u-vijskovi-obligatsiyi-dopomozhut-vashomu-biznesu-vtrymatysya-na-plavu/> (дата звернення: 26.10.2022).
2. Куди інвестувати під час війни. URL: <https://finance.ua/ua/saving/kudy-investuvaty-pid-czas-vijny> (дата звернення 26.10.2022).
3. Укрінформ: Бізнес за період дії воєнного стану отримав доступних кредитів на 54 мільярди гривень. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric->

[economy/3593374-biznes-za-period-dii-voennogo-stanu-otrimav-dostupnih-kreditiv-na-54-milardi.html](https://www.me.gov.ua/News/Detail?economy/3593374-biznes-za-period-dii-voennogo-stanu-otrimav-dostupnih-kreditiv-na-54-milardi.html) (дата звернення 26.10.2022).

4. Міністерство економіки України: На відкритті торгів Нью-Йоркської фондової біржі Україна презентувала платформу залучення іноземних інвестицій Advantage Ukraine. URL: <https://www.me.gov.ua/News/Detail?> (дата звернення: 26.10.2022).

ШТЕФАН Н.М.

кандидат технічних наук,
доцент кафедри економічного аналізу та фінансів,

САХНО Н.О.

здобувач ступеня бакалавр
Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»
м. Дніпро, України

ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ FİNTECH В УКРАЇНІ, ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

Останні роки стали досить продуктивними у розвитку fintech індустрії та появи нових fintech-розрахунків. Загалом, fintech, як термін має наступне значення: це технологія (уточнюючи саме фінансова), яка застосовується до фінансових послуг або використовується для допомоги компаніям в управлінні фінансовими аспектами їхнього бізнесу, включаючи нові програми та додатки, процеси та бізнес-моделі [1].

Сьогодні fintech є основою більшості онлайн-транзакцій, які мають місце на території України під управлінням місцевих банків, а саме: грошових переказів, кредитування, оплати комунальних послуг тощо.

Після глобальної фінансової кризи 2008 року fintech-компанії почали стрімко розвиватися та суттєво змінили бізнес, інвестиції, управління активами, страхування та торгівлю цінними паперами, та з часом змогли витіснити власні можливості навіть за межі банківського сектору, що зробило великий поштовх в їх розвитку. З часом, через це великі компанії починають інвестувати у fintech-бізнес, з метою розгляду його як заміну старій бізнес-моделі фінансової галузі [2].

Наразі структура розвитку складових fintech-індустрії в Україні (за відсотком тієї чи іншої галузі від загальної кількості компаній) виглядає так:

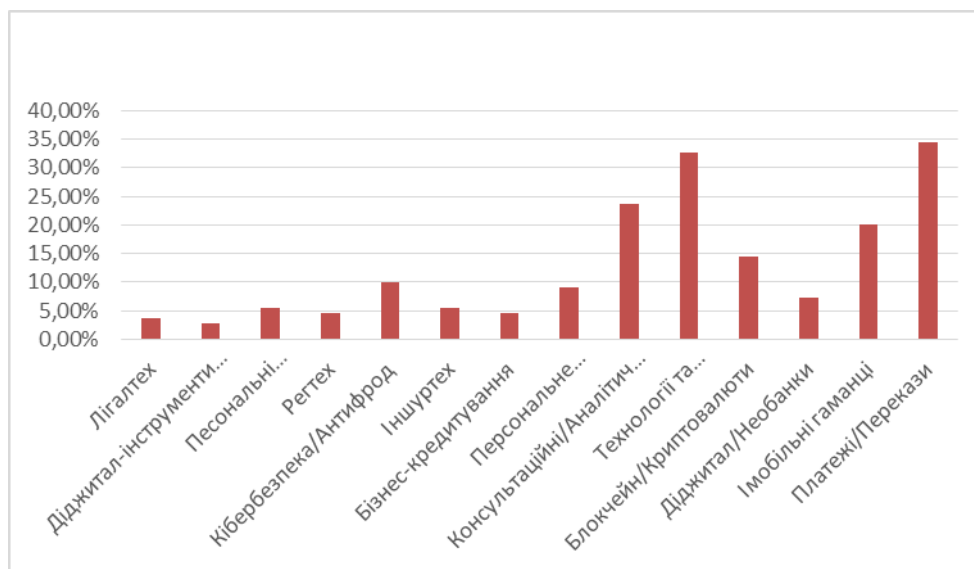


Рисунок 1 – Структура розвитку складових fintech-індустрії в Україні
2019 р. [3, с. 16]

Але fintech на українському ринку ще не зазнав піку свого розвитку тож, аналізуючи приведені вище статистичні дані, можна виділити певні його слабкі та сильні сторони.

До слабких сторін розвитку fintech-індустрії в Україні можна віднести наступні [3, с.19]:

– Відсутність сталої екосистеми fintech, fintech, задля забезпечення її стабільності необхідно вивести на високий рівень розвитку такі аспекти: попит (що забезпечить стимулювання підвищення інтересу до використання fintech-індустрії, як з боку держави та підприємців, так і з боку звичайних користувачів), регулювання та процедури (відсутність з боку уряду забезпечення балансу між поширенням інновацій у маси, конкуренцією на ринку та захистом, як економіки (сталого її сектору), так і споживачів), капітал (наразі Україна вже зробила перший крок для нівелювання цієї слабкої сторони у індустрії fintech, шляхом створення Українського фонду стартапів, до якого можуть подаватися і fintech-компанії, але на жаль цього не достатньо) та таланти (завдяки створенню стабільної екосистеми, можна було б надати

талантам можливість розвитку, а таким чином і розвитку fintech-індустрії взагалі);

- Обмежена кількість професійних спеціалістів діджитал сфери (через відсутність підтримки держави та виведення fintech-індустрії на державний рівень, в Україні на сьогодні відсутня достатня кількість професійних спеціалістів);

- Відсутність високого рівня обізнаності населення України, щодо роботи fintech (через це, виникає недовіра до неї та знижується попит);

- Нестача на ринку країни великої кількості професійних та досвідчених fintech-брендів, доступних загалу (якщо на ринку країни було б багато досвідчених та перевірених часом компаній, зникла б недовіра споживачів і звичайно ж збільшився б і попит на індустрію, адже наразі споживачі-українці віддають перевагу стабільному банковому сектору;

- Орієнтація сектору інновацій переважно на експорт (українські інновації не цінуються у державі на такому ж високому рівні, як і закордоном, тож компаніям, які працюють у цій сфері, в тому числі і fintech, вигідніше працювати на збут закордон, тобто на експорт;

- Нестача якості та поширення інтернет-з'єднання всією територією країни (що зупиняє розвиток fintech-індустрії, більшість процесів у якій відбувається саме в режимі онлайн, використовуючи мережу);

- Великий відсоток «сірої» економіки в секторі МСП [4];

- Відсутність підтримки з боку Національного Банку України, затвердженої на національному рівні;

- Вплив пандемії на ринок інноваційних послуг (через вплив COVID-19 майже усі сфери діяльності зазнали певних обмежень, які стримують їх роботу, не виключенням стала й фінансова сфера, в тому числі й індустрії fintech).

Сильними сторонами ж, в свою чергу можна вважати такі особливості їх функціонування, як [3, с.19]:

- Постійно зростаючий попит на послуги fintech-індустрії;

- Проекти певних зрушень центробанку у сфері розвитку інновацій;
- Вдале географічне розташування України;
- Високий рівень розвитку ІТ-сектору;
- Збільшення рівня МСП-підприємців в країні;
- Адаптування законодавства України, стосовно вимог країн Європи, наприклад, PSD2 та GDPR;
- Стратегія уряду, що включає впровадження якісного мобільного зв'язку з можливістю виходу в мережу інтернет, протягом 2 років;
- Високі рейтингові позиції у розвитку певних галузей fintech-індустрії, таких як: віртуальні активи, платіжні системи та онлайн кредитування;
- Запровадження методів віддаленої ідентифікації та аутентифікації.

Отже, через високу кількість та важливість сильних сторін ринку, він є досить перспективним в Україні, але рівень його розвитку, на жаль, ще не досяг свого апогею. Завдяки стратегії розвитку, запровадженій Національним Банком України, планується вивести на новий рівень fintech та індустрію в цілому. Це намагатимуться зробити шляхом впровадження змін для нівелювання слабких сторін, наприклад, запровадження державних програм для підтримки ринку та запровадження відкритого банкінгу, з покращеною якістю мережі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Що таке фінтех і як він впливає на ваше життя вже сьогодні?: сайт: URL: <https://www.epravda.com.ua/projects/fintech/2018/12/5/641431/>
2. Н. Б. Демчишак, Р. П. Гудима: Розвиток фінтеху в Україні та світі на основі використання технологій блокчейну та штучного інтелекту. 2021: DOI: [10.32702/2307-2105-2021.6.2](https://doi.org/10.32702/2307-2105-2021.6.2)
3. Стратегія розвитку фінтеху в Україні до 2025 року: сайт: URL: <https://bank.gov.ua/ua/files/DDWIAwXTdqjdClp>
4. Тіньовий сектор в Україні сягає 31% ВВП за неповний 2021 рік: сайт: URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2022/02/10/682262/>

ШТЕФАН Н.М.

кандидат технічних наук,
доцент кафедри економічного аналізу та фінансів,

ЛАВРІЩЕВА А.С.

здобувач ступеня бакалавр
Національний технічний університет
«Дніпровська політехніка»
м. Дніпро, України

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Фінансові технології виникли майже одночасно з індустрією фінансових послуг. Фінтех або фінансові технології – це технології, що використовуються у фінансовому секторі (фінансові служби, підприємства) з метою полегшення руху грошей застосовуючи сучасні розробки нового програмного забезпечення та додатків. Використання фінансових технологій допомагає компаніям відслідковувати фінансові потоки, контролювати прибутки, сплачувати податки та заробітну платню працівникам, полегшити роботу з клієнтами та створити умови, зручні для виконання всіх своїх фінансових зобов'язань. Раніше фінтех розвивався та сприймався лише як внутрішній інструмент великих компаній або корпорацій, який був недоступний простим споживачам. Сьогодні фінансові технології сприймаються людьми, як нові можливості, що створили умови для розвитку онлайн бізнесу та збільшили рівень покупок через інтернет, суспільство отримало можливість сплачувати комунальні послуги, оформляти кредити та депозити через онлайн додатки банків. [1]

З огляду на сучасну тенденцію використання фінансових технологій можна визначити, що впровадження цього інструменту притаманне банківським установам та малому початковому бізнесу (стартап). Сучасний рівень фінансових технологій щодня доводить свою дієвість. Особливого піку популярності ця розробка досягла у період пандемії коронавірусної хвороби, коли онлайн операції були дуже зручним рішенням як для бізнесу так і для фізичних осіб. За даними українського інтернет-банку «Monobank», кількість користувачів невинно росте. Станом на 31.12.2022 кількість клієнтів з

активними гривневими рахунками становила 5 млн осіб, а вже 30.10.2022 року кількість користувачів зросла до 6,5 млн., що становить на 30% більше за попередній період. Ці данні свідчать про те, що все більше людей віддають перевагу онлайн-банкінгу, що створює передумови для активного розвитку фінтеху. [2]

Повномасштабне вторгнення країни агресора на територію України, спонукало всі установи діяти швидко. У період воєнного стану багато проблем було вирішено через застосування фінансових технологій та переведення більшості операцій у цифровий формат. Наприклад, держава вдосконалила свій застосунок «Дія» додавши до нього нові можливості для фінансових операцій: купівля військових облігацій, сплата податків, виплата Є-допомоги, можливість робити благодійні внески через UNITED24. Провідні банки України такі як ПриватБанк, Альфа-Банк, monobank та інші додали до своїх застосунків нові функції зі сплати кредитів, оформлення депозитів та купівлі військових облігацій.

Розробка та впровадження фінтех технологій є пріоритетним напрямком розвитку України, Так, у 2021 році Національний банк України розробив та опублікував Стратегію розвитку фінтеху в Україні до 2025 року, тим самим визначивши шлях розвитку технологій у майбутньому. Вона передбачає створення умов у яких держава буде мати більше регулятивних можливостей. Стратегія мала на меті ліквідувати проміжну ланку (банківські установи) у форматі P2P, що створить можливості перерозподіляти вільні грошові ресурси населення без участі банку. [3]

Стратегії розвитку фінтеху в Україні розроблений на п'ять років і націлений на запровадження новітніх фінансових технологій в державі. Основними напрямками функціонування програми є:

- розробка та впровадження дієвої та регуляторної концепції «пісочниці» для швидкого тестування інноваційних проєктів;
- підсилення рівня фінансової грамотності у населення та бізнесу, а також підвищення їх зацікавленості у цьому;

- запуск академічної бази, орієнтованої на відкритий банкінг. [4]

Розвиток фінансових технологій є необхідним елементом для створення сучасної країни з прогресивною економікою. Стратегія до 2025 року передбачала створення механізмів для нормативно-правового регулювання використання фінансових технологій на самперед хмарного сховища на фінансовому ринку. Не зважаючи на тяжку ситуацію в Україні фінтех має перспективи до стрімкого розвитку, передумовами якого може слугувати полегшення фінансових процесів в умовах війни та в період післявоєнної відбудови. Серед основних напрямів та перспектив розвитку фінансових технологій в Україні можна визначити:

- створення нових послуг та продуктів в банківській сфері та страхуванні;
- розробка ресурсів для створення прозорої фінансової системи, що буде зрозумілою та відкритою для користувачів;
- поширення та застосування технології блокчейн у фінансовій системі;
- опрацювання та розробка Open Banking у комерційних структурах;
- розвиток нових фінтех-ринків, з метою створення потужної системи, що втілить заплановані проекти;
- впровадження фінансових технологій у соціальній сфері із застосуванням штучного інтелекту. [5]

Отже, можна зробити висновок, що на сучасному етапі становлення та розвитку фінансових технологій в Україні досягнуто чимало позитивних результатів: започаткована глобальна діджиталізація та застосування світових досвіду у сфері фінтеху. Проте ще є над чим попрацювати. Війна показала, що Україна це досить сучасна країна та має передумови до розвитку. На базі цього в березні 2022 року велика компанія PayPal почала працювати з українським споживачем, що наблизило Україну на крок до реалізації стратегії розвитку фінансових технологій. Також наша країна отримала статус кандидата на вступ до Європейського Союзу. Ця подія також відкрила чимало можливостей, хоча і потребує від української сторони урегулювання нормативно-правової сторони.

Аналізуючи намічений план нашої країни до початку повномасштабного вторгнення можна сказати, що економічна система нашої країни була готова для запровадження новітніх фінансових технологій. Зважаючи на війну беззаперечно ця стратегія зазнає змін та доопрацювання, але разом з відкриваються і нові можливості. Тож комплексний підхід та вчасне реагування на сучасні зміни може створити перспективи для розвитку фінансових технологій в Україні під час війни та у період відбудови.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Національний банк України: Стратегія розвитку фінтеху в Україні до 2025 року URL: <https://bank.gov.ua/ua/about/develop-strategy/fintech2025>
2. Офіційний сайт Monobank. URL: <https://www.monobank.ua/dashboard?lang=uk>
3. Що таке фінтех і як він впливає на ваше життя вже сьогодні? URL: <https://www.epravda.com.ua/projects/fintech/2018/12/5/641431/>
4. Нагорний П.Д.: Розвиток фінтеху в Україні: перспективи з погляду на тенденції регулятора. 2020: Вісник Хмельницького національного університету 2020, № 2 с. 195-199
5. Демчишак Н. Б., Гудима Р. П.: Розвиток фінтеху в Україні та світі на основі використання технологій блокчейну і штучного інтелекту. 2021: Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» 2021, №6

ШТИК Ю. В.

кандидат економічних наук, доцент
доцент кафедри економіки та бізнес-технологій
Національного авіаційного університету

ЕКОЛОГІЧНЕ ОПОДАТКУВАННЯ: ДОСВІД ПРОВІДНИХ КРАЇН СВІТУ, ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ ДЛЯ УКРАЇНИ

Незважаючи на стрімкий розвиток науково-технічного прогресу, людство зіткнулось з глобальною проблемою XXI століття - негативний вплив людини на довкілля. Екологічні проблеми перешкоджають забезпеченню концепції сталого розвитку, яка має на меті досягнення соціальної та економічної

справедливості, збереження навколишнього середовища та відновлення використаних природних ресурсів. Міжнародний досвід показує, що тільки системна взаємодія держави, суспільства і бізнесу можуть мінімізувати шкідливий вплив на навколишнє середовище.

Залучення України до міжнародного співтовариства наштовхнуло країну до впровадження екологічно орієнтованих методів управління та інструментів регулювання. Одним із найдієвіших інструментів державного управління є екологічне оподаткування. Вперше ідею про застосування такого виду оподаткування запропонував англійський економіст А. К. Пігу у 1920 році. Було запропоновано використовувати податки, як інструмент впливу на поведінку «забруднювачів» навколишнього середовища, з одного боку, та як стимул до природоохоронної діяльності через дотації – з іншого. Необхідність їх застосування підтверджена Програмою дій Європейського Союзу з охорони навколишнього природного середовища (1973 р.), що пов'язана з реалізацією принципу «забруднювач платить». Наступним етапом у розвитку екологічного оподаткування є ідея подвійного виграшу (win-win situation). Вона полягає в економічному стимулюванні охорони довкілля та раціональному природокористуванні за допомогою введення екологічних податків з одночасним зниженням податкового навантаження на інші об'єкти оподаткування [2].

Згідно з визначенням Європейського агентства з навколишнього середовища (European Environmental Agency, екологічні податки – це податки, база яких відображає специфічний негативний вплив на навколишнє середовище [2]. Відповідно до положень Податкового кодексу України: екологічний податок — це обов'язковий платіж, що сплачується з фактичних обсягів різних викидів, скидів, розміщення відходів у довкіллі. Адміністрування екоподатку регламентується ч.VIII Податкового кодексу України (ПКУ) [1].

Досвід зарубіжних країн доводить, що екологічні податки можна використовувати з метою інвестиційно-інноваційної діяльності у сфері охорони

навколишнього природного середовища. Директоратом із податків і митних зборів було запропоновану класифікацію екологічних податків наведену у табл.1.

Проте загальноприйнятою є класифікація яка використовується в Європейському Союзі, Організації економічного співтовариства та розвитку і Міжнародному енергетичному агентстві є розподіл екологічних податків за видом об'єкта оподаткування на такі групи: податки на енергію (ЕТ – Energy Tax), транспортні податки (ТТ – Transport Tax), податки на забруднення (РТ – Pollution Tax) та ресурси (РТ – Resource Tax). Найбільш поширеними в країнах Європи є транспортні та енергетичні податки. Так, енергетичні податки складають 72 % від загальної величини екологічних податків у Європейському Союзі, а транспортні податки – 23 % [4].

Таблиця 1 – Класифікація екологічних податків

Податок	Опис
За сферою використання	
Енергетичні податки	на мотор не паливо, на енергетичне паливо, на електроенергію
Транспортні податки	податки на пройдені кілометри, акцизи під час купівлі авто, щорічний податок із власника
Плата за забруднення	емісії забруднюючих речовин в атмосферу та викиди у водні басейни
Плата за розміщення відходів	платежі за розміщення відходів на звалищах, за їх переробку і податки на низку спеціальних продуктів: упаковка, батареї, шини, мастильні масла
Податки на викиди речовин, що призводять до глобальних змін середовища	речовини, що руйнують озоновий шар і парникові гази
Податок на шумову дію	перевищення допустимого рівня шуму
Платежі за користування природними ресурсами	переважно за користування водою
За основними цілями використання отриманих доходів	
Стимуляційні податки	стимулювання екологічної поведінки природокористувачів
Збори на покриття затрат	затрати на відновлення екології та моніторинг і контроль стану довкілля
Податки, що підвищують доходи	поповнення державного бюджету

Джерело: складено автором на основі [4]

У Європейському союзі політика у сфері охорони довкілля, а відтак і питання екологічного оподаткування, формуються у відповідності до основних

принципів у цій сфері, які викладені у Договорі про заснування Європейського співтовариства, а саме, принципи [2]:

- попередження;
- вживання запобіжних заходів;
- виправлення шкоди, завданої довкіллю, насамперед усунення її джерела;
- забруднювач повинен платити [2].

Системне використання цих принципів в екологічній політиці країн ЄС дозволяє провести екологічну оцінку впливу на навколишнє середовище та екологічну оцінку стратегічних планів і програм розвитку. Основними методами регулювання раціонального природокористування є комплекс законодавчих, адміністративних та економічних методів, які складають єдину систему контролю і захисту природних ресурсів.

Витрати на адміністрування податків надзвичайно важливі, тому екологічні податки є досить ефективними. Зокрема, надзвичайно низькі витрати на їх адміністрування в Німеччині: на екологічні податки витрачається лише 0,1 % їхніх доходів (для порівняння: 2,2 % доходів від податку на доходи фізичних осіб і 5 % доходів від корпоративного прибуткового податку витрачаються на їх адміністрування) [2, с. 3]. Для України ж досить дорогим є адміністрування податків у цілому та екологічного зокрема, тож скорочення таких витрат, відповідно до досвіду Німеччини, для нашої країни є одним із пріоритетних завдань. Також для України було б доцільно ввести понижувальні коефіцієнти або ставки екологічного податку для платників, які запровадили систему екологічного менеджменту (система стандартів ISO 14 000). Одним із варіантів фіскального стимулювання зменшення викидів може стати дозвіл на вирахування природоохоронних витрат із суми екологічних платежів. Із початку 1990-х років багато країн в основу оподаткування автомобілів заклали викиди вуглекислого газу (CO₂). Першою була Фінляндія, яка запровадила його в 1990 р. Невдовзі її приклад наслідували Великобританія, Данія, Німеччина, Нідерланди, Польща, Словенія, Фінляндія та Швеція [3].

Так, у країнах Європи основною функцією екологічного оподаткування є регулювання діяльності економічних агентів, щоб їхня діяльність спричиняла менше навантаження на навколишнє природне середовище. В Україні вигідніше заплатити екологічний податок і далі виконувати шкідливу діяльність, аніж екологізувати виробництво. З огляду на зазначене, податок не виконує ні регулятивно-стимуляційну, ні фіскальну функцію (через мізерний рівень надходжень). Наприклад, ставка податку за викиди в атмосферне повітря встановлена на рівні 0,41 грн за тонну, тоді як у світі мінімальні розміри ставок починаються від 1 дол. за тонну. Окрім того, чи не найбільше проблем в Україні існує з адмініструванням та контролем за сплатою екологічного податку. Наприклад, зовсім не врегульовано порядок взаємодії між органами фіскальної служби та екологічної інспекції. Задля виправлення ситуації потрібно систематизувати досвід європейських країн та адаптувати його для впровадження в українських реаліях [5].

Висновки. В Україні система екологічного оподаткування перебуває на старті впровадження. Для досягнення екологічного прогресу цієї системи слід переймати досвід країн, які досягли успіху в даній сфері. Основними векторами подальшого розвитку для України є: зменшення витрат на адміністрування екологічного податку; застосування екологічного податку як механізму стимулювання екологічно безпечних виробництв; встановити належний контроль за поверненням коштів, зібраних з екологічно шкідливих виробництв, в ті регіони, де було завдано збитків стану довкілля. В національній економіці екологічне оподаткування відіграє досить значну роль, але, як правило, є неефективним і недієвим інструментом регулювання на відміну від країн ЄС.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Податковий кодекс України, редакція від 01.01.2018. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. – ст. 14.

2. Варламова І. С. Екологічне оподаткування як основа сталого розвитку національної економіки. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. URL: <http://global-national.in.ua/archive/8-2015/170.pdf>.

3. Нікітіши А. Податкове регулювання як інструмент державної екологічної політики. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2017. с. 126–137.

4. Сучек С. Екологічне оподаткування: європейський досвід та перспективи його застосування в українських реаліях. 2018. URL: <http://www.investplan.com.ua/?op=1&z=7536&i=2>

5. Яцішин Є. Екологічне оподаткування: українські реалії та європейська практика. Юридична газета онлайн. 2018. URL: <http://yur-gazeta.com/publications/practice/ekologichne-pravo-turistichne-pravo/ekologichne-opodatkuvannya-ukrayinski-realiyi-ta-evropeyska-praktika.html>

ЮР'ЄВА І.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і фінансів
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»
м. Харків, Україна

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНО- КОМУНІКАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Багато підприємств, проводять ряд заходів щодо вдосконалення інформаційно-комунікаційною системою управління виробництвом з метою максимально ефективного використання матеріалів, людських ресурсів, устаткування і виробничих приміщень у процесі виготовлення продукції або надання послуг. Вирішення цих проблем стає особливо актуальним у зв'язку з неминучою жорсткістю конкуренції на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Інформаційна система підприємства - це організаційно впорядкована сукупність документів і інформаційних технологій, у тому числі з використанням засобів обчислювальної техніки і зв'язку, що реалізують інформаційні процеси організації [1].

Термінологія інформатики дає досить повне подання про різні компоненти інформаційної системи підприємства. Завданням діяльності в області інформаційно-комунікаційного забезпечення управління підприємством: оперативне використання інформації як стратегічного ресурсу з метою забезпечення конкурентоспроможності організації; документаційне забезпечення управління полягає в оперативному використанні інформації як стратегічного ресурсу з метою забезпечення конкурентоспроможності підприємства; формування зовнішньої і внутрішньої комунікаційної політики організації полягає в організації управління роботою підприємства, яке здійснюється на основі комплексного використання всіх видів інформації, які є на підприємстві, так і за його межами; управління інформаційною системою на всіх етапах її життєвого циклу (створення - впровадження - супровід) полягає в організаційній стратегії керування автоматизованою інфраструктурою організації з метою створення умов ефективного функціонування інформаційних ресурсів і задоволення інформаційних потреб споживачів.

Інформаційно-комунікаційний ресурс при операційному консультуванні в максимально короткий термін здійснюють виявлення потенціалу підвищення операційної ефективності підприємства і розробляють конкретний план впроваджувальних заходів в систему управління підприємством. Уже на цьому етапі вони розробляється і пропонуються такі проектні рішення, які можна впровадити в саму найближчу перспективу з урахуванням специфіки і ресурсних обмежень підприємства. Інформаційно-комунікаційне забезпечення необхідне з моменту виконання першого етапу змін проекту до процесу його впровадження. Такий підхід дозволяє одержати від реалізації проекту швидкий і істотний економічний ефект.

За допомогою інформаційно-комунікаційного забезпечення розробляється унікальна методика ведення проекту та управління змінами, яка базується на широкому залученні персоналу підприємства. У рамках проекту із застосуванням інформаційної складової передбачене швидке навчання персоналу прикладним знанням до такого рівня, коли співробітники виявляться

здатні самостійно продовжувати роботу з підвищення операційної ефективності та управління витратами.

Роботу в розрізі інформаційно-комунікаційного забезпечення операційного управління повинні здійснювати провідні консультанти - практики, які мають значний досвід з перепроєктування бізнес - процесів, впровадження систем менеджменту якості, за системою "шість сигм", методам і підходам "ощадливого виробництва", корпоративному управлінню із застосуванням соціальної відповідальності та ін.

При втіленні напрямів підвищення інформаційно-комунікаційного забезпечення використовується концептуальний підхід із практикою реформування виробничих систем.

Загальна концепція реформування виробничих систем за допомогою інформаційно-комунікаційного забезпечення використовує елементи операційного управління, як діяльності, пов'язаної з розробкою, використанням і вдосконаленням виробничих систем, на основі яких виробляється основна продукція або послуги компанії. Подібно маркетингу і фінансам, операційний менеджмент являє собою область бізнесу з явно вираженими управлінськими функціями із застосуванням сучасного інформаційно-комунікаційного забезпечення.

Розвиток будь-якого підприємства та рівень його конкурентоспроможності в значній мірі залежать від того, наскільки вдало організоване його інформаційно-комунікаційне управління виробничими ресурсами. Саме в цьому і полягає основне завдання напрямів підвищення та ефективності діяльності організації.

Інформаційно-комунікаційне забезпечення операційного управління займається розробкою та удосконаленням організаційних систем, що забезпечують максимально ефективне використання матеріалів, людських ресурсів, устаткування і виробничих приміщень у процесі виготовлення продукції або надання послуг і управління ними.

Розуміючи під інформаційно-комунікаційною операційною стратегією політики, плани і заходи, спрямовані на трансформацію вхідних ресурсів у товари і послуги з такими параметрами і властивостями, які забезпечують їх конкурентоспроможність, можна виділити наступні пріоритети:

- підвищення рівня якості продукції;
- зниження витрат у виробничому процесі і у службах забезпечення;
- скорочення строків виконання замовлень;
- гнучке освоєння нової продукції;
- управління за допомогою оперативної системи виміру показників.

За допомогою інформаційно-комунікаційного забезпечення запроваджуються деякі принципи реформування виробничих систем, а саме :

- виключення неефективних робіт;
- інтеграція трудових завдань;
- побудова раціонального порядку виконання операцій процесу;
- ефективна організація робочих місць;
- одноособова відповідальність за процес;
- делегування повноважень "зверху вниз";
- виконання операцій там, де це найбільше доцільно;
- виконання роботи тим, хто до неї ближче і тим, хто робить її краще;
- стабілізація виробничого графіка;
- впровадження адаптивної системи;
- використання технологічних і організаційних гнізд;
- балансування виробничих потужностей;
- скорочення варіативності повторюваних дій;
- впровадження системи "якість у джерела" і застосування методів статистичного аналізу;
- централізація баз даних при децентралізованій роботі;
- пошук балансу між технічною і економічною доцільністю.

За допомогою інформаційно-комунікаційних заходів на підприємстві

розробляються детальні пропозиції з оптимізації управлінських і виробничих бізнес - процесів (включаючи раціоналізацію усіх ресурсів); оцінюється економічний ефект від впровадження пропозицій; підготовлюється і погоджується із замовником детальний план впровадження обраних і затверджених керівництвом пропозицій з оптимізації бізнес - процесів; проводиться навчання співробітників.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1 Закон України «Про захист інформації в інформаційно-комунікаційних системах» від 28.03.2003 р. //Відомості Верховної Ради України. – 1994, № 31, ст.286. - [№ 2130-ІХ від 15.03.2022](#)

2 Актуальні проблеми формування та розвитку європейського інформаційного простору : кол. моногр. / за заг. ред. Є.Б. Тихомирової. – Луцьк : ВМА «Терен», 2012. – 354 с

ЯКОВЕНКО А. В.
здобувач ступеня магістра
кафедри економіки, менеджменту та фінансів
Миколаївський національний університет
імені В. О. Сухомлинського
м. Миколаїв, Україна

НАПРЯМИ ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

На етапі розвитку ринкових інститутів банківська система України не використала повною мірою, та не реалізувала весь свій потенціал в умовах перехідної економіки. Розробка напрямів покращення фінансового стану банківських установ сприятиме забезпеченню надійності банківських і фінансових установ України.

Діяльність банків в умовах ринку підпорядковується його загальним закономірностям, тому необхідно розробити відповідні механізми управління фінансовою діяльністю, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності банків. Важливу роль відіграє вміння керівників банку визначати рівень

фінансової стійкості власного банку, банків-конкурентів і контрагентів. Тому основою подальшого інтенсивного розвитку банківської системи України і, відповідно, шляхом вирішення проблем перехідного етапу розвитку національної економіки є пошук шляхів оптимізації фінансового стану банків.

Для підвищення ефективності діяльності банку необхідно проводити оздоровчі заходи. Нині ця проблема є актуальною.

Незважаючи на різноманітність проблем, з якими стикаються компанії як фінансового, так і реального сектора, рішення зводиться до одного - підвищувати ефективність бізнесу. Одним із важливих елементів цього процесу є програма скорочення витрат, яка особливо затребувана після періоду бурхливого зростання, коли ефективністю часто жертвують заради двозначних показників зростання, а зароблений прибуток покриває витрати, пов'язані з не завжди правильними управлінськими рішеннями та неефективною діяльністю персоналу [1].

Традиційно першим напрямом зниження витрат ставала стаття, пов'язана із витратами на персонал. І це зрозуміло, адже її частка в операційних витратах зазвичай становить 50-55%. Настає момент замислитися над питанням ефективності роботи як персоналу, так і технологій та процесів, що використовуються.

Незважаючи на незаперечність тези про необхідність проведення заходів щодо оптимізації та підвищення ефективності бізнесу банків, проведення подібних програм таїть у собі багато небезпек та обмежень. Наприклад, відомо, що одним із найпопулярніших заходів щодо оптимізації неопераційних витрат є скорочення персоналу.

Однак нерідкі випадки, коли фінансові інститути скорочували співробітників, але за кілька місяців були змушені їх наймати знову для підтримки своєї поточної діяльності. Західні банки вже зрозуміли, що скорочення персоналу та підвищення продуктивності праці не перебувають у прямому зв'язку, і тим більше не є сусідніми ланками у причинно-наслідковому ланцюжку [2].

Першим етапом розробки програми має стати крок, який на перший погляд не має жодного відношення до витрат. Цей крок полягає в підтвердженні акціонерами, з урахуванням змін, основних цілей і напрямів розвитку банку на найближчі два-три роки.

Незважаючи на значну частку витрат на персонал в операційних витратах, не варто фокусуватись лише на цьому. Варто оцінити ефективність використання площ офісів банку. Тут може допомогти показник, який активно використовується мережевими рітейлерами, а саме «виторг на квадратний метр».

Не варто залишати поза увагою й витрати, пов'язані з рекламою, ІТ та закупівлею офісних витратних матеріалів. Не виключено, що аналіз витрат та заходи щодо їх скорочення може призвести до перегляду і значних змін в операційній моделі бізнесу банку, і топ-менеджери банку мають бути готовими до цього [3, с. 114].

Успіх реалізації програми скорочення витрат багато в чому залежить від рішучості топ-менеджменту та його готовності прийняти зміни. Тому для її успішного впровадження необхідна відповідальна особа з керівництва банку, яка нести персональну відповідальність за досягнення результату [4 с. 300].

На даний момент банківська система є найважливішим сектором економіки та ринкового середовища. Стабільність – запорука розвитку країни, тому необхідно вживати певних заходів для покращення економічної ситуації. Вони потребують спрямованості, щоб збільшити прибутковість банків.

Але на сьогодні в умовах нестабільного середовища вирішальними є дослідження та впровадження саме таких заходів, які б послужили досягненню мінімізації ризиків банківської установи загалом:

- банківським установам потрібно зменшувати збиткові або малоприбуткові операції;

- покращувати заходи щодо зростання груп активів, що приносять саме відсотковий прибуток;

- повна зміна на загальному рівні відсоткової ставки по всіх активних операціях банку;
- диверсифікація позик (зменшення ризиків);
- уведення певного ліміту на послуги надання позик;
- раціональне резервування;
- обов’язковий нагляд банком за ситуацією навколо справи позичальника протягом повного терміну користування позикою;
- автоматичне регулювання політики управління ліквідністю та прибутковістю при вирішенні конфліктів цілей.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 20.03.1991 р. № 872-ХІІ : станом на 17 січ. 2001 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/872-12#Text> (дата звернення: 25.10.2022).
2. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. РВВ ПДАУ, 2021. 300 с.
3. Мороз Н. Шляхи підвищення прибутковості банківських установ України. *Управління у сфері фінансів, страхування та кредиту* : Матеріали всеукр.наук. -практ.конф., м. НУ "Львівська політехніка", 10 жовт. 2017 р.
4. Кочетков В. Організація управління фінансовою стійкістю банку в ринкових умовах : монографія. К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2019. 300 с.

ЯЛОВЕНКО А. А.
здобувач вищої освіти
Харківський національний університет
імені В.Н. Каразіна
м. Харків, Україна

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Страхування виступає потужною ланкою фінансово-кредитних систем країн з розвиненою економікою.

У сучасних умовах фінансово-економічних трансформацій в Україні формування національного страхового ринку супроводжується проблемами, які перешкоджають його поступовому розвитку.

Нерозв'язані проблеми щодо подальшого розвитку національного страхового ринку потребують вирішення або усунення на рівні держави шляхом втілення пропозицій розвитку.

Сьогодні процеси в економіці потребують економічних реформ, що в свою чергу обумовлює необхідність розвитку страхового ринку. В умовах сучасності важливим є формування ефективної системи інструментарію, спрямованого на збільшення рівня конкурентоспроможності страхових компаній та надання конкурентних послуг не лише на внутрішньому, а й зовнішньому ринках [1].

Теперішній стан національного страхового ринку не повною мірою відповідає тенденціям розвитку світового страхового ринку. Аналіз стану страхового ринку України, вивчення обмежуваних чинників, які стримують його зростання, дослідження проблем та перспектив його подальшого розвитку є актуальними в сучасних умовах.

Страховий ринок України перебуває у стадії формування, через це його частка у національній економіці ще незначна. Не звертаючи уваги на те, що на ринку страхування простежується позитивна тенденція, йому все одно властивий ряд проблем.

Наявність цих проблем обумовлено негативним впливом на подальший розвиток страхового ринку України низки факторів.

Першим фактором є низька платоспроможність населення у країні, бо переважна кількість населення України стурбовані проблемами виживання, а не турботою про своє майбутнє. Більшість населення через дефіцит власних фінансових ресурсів не має можливості користуватися страховими послугами, страхових компаній, іншими, ніж з обов'язкового страхування.

Низька платоспроможність населення та дефіцит власних фінансових ресурсів зумовлюють низький попит на страхові послуги з видів добровільного страхування в Україні [2, с. 60].

Другий фактор – це зниження рівня довіри страхувальників до страховиків, який посилюється низьким рівнем платоспроможності страхових компаній. Деякі страхові компанії мають низьку платоспроможність та є недостатньо фінансово стійкими. Цей факт, у свою чергу, зумовлює низький рівень страхових відшкодувань та інколи, призводить до проблем доброчесності страховиків у виплаті страхових відшкодувань страхувальникам у разі настання страхового випадку. Саме це посилює недовіру населення до страхових компаній та незацікавленість у страхових послугах з боку населення.

Третім фактором є низький рівень капіталізації страховиків, що обумовлюється низьким рівнем фінансового потенціалу страхових компаній ресурсів. Таким чином, низький рівень капіталізації страхових компаній не дає змоги та впевненості забезпечити відповідальність на великі застраховані ризики, що призводить до перестраховання їх частини за кордоном, що породжує, у свою чергу, виток грошових потоків з держави.

Четвертим фактором виступає недостатньо розвинена мережа продажів страхових продуктів, через недостатньо розвинений ринок перестраховання в Україні.

Розвиток ринку перестраховання стримують певні проблеми, серед яких можна зазначити наступні основні: низька місткість страхового ринку в цілому та відсутність професійних перестраховиків.

І останній фактор – це недосконалість страхового законодавства в цілому та окремих його положень, тобто недосконалість існуючої нормативно-правової бази, яка регламентує розвиток страхової галузі.

Аналіз стану страхового ринку України показав наявність важливих перешкод, що стримують його сталий розвиток, тим більше через економічні і фінансові кризи. За результатами виявлених проблем щодо ефективного

функціонування страхового ринку України слід запропонувати ряд пропозицій по їх усуненню:

1. Важливо стабілізувати фінансовий стан населення країни. Доцільно розширити можливості використання страхових послуг і малозабезпеченими громадянами у державі. Наприклад, у розвинених країнах деякі приватні страхові компанії надають послуги за зниженими тарифами малозабезпеченим громадянам ресурсів.

2. Для підвищення довіри населення до страховиків слід виробити певні механізми протидії порушенням встановлених термінів відшкодування страхових виплат та врегулювання ситуацій відмов від страхових виплат з боку страховиків ресурсів. Важливе значення необхідно приділити підвищенню надійності страхового ринку України.

3. Для підвищення платоспроможності страхових компаній необхідно переглянути існуючу систему розміщення страхових резервів, а також посилити державний контроль за діяльністю страхових компаній через застосування своєчасних заходів про попередження неплатоспроможності страховиків.

4. Також треба підвищити рівень прозорості страхових компаній і страхового ринку в цілому.

5. Необхідно стабілізувати фінансовий стан всіх суб'єктів національної економіки та підвищити стійкість, потужність страхових компаній шляхом підвищення власного капіталу.

6. Для поліпшення та активізації ситуації на ринку перестраховання державі слід розробити заходи з регулювання даного сегменту на законодавчому рівні. Необхідно законодавчо створити пільгові умови для входження на ринок нових посередників.

7. Необхідно удосконалити страхове законодавство, яке б враховувало сучасний стан на страховому ринку України. У тому числі, необхідно створити нормативну базу, яка б регулювала права, обов'язки, відповідальність сторін за договорами перестраховання.

8. Розвиток страхового ринку потребує вирішення питань зі страхування життя, пенсійного та медичного страхування результатом впровадження яких має стати зростання соціальної спрямованості держави ресурсів.

Перспективи розвитку ринку страхування в Україні залежатимуть від подальшого удосконалення законодавчої бази, що регулює не тільки сферу страхування, а і загалом всі види діяльності, зокрема розвитку недержавного пенсійного страхування, страхування життя, медичного страхування, іпотечного кредитування, діяльності банків та їх впливу на страхування, а також від створення сприятливої системи функціонування інституту страхових посередників, покращення страхової культури та підвищення довіри до страховиків [3].

Наведені пропозиції сприятимуть подоланню негативних тенденцій на страховому ринку України та розширенню потенційних страхувальників, а також забезпечать доступність страхових послуг для різних верств населення. Саме від вирішення зазначених раніше проблем залежить сталий розвиток та стабільність страхового ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Клепікова О. А. Дослідження динаміки розвитку страхового ринку України як складової світового ринку страхових послуг. *Вісник Одеського національного університету. Серія «Економіка»*. 2010. Т. 15. Вип. 20. С. 101-111
2. Шенгофер І.А. Посередницькі послуги у страхуванні в Україні у 2015-2019 роках. *Науковий студентський збірник*. 2021. Вип.2. С. 58-63
3. Музика О.М. Стан та тенденції розвитку страхового ринку України. *Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України*. Львів. 2009. С. 246-255.

ЯРОШЕНКО О.В.
здобувач вищої освіти
Криворізький національний університет
м. Кривий Ріг, Україна

ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ І ПАСИВАМИ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Вивченню стратегій управління активами та пасивами комерційних банків присвячені дослідження багатьох вчених. Однак, не існує єдиного погляду на цей процес стратегічного управління. Це пояснюється відмінністю у поглядах на сутність управління активами і пасивами банку, визначення різних цілей і завдань при стратегічному управлінні. Зважаючи на це актуальності набуває дослідження сутності управління активами та пасивами комерційного банку за допомогою морфологічного аналізу.

Морфологічний аналіз представляє собою комбінацію двох методів – класифікації та узагальнення. Морфологічний аналіз дозволяє визначити сутність управління активами та пасивами комерційного банку на основі декомпозиції за принципами функціональної значимості, ролі, прямого або опосередкованого впливу тощо.

Для побудови логічного та системного дослідження управління активами банку запропоновано структурну схему проведення морфологічного аналізу сутності управління активами та пасивами комерційного банку (рис. 1).

На основі авторських досліджень сутності активів та пасивів [1-3] визначено, що об'єктами управління є окремі статті балансу комерційного банку, а також показники-характеристики фінансової стійкості, ліквідності ризиковості банківської діяльності тощо.

На основі поглядів науковців на сутність управління активами і пасивами комерційного банку [1-7] визначено, що немає єдності в трактуваннях. При управлінні активами та пасивами банку одночасно досягається декілька стратегічних цілей, у яких пов'язуються та враховуються різні аспекти управління.

1 етап: аналіз існуючих наукових підходів щодо визначення сутності фінансових категорій «активи» і «пасиви»

2 етап: аналіз існуючих наукових підходів щодо визначення сутності поняття «управління активами і пасивами комерційного банку»

3 етап: побудова морфологічної декомпозиції поняття «управління активами і пасивами комерційного банку»

4 етап: уточнення сутності управління активами і пасивами комерційного банку виходячи зі стратегічної спрямованості дослідження

Рисунок 1 – Структурна схема проведення морфологічного аналізу сутності управління активами та пасивами комерційного банку.

З досліджених акторських визначень стає зрозумілим, що управління активами та пасивами у комерційних банках має на меті генерувати оптимальний грошовий потік, який забезпечує бажаний рівень прибутковості та прийнятний рівень ризику. Або навпаки, бажаний банківський ризик забезпечується прийнятною прибутковістю. Крім того, управління активами та пасивами зосереджено на раціональному залученні ресурсів відповідно до стандартів, встановлених національним законодавством, оптимізації ліквідності та прибутковості.

Враховуючи сказане запропоновано визначення сутності управління активами та пасивами банку виходячи зі стратегічної спрямованості дослідження. Управління активами та пасивами комерційного банку – це процес формування та регулювання структури його балансу, оптимального формування ресурсної бази та розміщення акумульованих коштів в прибуткових активах для досягнення стратегічних цілей фінансової стабільності комерційного банку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Вербецька О. О. Комплексне управління активами і пасивами . Управління розвитком. 2014. № 3 (166). С. 94-96.
2. Довгань Ж. Основи комплексного управління активами і пасивами банку. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Svfin/20012_2/15-064.pdf.
3. Карчева Г. Т., Карчева О. Я. Ефективне управління активами і пасивами – необхідна умова фінансової стійкості банку. URL: http://www.nvisnik.geci.cn.ua/uk/nissue/item/download/40_3c43398c1cb92f5e3d6f7f118eb1fc7d.html
4. Ключко Л. А. Гнучке управління активами і пасивами - необхідна
5. умова забезпечення фінансової стійкості комерційного банку. URL: <http://www.nvisnik.geci.cn.ua/uk/nissue/item>.
6. Соколова Х. О., Волкова В. В. Активи та пасиви банків України: сучасний стан та фактори впливу. Економіка і організація управління. 2018. Вип. 4. С. 65-74.
7. Шварц О.В. Управління активами і пасивами банку як фктор забезпечення фінансової стійкості. Фінансовий простір. 2015. № 2. С. 146-150.

Наукове видання

**«ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ
ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ
СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ
В ПЕРІОД
СТАНОВЛЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ
ЕКОНОМІКИ»**

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

ВСЕУКРАЇНСЬКОЇ НАУКОВО-
ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

(10 листопада 2022 року)

УКЛАДАЧ – О.В. КОРНУХ, КАНДИДАТ ЕКОНОМІЧНИХ НАУК

МАТЕРІАЛИ ДРУКУЮТЬСЯ В АВТОРСЬКІЙ РЕДАКЦІЇ.
АВТОРИ ОПУБЛІКОВАНИХ МАТЕРІАЛІВ НЕСУТЬ ПОВНУ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЗА ПІДБІР,
ТОЧНІСТЬ НАВЕДЕНИХ ФАКТІВ, ЦИТАТ, ЕКОНОМІКО-СТАТИСТИЧНИХ ДАНИХ, ГАЛУЗЕВОЇ
ТЕРМІНОЛОГІЇ, ІНШИХ ВІДОМОСТЕЙ.

КРИВИЙ РІГ