

Міністерство освіти і науки України
Сумський державний університет
Навчально-науковий інститут бізнес-технологій «УАБС»

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Збірник матеріалів
II Всеукраїнської науково-практичної конференції
(Суми, 23 листопада 2017 року)



Суми
Сумський державний університет
2017

УДК 336.71(477)
П78

Редакційна колегія:

- І. О. Школьник*, д-р екон. наук, проф.
(головний редактор);
І. І. Рекуненко, д-р екон. наук, проф.;
І. В. Бєлова, д-р екон. наук, доц.;
І. В. Діденко, канд. екон. наук, асис.

*Рекомендовано до видання
вченою радою Сумського державного університету
(протокол № 4 від 14 грудня 2017 року)*

Проблеми і перспективи розвитку фінансово-кредитної системи України : збірник матеріалів II Всеукраїнської науково-практичної конференції (23 листопада 2017 р.) / Навчально-науковий інститут бізнес-технологій «УАБС» Сумського державного університету. – Суми : Сумський державний університет, 2017. – 320 с.

Збірник містить тези доповідей учасників II Всеукраїнської науково-практичної конференції «Проблеми і перспективи розвитку фінансово-кредитної системи України» (м. Суми, 2017 р.).

Видання розраховане на фахівців фінансової та банківської систем, керівників і спеціалістів підприємств усіх форм власності, науковців і студентів вищих навчальних закладів.

УДК 336.71(477)

© Сумський державний університет, 2017

ЗМІСТ

	С.
СЕКЦІЯ 1. ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РЕФОРМУВАННЯ.....	9
Воронцова А. С. Оцінка фінансового забезпечення системи освіти впродовж усього життя в регіонах України	9
Дехтяр Н. А. Особливості запровадження середньострокового бюджетного планування в рамках реалізації стратегії управління державними фінансами	14
Ісаєва О. В., Горобець Л. О. Проблеми здійснення державних закупівель через електронну систему Prozorro	18
Люльов О. В. Методи оцінки впливу державних фінансів на макроекономічну стабільність країни	22
Люта О. В., Пігуль Н. Г. Альтернативні джерела залучення фінансових ресурсів територіальною громадою	24
Мордань Є. Ю., Вербицька А. В. Інвестиційна привабливість економіки України	29
Мордань Є. Ю., Літовцева В. Є. Рейтингова оцінка інвестиційної привабливості міст України	35
Мунтян В. В. Роль бюджетного грантування інститутів громадянського суспільства у розвитку молодіжної політики та соціально-культурної сфери України.....	40
Петрушенко Ю. М., Пономаренко О. С. Джерела фінансування сталого розвитку об'єднаних територіальних громад.....	45
Шелюк А. А., Ключник Т. В. Зовнішній державний борг України та шляхи ефективного управління ним.....	50
СЕКЦІЯ 2. КОРПОРАТИВНІ ФІНАНСИ: СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТА ВИКЛИКИ.....	55

Бухтіарова А. Г., Адаменко Ю. Є. Особливості управління грошовими потоками на підприємстві	55
Бухтіарова А. Г., Басова Ю. В. Інвестиційний потенціал підприємства	59
Бухтіарова А. Г., Пісна А. Б. Особливості управління основними засобами на підприємствах сільськогосподарської галузі	64
Бухтіарова А. Г., Семенець В. П. Теоретичні підходи до трактування сутності поняття санація підприємства.....	68
Бухтіарова А. Г., Хомета О. А. Особливості побудови системи контролінгу на підприємстві	72
Дейнека О. В., Волік К. В. Дослідження методичних підходів до оцінювання платоспроможності підприємства	76
Дейнека О. В., Тарасенко В. М. Забезпечення ефективності управління прибутком підприємства в сучасних умовах.....	80
Дехтяр Н. А., Пипка О. М. Управління оборотними активами підприємства	85
Дехтяр Н. А., Свячена В. В. Управління фінансовим потенціалом підприємства.....	89
Душак М. І. Фінансова архітектура, її основні компоненти.....	93
Жукова Т. А., Вакарчук В. В. Ділова репутація як стратегічний чинник розвитку підприємства.....	98
Ісаєва О. В., Кучкова А. О. Вплив фіскальної політики на економічну безпеку суб'єктів господарювання.....	105
Малиш Д. О. Фінансова архітектура підприємства: базові елементи.....	108
Рекуненко І. І., Бережної С. В. Особливості формування та використання власного капіталу вітчизняними підприємствами.....	112
Шкільник І. О., Гавришенко О. С. Науково-методичні підходи до визначення сутності поняття «фінансова	116

стійкість підприємства».....	
Школьник І. О., Горобець Л. О. Антикризове управління як умова ефективної економічної діяльності підприємств України	119
Школьник І. О., Івашина А. О. Науково-методичні підходи до визначення сутності поняття «платоспроможність підприємства».....	124
СЕКЦІЯ 3. ФІНАНСОВИЙ РИНОК В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	128
Polyakh S. Principles of the organization of consumer protection by financial markets services	128
Балев В. Є. Політика управління капіталом страхової компанії: ключові етапи	132
Бойко О. І. Інвестиційна діяльність компаній зі страхування життя	136
Бухтіарова А. Г., Литюга І. О. Особливості діяльності юридичних осіб публічного права на фінансовому ринку України.....	140
Сльнікова В. В., Макаренко І. О. Принципи рейтингування на ринках відповідального інвестування як запорука інформаційної прозорості	145
Журавка О. С., Колеснік А. І. Теоретичні підходи до визначення фінансової безпеки страховика.....	148
Журавка О. С., Холява І. О. Проблеми та перспективи розвитку інтернет-страхування в Україні.....	153
Кремень В. М. Періодизація розвитку фінансового сектору України	157
Ласукова А. С. Теоретичні засади взаємозв'язку економічної та фінансової безпеки країни	160
Мартиненко В. О., Семенець М. О. Роль маркетингу в управлінні діяльністю навчальних закладів	165
Пахненко О. М. Аналіз підходів до оцінювання рівня фінансової інклюзивності.....	170
Пластун О. Л. Інформаційна неефективність фінансових	175

ринків: надреакції та недореакції	
Рекуненко І. І., Чорна С. В. Проблеми регулювання страхового ринку в Україні	179
Школьник І. О. Архітектура фінансового ринку України	184
Школьник І. О., Ткаченко А. Ю. Аналіз підходів до дефініції поняття «капітал підприємства»	188
СЕКЦІЯ 4. БАНКІВСЬКА СИСТЕМА В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ.....	194
Brychko Maryna , Kobyletska Liza, Cherkai Alexandra Trust in the banking system	194
But Maryna The role of fintech start-ups in the international money transfers system	198
Savchenko Taras Restoring trust to Ukraine’s banking sector	203
Буряк А. В., Вяхірева К. О. Транспарентність банків як інструмент відновлення довіри до фінансового сектору країни	208
Буряк А. В., Разуваєв В. В. Вплив політики Національного банку України на ефективність діяльності банків	212
Буряк А. В., Римар А. О. Репутаційні ризики банків: зміст та підходи до оцінювання	214
Белова І. В., Винокурова К. С. Застосування підходу до визначення регіонів переважного розширення мережі великого банку	217
Белова І. В., Гайдук Ю. Л. Оцінка ефективності інвестиційної діяльності банку (на прикладі ПАТ КБ «Приватбанк»)	222
Белова І. В., Протиняк Т. О. Аналіз безпеки діяльності банку з точки зору його успішності	226
Бондаренко А. Ф., Крисько Р. О. Маркетингова складова стратегії диверсифікації у сфері збуту банківських послуг	231
Бондаренко А. Ф., Ємцева К. Ю. Просування	235

банківського бренду в мережі інтернет	
Бухтіарова А. Г., Діденко І. В. Економіко-математичне моделювання діяльності українських банків	239
Діденко І. В., Басос А. В. Методи оцінки ефективності маркетингової стратегії банку	244
Діденко І. В., Нагорна М. М. Розвиток системи управління підрозділами банку.....	248
Діденко І. В., Цявук А. О. Стрес-тестування як інструмент оцінки портфельного кредитного ризику на прикладі ПАТ «Креді Агріколь банк».....	252
Кремень О. І., Оголь Д. О. Особливості діяльності державних банків в Україні.....	255
Кривич Я. М., Протиняк Т. О. Особливості організації роботи сучасних call-центрів банківських установ.....	258
Кривич Я. М., Цирулик С. В. Fintech інновації та їх вплив на банки і банківську систему	263
Криклій О. А. Вплив економічної циклічності на кредитну діяльність банків України.....	266
Крухмаль О. В., Рягузова А. О. Комунікаційний інструментарій управління конкурентоспроможністю банку.....	271
Мордань Є. Ю., Неофітна А. С. Кредитний ризик банку та його вплив на фінансову стійкість банківської системи України.....	274
Мордань Є. Ю., Ткаченко О. І. Механізм формування та реалізації кредитної політики банку	279
Онопрієнко Ю. Ю. Функції фінансів банку як одна з головних складових управління фінансами банку.....	283
Павленко Л. Д. Особливості формування депозитної політики банку в сучасних економічних умовах.....	287
Подобрій Г. С. Методика визначення рівня транспарентності звітності державних банків України...	291
Стадник А. С. Антиципативний механізм державного	296

антикризового регулювання банківської системи.....	
СЕКЦІЯ 5. ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ В УМОВАХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ТА ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ЗМІН.....	301
Самусевич Я. В., Солодуха М. В., Теницька І. А. Особливості розвитку екологічного оподаткування в Україні та світі	301
СЕКЦІЯ 6 МІЖНАРОДНІ ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ У ФІНАНСОВОМУ СЕКТОРІ	307
Височина А. В., Самусевич Я. В. Основні підходи до оцінювання обсягів виведення капіталу з України.....	307
Коваленко Ю. М. Інституційна конкурентоспроможність фінансового сектору економіки.....	312
Сигида Л. О. Нетехнологічні інновації в країнах Європейського союзу як основа їх випереджаючого інноваційного розвитку.....	316

СЕКЦІЯ 1
ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ
РЕФОРМУВАННЯ

УДК: 37.014.5438.544(477)

Воронцова Анна Сергіївна,
аспірант
Сумський державний університет м. Суми,

ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
СИСТЕМИ ОСВІТИ ВПРОДОВЖ УСЬОГО ЖИТТЯ В
РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

У зв'язку з проведенням освітньої реформи та прийняттям нової редакції Закону України «Про освіту», що у відповідності до вимог інформаційного суспільства та економіки знань орієнтується на концепцію освіти впродовж усього життя, особливої актуальності набувають питання пов'язані з фінансовим забезпеченням освітньої сфери. Враховуючи, що до прийняття даного закону в Україні не існувало законодавчо-затвердженого визнання неформальної освіти, то і джерела її фінансового забезпечення визначити достатньо важко.

Відповідно до словника фінансових термінів, термін «забезпечення» означає «сукупність матеріальних та інших благ, які знаходяться у сфері обігу і служать матеріальною основою обігу нерозмінних грошових знаків» [2].

У наукових колах поняття «фінансове забезпечення» розглядається з різних позицій, які узагальнено можна представити наступними визначеннями:

– метод фінансового механізму, за допомогою якого формують і використовують фонди коштів і який характеризує зміст впливу фінансів на різні аспекти розвитку суспільства[1];

– сукупність економічних відносин, що виникають з приводу пошуку, залучення і ефективного використання фінансових ресурсів та організаційно-управлінських принципів, методів і форм їх впливу на соціально-економічну життєдіяльність [2];

– покриття витрат за рахунок фінансових ресурсів, що акумулюються суб'єктами господарювання і державою [3];

– основний метод фінансового впливу на соціально-економічний розвиток [4].

Таким чином, в контексті теми нашого дослідження, фінансове забезпечення системи освіти впродовж усього життя є системою економічних відносин, які передбачають застосування різноманітних методів, інструментів та форм щодо формування та використання фінансових ресурсів для ефективного розвитку системи освіти впродовж усього життя на різних рівнях та сприяння соціально-економічному розвитку країни, регіону, громади, тощо.

Основні форми фінансового забезпечення будь-якої сфери, у тому числі системи освіти впродовж усього життя, представлені в таблиці 1.

Таблиця 1 – Характеристика основних форм фінансового забезпечення

Фінансові форми	Коротка характеристика
Самофінансування	Передбачає використання власних коштів фізичних чи юридичних осіб
Зовнішнє фінансування	Використання коштів місцевого чи державного бюджету, роботодавців та інших суб'єктів у вигляді грантів, благодійних внесків, інвестицій, тощо
Кредитування	Використання кредитних коштів

Дані форми приводяться в дію за допомогою фінансових інструментів та важелів, під якими розуміється «прийоми дії фінансових методів, конкретні форми розподілу і перерозподілу ВВП» [8, 10] або ж це такі

«фінансові засоби (податки, обов'язкові платежі, норми використання коштів у державних установах, відсотки за депозитами, кредитами, законодавчо встановлені фінансові вимоги до професійних учасників фондового ринку тощо), через які можна впливати на процеси формування фінансових ресурсів» [9].

На основі цього, пропонуємо виділити основних суб'єктів фінансового забезпечення системи освіти впродовж усього життя у таблиці 2, розглянувши їх у сфері державного та недержавного сектору, та основні фінансові інструменти, що вони застосовують на різних рівнях.

Таблиця 2 – Характеристика основних суб'єктів та фінансових інструментів фінансового забезпечення системи освіти впродовж усього життя

Суб'єкт / Фінансові інструменти	Характеристика
Державний сектор	
Центральний уряд: – через видатки окремих розпорядників бюджетних коштів (МОН, МОЗ, МВС, тощо);	Переважно фінансують навчальні заклади державної форми власності та обсяги державного замовлення у відповідних навчальних закладах, що забезпечують виконання загальнодержавних функцій, згідно з переліком, затвердженим КМУ
– через механізм міжбюджетних відносин (переважно освітня субвенція, тощо)	Спрямовується на оплату праці з нарахуваннями педагогічних працівників у окремих типах загальноосвітніх та професійно-технічних навчальних закладів (визначених БКУ) та на оновлення матеріально-технічної бази навчальних закладів (за залишками на кінець року, визначених БКУ)

Продовження таблиці 2

Суб'єкт / Фінансові інструменти	Характеристика
Місцевий уряд: – через видатки на освіту місцевих бюджетів	Відповідно до бюджетної класифікації видатків включають видатки на окремі загальноосвітні, позашкільні, професійно-технічні, вищі заклади освіти I та II рівнів акредитації та заклади післядипломної освіти III-IV рівнів акредитації, тощо відповідно БКУ.
Державні цільові фонди – через видатки Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття	Спрямовується на професійну підготовку або перепідготовку, підвищення кваліфікації безробітних у професійно-технічних та вищих навчальних закладах, у тому числі в навчальних закладах державної служби зайнятості, на підприємствах, в установах, організаціях;
Недержавний сектор	
Домогосподарства	Видатки домогосподарств на освіту, розраховані Держкомстатом як складова частика сукупних витрат домогосподарств в середньому на особу.
Приватний сектор	Витрати суб'єктів господарювання на професійне навчання працівників як складова витрат на робочу силу
Громадський сектор	Витрати громадський об'єднань на освітні заходи для населення

Таким чином, для оцінки фінансового забезпечення системи освіти впродовж усього життя в Україні, необхідно врахувати основні фінансові інструменти державного сектору (видатки окремих бюджетів та розпорядників, міжбюджетні трансферти на освіту, видатки на навчання державної служби зайнятості, тощо), а також недержавного сектору (видатки на освіту домогосподарств, суб'єктів господарювання та інститутів громадянського суспільства), що враховує формальний та

неформальний напрям освіти.

Список використаних джерел

1. Економічний енциклопедичний словник: у 2-х т. / С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна, О. А. Устенко, С. І. Юрій ; за ред. С. В. Мочерного. – Львів: Світ, 2005-2006.
2. Буздуган Я. Поняття, принципи, форми фінансового забезпечення охорони здоров'я в Україні / Я. Буздуган// Віче. – 2008. – №10. – Режим доступу: <http://www.viche.info/journal/960/>.
3. Москаль О. І. Фінансове забезпечення розвитку агропромислового виробництва регіону (на матеріалах Чернівецької області) : автореф. дис. канд. екон. наук / О. І. Москаль. – К., 2001. – 16 с.
4. Финансы / В. М. Родионова, В. Я. Вавилов, Л. И. Гончаренко [и др.] ; под ред. В. М. Родионовой. – М. : Финансы и статистика, 1993. – 432 с.
5. Фінанси : навч. посібн. / О. П. Близнюк, Л. І. Лачкова, В. І. Оспіщев та ін., за ред. І. В. Оспіщева. – К. : Знання, 2006. – 415 с. – С. 59.
6. Фінанси : підруч. / [С. І. Юрій, В. М. Федосов, Л. М. Алексеєнко та ін.] ; за ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. — К. : Знання, 2008. — 611 с.
7. Шутєєва О. Ю. Теоретичні засади визначення сутності фінансового забезпечення функціонування ринку цінних паперів / О. Ю. Шутєєва // Фінансовий простір. – 2013. – № 3. – С. 118-122. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fin_pr_2013_3_17.
8. Юрій С. І. Соціальне страхування: підруч. / С. І. Юрій, М. П. Шаварина, Н. В. Шаманська. – К. : Кондор, 2004. – 464 с.

Дехтяр Надія Анатоліївна,
к.е.н., доцент,
Сумський державний університет, м. Суми

ОСОБЛИВОСТІ ЗАПРОВАДЖЕННЯ СЕРЕДНЬОСТРОКОВОГО БЮДЖЕТНОГО ПЛАНУВАННЯ В РАМКАХ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМИ ФІНАНСАМИ

Реформування системи управління державними фінансами у складі державного управління є ключовим завданням центральних органів виконавчої влади України, яке направлене на забезпечення стійкого соціально-економічного зростання економіки, ефективного надання державних послуг та створення дієвих механізмів і важелів впливу для проведення реформ в інших сферах.

У Розпорядженні Кабінету Міністрів України від 14.09.2002 № 53 «Про схвалення Концепції застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі» зазначається, що середньострокове бюджетне планування – це визначення головними розпорядниками бюджетних коштів на підставі Програми діяльності Кабінету Міністрів України плану своєї діяльності на середньостроковий період та обсягу необхідних коштів для досягнення поставлених цілей у середньостроковій перспективі [1]. Незважаючи на те, що середньострокове бюджетне планування чи середньострокове бюджетування є одним із головних елементів програмно-цільового методу (ПЦМ) в бюджетному процесі України його повноцінне впровадження на національному рівні передбачається лише з 2018 року [2]. Перехід на середньострокове бюджетне планування має на меті посилення загальної фіскальної дисципліни та запровадження більш

ефективного механізму управління бюджетними коштами через посилення відповідальності головних розпорядників бюджетних коштів за прийняття управлінських рішень у сфері формування та використання державних видатків.

Необхідно зауважити, що в Україні, як і в більшості країн Європи (зокрема, у Бельгії, Болгарії, Чехії, Німеччині, Іспанії, Франції, Угорщині, Італії, Литві, Латвії, Нідерландах, Польщі, Румунії, Швеції, Словенії та Словаччині), бюджетне планування здійснюється на основі моделі «наступний за поточним + два наступні прогностичні роки», тобто використовується «ковзний план», який з урахуванням наявних та потенційних внутрішніх та зовнішніх чинників та загроз для країни, стану реальної економічної ситуації, уточнених статистичних даних коригується виходячи із середньострокових прогнозів та планів [3]. Слід зазначити, що однією із причин неефективного використання даного елемента ПЦМ в Україні є відірваність бюджетного планування від загальнодержавного планування в цілому. Тому, на національному рівні середньострокове бюджетне планування буде запроваджуватися на основі трирічної бюджетної декларації, яка саме і виступатиме інструментом поєднання стратегічних пріоритетів держави з її фінансовими можливостями, визначеними законом України про Державний бюджет на поточний рік. У бюджетній декларації, окрім визначення цілей, завдань, пріоритетів фінансування та прогностичних стратегічних показників соціально-економічного розвитку держави, також вказуватимуться стелі видатків та надання кредитів головних розпорядників бюджетних коштів (тобто обсяги бюджетних коштів) для фінансового забезпечення їх статутної діяльності на кожен рік середньострокового періоду.

Важливим елементом реалізації реформи системи

державних фінансів у частині середньострокового бюджетного планування є наявність чітких фіскальних правил та обмежень. Система управління фінансовими ризиками повинна включати в себе: визначення основних ризиків для бюджету; оцінку розміру та вірогідності виникнення фіскальних та бюджетних ризиків; визначення політики та заходів, які допоможуть мінімізувати ризиків та негативний вплив на бюджет та імплементація цієї політики. До числа фіскальних правил відносяться: загальний обсяг державного боргу та гарантованого державою боргу на кінець бюджетного періоду не може перевищувати 60 % річного ВВП; дефіцит державного бюджету не може перевищувати 3% ВВП; дефіцит державного бюджету, що встановлюється законом про державний бюджет, не може перевищувати дефіцит, визначений у Бюджетній декларації; граничний обсяг надання державних гарантій не може перевищувати 3 % доходів загального фонду державного бюджету; перелік випадків уточнення стель видатків та надання кредитів з бюджету. Ці бюджетні обмеження будуть сприяти у покращенні фінансової та макроекономічної стабільності держави та дозволять забезпечити виконання основних індикаторів фінансової безпеки країни.

Важливою новацією середньострокового бюджетного планування є запровадження у рамках щорічної процедури складання бюджету головними розпорядниками бюджетних коштів розробки бюджетних програм, які спрямовуються на виконання законодавчих завдань та досягнення політичних цілей. Крім того, в бюджетному плані будуть визначатися також і результативні показники. Отже, буде стверджуватися головний принцип ПЦМ – що фінансування програм через бюджетування, буде орієнтоване не на використання бюджетних коштів за функціями та елементами в цілому, а на досягнення

запланованого результату, при цьому використання бюджету здійснюється на власну відповідальність розпорядників бюджетних коштів. У зв'язку з цим передбачається запровадити звітування головними розпорядниками у Верховній Раді під час розгляду Бюджетної декларації про цілі і результати їх діяльності за звітний період та на середньостроковий період [2]. Це дозволить законодавчим та контролюючим органам і громадськості цілеспрямовано визначати яких результатів мають досягти чи досягли органи державної влади, використовуючи надані їм бюджетні кошти.

Таким чином, подальший розвиток програмно-цільового методу та запровадження середньострокового бюджетного планування на національному рівні будуть спрямовані на посилення результативності та ефективності надання державних послуг та підвищення їх якості, а також удосконалення системи відповідальності головних розпорядників за формування та використання бюджетних коштів. Реалізація середньострокового бюджетного планування дозволить сформувати дієвий механізм взаємозв'язку між стратегічними планами та бюджетом на поточний рік, забезпечить поєднання стратегічних цілей з обсягом та структурою ресурсів, потрібних для їх досягнення, створить передумови для чіткого визначення напрямів використання видатків (пріоритетів) на перспективу та підвищить дієвість державного управління в Україні.

Список використаних джерел

1. Концепція застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі, схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 14 вересня 2002 р. № 538-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nau.kiev.ua>.

2. Про схвалення Стратегії реформування системи управління державними фінансами на 2017–2020 роки. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 8 лютого 2017 р. № 142-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=249797370>.

3. Козоріз А. В. Зарубіжний досвід середньострокового бюджетного планування у контексті його застосування в Україні / А. В. Козоріз // Наукові праці НДФІ. – 2012. – 2(59). – С. 75-87.

УДК 35.073.53(477)

Ісаєва Олена Володимирівна,
к.е.н., старший викладач,

Горобець Людмила Олегівна,
студентка

Сумський державний університет, м. Суми

ПРОБЛЕМИ ЗДІЙСНЕННЯ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ ЧЕРЕЗ ЕЛЕКТРОННУ СИСТЕМУ PROZORRO

В Україні на даному етапі розвитку ринкової економіки існує проблема із забезпеченням населенням благ, які надає держава. Основним інструментом в цьому процесі виступають закупівлі за державні кошти. Оскільки наша держава інтегрує до Європейського Союзу та входить до Світової Організації торгівлі, закупівля товарів чи послуг за допомогою тендерів є одним із головних факторів, що покращить співпрацю із наведеними організаціями.

Державні закупівлі в Україні беруть свій початок з 1993 року, коли було прийнято постанова Кабінету Міністрів України № 871 «Про затвердження Положення

про порядок організації та проведення міжнародних торгів (тендерів) в Україні». Дана постанова була основою для розвитку на зовнішньому ринку виключно міжнародних тендерів, щодо внутрішнього ринку – все залишалося без змін, тобто державні замовлення розміщувалися централізовано, що перешкоджало розвитку ринкового механізму. Дана ситуація не набувала значного покращення протягом 20 років, однак 1 квітня 2016 року був введений в дію Закон України «Про публічні закупівлі». Даний закон започаткував здійснення публічних закупівель через електронну систему ProZorro замість паперових тендерів, що допомагає видатки державного бюджету.

Завдяки ProZorro відбуваються онлайн і кожна зацікавлена особа може побачити процес та результат тендерів. Неможливості проводити корумпований тендер, підвищення конкуренції та зменшення державного впливу на процес тендерів є одними із головних принципів онлайн закупівель, завдяки документообігу, який відбувається в інтернет-ресурсі. Система надає повну інформацію про товари та послуги чи роботи, учасників тендеру та переможців.

Всі публічні закупівлі здійснюються через дану систему та електронні торгові майданчики Майданчиків для реєстрації є достатньо, що створює конкурентне середовище, і як наслідок, популяризує онлайн аукціони. Дані майданчики існують для добросовісної співпраці замовника та учасників торгів.

Принципи електронної системи прозора наступні:

а) гібридна електронна система, побудована на відкритому коді;

б) «всі бачать все»;

в) золотий трикутник партнерства.

Така система існувала із 2015 року в пробному

режимі здійснювалися допорогові тендери, тобто такі закупівлі, загальна запланована сума яких складає менше ніж 200 тисяч гривень для товарів та послуг та 1,5 мільйони гривень для робіт. Рекомендована мінімальна сума здійснення торгів складає 3 тисячі гривень. Також в системі ProZogto відбуваються понадпорогові закупівлі, тобто такі, сума яких складає більше ніж 200 тисяч гривень для товарів та послуг та 1,5 мільйони гривень для робіт. Такий вид закупівель відбувається в ті ж етапи що і допорогові, однак із значними відмінностями.

Головною проблемою проведення публічних закупівель, на нашій погляд, виступає недостатня кваліфікація замовників та учасників у проведенні даної процедури та існування старого механізму проведення тендерів.

Окрім цього, досить гостро на даний час стоять наступні проблеми.

Подаючи документи та інформації щодо тендеру, особи, які їх складають та подають до системи, можуть некоректно скласти тендерну документацію, щодо пропозицій учасників, як приклад занижені або завищені вимоги до учасників. Як наслідок, це може виступати, як корумпований метод, або недостатній рівень кваліфікації тендерного комітету. Для учасників це буде проблемою, якій не допустить пропозицію для тендера, а також збільшить час проведення торгів, у разі подання вимоги чи скарги.

Під час аукціону, здійснюється процес пониження ціни. Під час даного етапу може найбільш явно проявлятися демпінг цін, коли малий та середній підприємства, не зможуть конкурувати із великим, через неможливість варіювати своєю пропозицією. Також низька ціна може призвести до недоцільності для учасника виконувати дане замовлення, через малий прибуток.

Наступна проблема може виникнути про виборі переможця, оскільки замовник може вибрати пропозицію, яка не задовольняє цілком вимоги тендерної документації, що призведе до подання скарги, і як наслідок терміни даного тендера будуть збільшені що найменше на 15 днів.

Тобто, із вище перелічених проблем, можна зробити висновок, що через невеликий термін впровадження даної реформи, публічні закупівлі здійснюються за старими принципами зі сторони замовника та учасників. Негативним фактором виступає, те що більша увага приділяється найнижчій ціні, особливо із боку контролюючих органів. Адже відсутня якісна оцінка тендерної продукції та вартість життєвого циклу продукту, послуги чи роботи. Саме тому, необхідно впроваджувати систему оцінки не лише цінового фактору але і якісного, що збільшить ефект від здійснення публічних закупівель, як в плані економічного так і соціального сектору економіки

Список використаних джерел

1. Пінькас Г.І. Основні етапи розвитку державних закупівель в Україні / Г.І. Пінькас // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наукових пр. Т. 21 /– Суми: УАБС НБУ, 2007. – С. 53-60.
2. ProZorro публічні закупівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://prozorro.gov.ua/> (дата звернення 30.10.2017). – Назва з екрану.
3. Про публічні закупівлі: Закон України від 25.12.2015 № 922-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/922-19> (дата звернення 30.10.2017). – Назва з екрану.

МЕТОДИ ОЦІНКИ ВПЛИВУ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ НА МАКРОЕКОНОМІЧНУ СТАБІЛЬНІСТЬ КРАЇНИ

Науково-практичну проблематику з питань оцінки державних фінансів та їх впливу на економічне зростання, макроекономічну стабільність країни активно досліджують у світовій та вітчизняній науковій літературі. Зокрема цим питанням присвячено дослідження науковців ЄС, які відображають концепцію стійкості державних фінансів як спроможність уряду забезпечити фінансування поточного боргу та очікуваних витрат [1]. Тому не випадково основними економічними критеріями моніторингу макроекономічних дисбалансів які виникли внаслідок дії фінансової кризи 2007 р. виступає правило відношення сальдо платіжного балансу до ВВП, яке не повинно знаходитись в діапазоні від -4 до 6% та відношення державного боргу до ВВП, яке не повинен перевищувати 60% [2]. Відповідно до Копенгагенських критеріїв основним економічним критерієм конвергенції країн ЄС виступає насамперед макроекономічна стабільність, яка складається з чотирьох критеріїв і п'яти показників: відношення державного дефіциту до ВВП (не повинен перевищувати 3%); відношення державного боргу до ВВП (не повинен перевищувати 60%); достатній рівень стабільності цін і сталість середніх темпів інфляції; довгострокова номінальна відсоткова ставка не повинна перевищувати три кращі показники стабільності цін держав-членів більше, ніж на 2%; протягом щонайменше

двох років і без значного напруження з боку відповідної країни нормальне відхилення величини обмінного курсу національної валюти не повинне виходити за граничні значення, передбачені механізмом обмінного курсу країн-членів [3].

Різновид використовуваних методів аналізу макроекономічної стабільності, з одного боку, залежить від складності проблеми щодо визначення сутності та змісту поняття «макроекономічна стабільність», а з іншого – від глибокого аналізу всіх залежностей індикаторів, що використовуються внаслідок цієї складності. Розглядаючи один з аспектів макроекономічної стабільності, як зменшення накопичення послідовності коливання рівнів показників навколо значень які характеризують тенденції зміни процесу управління, залежність (1) може бути записана:

$$MI = f(FD) = MI_{tn} = \frac{\sum IX_t}{N} \quad (1)$$

де MI представляє рівень макроекономічної стабільності країни; f (FD) - функція залежності макроекономічної стабільності від рівня державних фінансів. IX_t - індекс нестабільності змінної X_t : $IX_t = X_t - TX_t$, X_t - фактичне значення змінної в момент часу t ; TX_t - розрахункове значення змінної X в залежності від конкретної форми рівняння тенденції зміни процесу.

Рівняння тенденції змін значень змінної X набуває вигляду:

$$TX_t = a_0 + a_1t + a_2t^2 + a_3t^3 + \dots + a_nt^n + e_t, \quad (2)$$

де t - час; a_0 - вільний член; $a_1 \dots a_n$ - коефіцієнти регресії; e_t - коефіцієнт що характеризує вплив різних

випадкових факторів на швидкість росту значень змінної Х.

Список використаних джерел

1. Consolidated Version of the Treaty on European Union and the Treaty on the Functioning of the European Union (Article 122, 126; Protocol № 12. On the Excessive Deficit Procedure, Article 1). “Journal of the European Union”, Vol. 53, 30 March, 2010, 98–279
2. The indicators in the Macroeconomic Imbalance Procedure (MIP) Scoreboard [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/macroeconomic-imbalance-procedure>
3. Копенгагенські критерії членства в Європейському союзі (інформаційно-аналітична довідка) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mfa.gov.ua/ua/page/open/id/774>.

УДК 336.146

Люта Ольга Василівна,

к.е.н., доцент

Пігуль Наталія Георгіївна,

к.е.н., доцент

Сумський державний університет, м. Суми

АЛЬТЕРНАТИВНІ ДЖЕРЕЛА ЗАЛУЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ТЕРИТОРІАЛЬНОЮ ГРОМАДОЮ

Дефіцит фінансових ресурсів, необхідних для вирішення проблем забезпечення життєдіяльності українських громад, підвищує важливість пошуку нових джерел, які б дозволили розширити та зміцнити фінансову

базу місцевого розвитку.

Як свідчить досвід розвинених країн світу альтернативними джерелами формування фінансових ресурсів, що потенційно можуть бути залучені територіальними громадами є наступні: міжнародна технічна допомога; корпоративне спонсорство; фонд розвитку громад; партисипативне фінансування [4].

Слід зазначити, що міжнародна технічна допомога представляє собою ресурси, які, надаються урядами іноземних держав та міжнародними організаціями на безоплатній та безповоротній основі. Основною метою надання міжнародної технічної допомоги є для вирішення пріоритетних завдань економічного розвитку відповідної території. Як правило, ця допомога надається у вигляді майна, робіт чи послуг, інтелектуальної власності, а також фінансових ресурсів. На сьогоднішній день країнах, що перебувають у стані ринкової трансформації міжнародна технічна допомога відіграє важливу роль у забезпеченні потреб економічного розвитку, розбудові соціальної інфраструктури, розширенні джерел фінансування місцевого самоврядування.

Корпоративне спонсорство є добровільною підтримкою приватних підприємців некомерційної діяльності, спрямованої на соціально-економічний розвиток населених пунктів і територій, де розташований їх бізнес. Як правило, така підтримка надається у вигляді фінансових, людських та матеріальних ресурсів для реалізації проектів громади [5]. Переважно такі проекти спрямовані на реалізацію соціальних ініціатив, але так само можливим є фінансування окремих потреб місцевого економічного розвитку. Корпоративне спонсорство є надзвичайно поширеним явищем в європейських країнах та США, а кошти, мобілізовані через цей механізм є важливим джерелом фінансування капітальних вкладень

територіальних громад.

Фонд розвитку громад представляє собою цільовий фонд грошових коштів, який використовується для фінансування некомерційних проектів, як правило, у сфері освіти, охорони здоров'я або культури, та наповнюється за рахунок благодійних пожертв. Цей механізм фінансування потреб місцевого економічного розвитку набув останнім часом широкого розповсюдження і активно використовується у економічно розвинутих країнах світу.

Тенденція поширення кількості фондів розвитку громад може пояснюватися низкою чинників, серед яких: гнучка організаційна модель та багатофункціональність; наявність міжнародних організацій та програм, які підтримують розвиток місцевих спільнот; глобальна тенденція щодо посилення інститутів громадянського суспільства. Загальна передумова розвитку фондів розвитку громад – це перехід від сприйняття місцевої спільноти як абстрактного «муніципального утворення» до більш системного розуміння місцевої громади, яка має приховані ресурси та поєднує мешканців, що мають мету покращити середовище свого проживання [2]. Система фондів розвитку в країнах світу є досить різноманітною, характеризується широким колом джерел наповнення фондів, їх специфікою та механізмами фінансування.

Серед основних ознак, що притаманні фонду розвитку громад виділяють наступні: зв'язок фонду з конкретною географічною територією; основною метою функціонування є підвищення якості життя мешканців відповідної територіальної громади; незалежність від контролю або впливу окремих організацій, урядових органів або донорів; органом управління є рада, до складу якої входять особи, що представляють інтереси територіальної громади; формування фінансових ресурсів для потреб громади за рахунок благодійних внесків

місцевих мешканців, компаній, урядових органів, а також інших фондів та неприбуткових організацій; мають відкриті та прозорі процедури та практики стосовно фінансування місцевих проєктів, а також звітують перед громадою щодо своєї діяльності; результатом діяльності фонду є сприяння вирішенню місцевих проблем.

Світові тенденції функціонування фондів розвитку громад дозволяють стверджувати, що протягом останніх десятиліть вони стали не просто обов'язковим елементом громадської активності в багатьох країнах світу, а й фактором, що здійснює значний вплив на формування потужних та самодостатніх територіальних громад [1].

Партисипативне фінансування передбачає можливість використання фінансових ресурсів декількох учасників, а саме: держави, місцевих громад, бізнесу та інститутів громадянського суспільства.

З середини ХХ століття для розвинених країн світу, зокрема США, Великобританії, Німеччини, Швейцарії став характерним підхід щодо безпосереднього залучення мешканців до управління справами територіальної громади. Особливого значення набуває практика активної участі територіальної громади в умовах дефіциту фінансових ресурсів, оскільки дозволяє акумулювати фінансові ресурси саме для вирішення тих проблем, що мають першочергове значення для розвитку відповідної територіальної громади. Прикладом фінансування місцевого розвитку на основі партисипативного фінансування є спільний Проєкт Європейського союзу та Програми розвитку ООН «Місцевий розвиток, орієнтований на громаду» (МРГ), що надавав незначні за обсягами гранти для впровадження мікропроєктів громад на основі принципу самопомоги та в рамках співпраці приватно-державного сектору, де кожен партнер має внести свою частку для розвитку. Механізм фінансування

за програмою проекту передбачав, що частка вартості мікропроектів фінансується за рахунок членів громад (не менше 5%), інші витрати фінансувалися з центрального та місцевих бюджетів (45%), участь МРГ становила приблизно половину усіх внесків (50%) [3].

Враховуючи безпосередню участь громад, партисипативне фінансування мотивує місцеві спільноти до самоорганізації, ініціативної діяльності, плідної співпраці з владою та ефективного використання фінансових ресурсів.

Отже, набір джерел фінансування розвитку територіальних громад та формування їх самодостатності є досить широким. Кожне місто, село чи селище має унікальний, притаманний лише даній територіальній громаді набір сильних та слабких сторін, що вимагає застосування індивідуального підходу до вибору джерела фінансування місцевого розвитку та формування самодостатніх територіальних громад.

Список використаних джерел

1. Бобровська О.Ю. Фінансово-економічне забезпечення територій в умовах децентралізації громад [Електронний ресурс] / О.Ю. Бобровська, А.Ю. Мунько – Режим доступу до ресурсу: <http://aspect.dp.ua/wp-content/uploads/2015/06/17-BOBROVSKA-A.YU - MUNKO.pdf>
2. Петрушенко Ю. М. Фонди розвитку громад: досвід міжнародного успіху та можливості функціонування в Україні / Ю. М. Петрушенко // Вісник Сумського національного аграрного університету. Сер. Економіка та менеджмент. 2014. – №4(59) – С. 193-199.
3. Петрушенко Ю. М. Механізм партисипативного фінансування місцевого розвитку: сутність та соціально-економічні наслідки / Ю. М.

Петрушенко // Механізм регулювання економіки, економіка природокористування, економіка підприємництва та організація виробництва. – Суми: ВТД „Університетська книга”, 2013. – № 4. – С. 41-50.

4. Пігуль Н. Г. Європейський досвід формування доходів місцевих бюджетів [Текст] / Н. Г. Пігуль, І. М. Боярко, О. В. Люта // Вісник Хмельницького національного університету. Сер. Економічні науки. – 2012. – № 5. - Т. 2. – С. 138-142.

5. Практичний посібник з питань формування спроможних територіальних громад [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://auc.org.ua/sites/default/files/spromozhni_gromady.pdf

УДК 330.322

Мордань Євгенія Юрївна

к.е.н., старший викладач

Вербицька Анна Валентинівна,

студентка

Сумський державний університет, м. Суми

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Інвестиційна привабливість економіки держави є важливим фактором для здійснення її сталого розвитку, створення позитивного іміджу на світових ринках. Інвестиційна діяльність стає невід’ємною частиною внутрішніх економічних процесів будь-якої держав. Для збільшення грошових надходжень уряди країн намагаються створити сприятливі умови, що впливають на інвестиційну конкурентоспроможність економіки та забезпечують її інвестиційну привабливість. Тому, на

сьогоднішній день актуальним та необхідним завданням є вирішення проблеми низького рівня вкладень капіталу та зменшення рівня припливу іноземних інвестицій у економіку України.

Інвестиційну привабливість можна трактувати як сукупність політичних, соціальних, інституційних, екологічних, макро- і мікроекономічних умов функціонування національної економіки, що забезпечують стабільність інвестиційної діяльності вітчизняних і зарубіжних інвесторів [4].

У контексті євроінтеграції та міжнародного співробітництва, одним із основних показників інвестиційної привабливості є обсяги надходжень прямих іноземних інвестицій в Україну. Починаючи з 2014 року їх обсяг скорочується, так у 2013 році вони склали 58,1 млрд. дол. США, в 2016 році – 45,1 млрд. дол. США, а вже станом на 01.07.2017 їх обсяг склав 37,6 млрд. дол. США. [6].

Проаналізуємо структуру прямих іноземних інвестицій з країн ЄС в економіку України станом на 01.07.2017 року (рис.1).

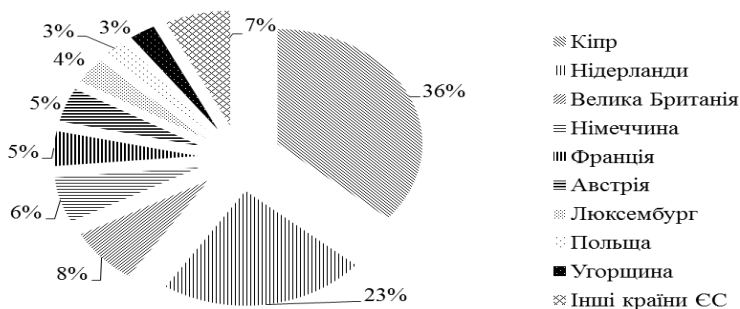


Рисунок 1 – Структура прями іноземних інвестицій з країн ЄС в економіку України станом на 01.07.2017 року, % [6]

У структурі найбільшу питому вагу займають інвестиції з Кіпру – 36,2%, Нідерландів – 23,1 % та Великої Британії – 7,9%. Оскільки, майже третина інвестицій надходить з Кіпру та в більшості своїй це є українські гроші, що «відмиті» за допомогою офшорних фірм, то можна зробити висновок, що існує вкрай обмежене коло іноземних інвесторів, які зацікавлені в подальшому співтоваристві з Україною.

За індексом глобальної конкурентоспроможності, що публікується The World Economic Forum, з-поміж 140 країн світу наша держава займає наступні позиції: 73 місце у 2013 р., 84 – у 2014 р., 76 – 2015 р., 79 – у 2016 р., 85 – у 2017 р.. Вона погіршила свої позиції у 4 з 12 основних показників. Найбільше втрачено за складовою «Ефективність ринку праці». Падіння цього рейтингу з кожним роком пов'язане з низькою продуктивністю економіки та характеризує Україну не з найкращих сторін [2].

У рейтингу інвестиційної привабливості країн світу International Business Compass за 2016 рік, Україна впала на 41 позицію порівняно з попереднім періодом і зайняла 130 місце (2015 рік – 89 місце). Погіршення відбулося за всіма категоріями, особливо значним є падіння в частині економічних показників. В першу чергу, подібні результати обумовлені політичною кризою і подіями в східній частині країни, які авторитетна німецька аналітика, на жаль, розглядає, як громадянську війну [5]

Відповідно до індексу свободи економіки за 2017 рік, дослідження якого проводиться Heritage Foundation / Wall Street Journal, Україна знаходилася на 166 місці і була віднесена до країн з недостатнім рівнем економічної та політичної свободи та знизилася свою позицію в порівнянні з 2016 роком на 4 сходинки. Автори даного індексу відмічають, що країни, котрі проводять політику

економічної свободи створюють сприятливі умови для розвитку підприємництва, а отже й підвищується їх інвестиційна привабливість. Характерними ж рисами даної підгрупи країн є проведення на державному рівні політики валютних обмежень, маніпулювання банківською системою [3].

За версією Європейської Бізнес Асоціації, індекс інвестиційної привабливості України в 2017 році зріс до 3,15 пунктів за 5-ти бальною шкалою, і це найвищий показник з 2012 року (рис. 2). Основними причинами інвестори вважають стабільність гривні, зрушення у напрямку адаптації до стандартів Європейського Союзу, спрощена система отримання дозвільних документів на будівництво, мораторій на перевірки, послаблення валютного контролю тощо .

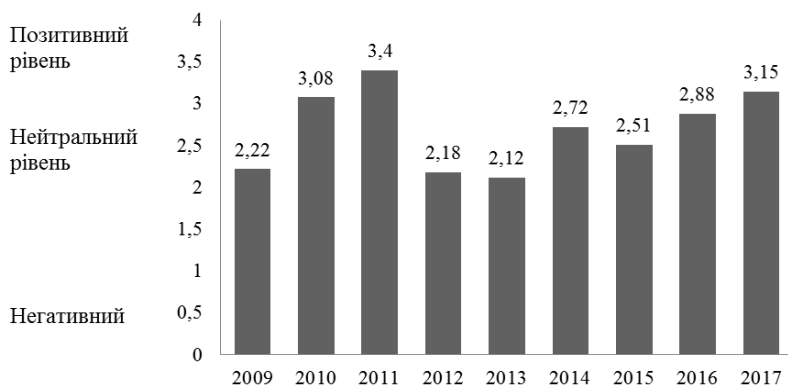


Рисунок 2 – Індекс інвестиційної привабливості України за період 2009 – 2017 років за даними Європейської Бізнес Асоціації [1].

До основних причин незадовільного стану інвестиційної привабливості України можна віднести:

- нерівномірність іноземних вкладень до регіонів;
- наявність корупції у всіх сферах суспільного життя;
- недосконалість законодавчої бази;
- низький економічний стан країни (високий рівень безробіття, інфляційні коливання, нестабільність валютного ринку);

- нестабільність політичної ситуації (невизначений чіткий напрям зовнішньої політики, події у зоні АТО) [3].

Варто зазначити, що Україна має й значний потенціал у зростанні інвестиційної привабливості її економіки, до якого можна віднести наступні фактори: велику територію, вигідне геополітичне розташування, перспективи для сільськогосподарської діяльності, дешеву висококваліфіковану робочу силу. Нажаль, більшість переваги обумовлені не здобутками економіки, а наявним природним потенціалом.

Незважаючи на зрушення в інвестиційній привабливості економіки України, її стан залишається і досі на світовій арені незадовільним, займаючи останні сходинки рейтингів міжнародних організацій. Отже, основними напрямками на шляху підвищення даного показника мають бути:

- помітна та ефективна боротьба з протидії корупції;
- вдосконалення законодавчої бази з приводу захисту прав інвесторів;

- визначення чітких пріоритетів у зовнішній політиці;
- здійснення антимонопольних заходів та забезпечення внутрішнього конкурентного середовища для розвитку інвестиційної діяльності;

- підвищення інформаційної політики для підвищення інвестиційного іміджу України [4].

Отже, важливою умовою успішної ринкової трансформації економіки України є формування її інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності.

Наразі інвестиційна привабливість України знаходиться на низькому рівні по відношенню до світового, але вона має значний інвестиційний потенціал для покращення даного показника. Доказом цього є позитивні зрушення про, що свідчить зростання індексу інвестиційної привабливості за 2017 рік. Для його покращення варто створити ефективну інвестиційну політику у сфері інвестування, а також провести ряд реформ у сфері протидії корупції, монополізації ринку, зниження інфляційних процесів. Вирішення проблем, які перешкоджають ефективному залученню іноземних інвестицій, сприятиме покращенню інвестиційного клімату країни та покращенню її економічного становища.

Список використаних джерел:

1. Індекс інвестиційної привабливості [Електронний ресурс]. – Економічна правда – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/news/2017/07/3/626672/>.
2. Індекс глобальної конкурентоспроможності [Електронний ресурс]. – World Economic Forum – Режим доступу: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index-2017-2018/>.
3. Індекс свободи економіки [Електронний ресурс]. – The Heritage Foundation – Режим доступу: <http://www.heritage.org/index/ranking>
<http://www.heritage.org/index/ranking>
4. Оніщенко І.О. Інвестиційна привабливість України: проблеми та шляхи їх вирішення / О. І. Оніщенко // Електронний журнал «Траекторія науки». – 2016. – № 3(8). – С. 289-295.
5. Рейтинг інвестиційної привабливості країн BDO «International Business Compass 2016» [Електронний

ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bdo.ua/uk-ua/news-2/2016/business-compass-2016>

6. Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) з країн ЄС в економіці України [Електронний ресурс]. – Державний комітет статистики України – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/zd/ives/ives_u/ives0616_u.htm.

УДК 330.322

Мордань Євгенія Юріївна,

к.е.н., ст. викладач

Літовцева Вероніка Євгенівна,

студентка

Сумський державний університет, м. Суми

РЕЙТИНГОВА ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ МІСТ УКРАЇНИ

Рейтинги інвестиційної привабливості є важливим орієнтиром для інвесторів та ділових партнерів, відповідно до якого формується масив даних щодо ступеня інвестиційної привабливості міста, регіону або бізнес-проекту, та на підставі якого приймається рішення про доцільність здійснення інвестиційної діяльності на території певного регіону країни.

Рейтинги інвестиційної привабливості формуються різними рейтинговими агентствами. Діяльність їх полягає в тому, що вони на замовлення проводять повномасштабне дослідження якісних і кількісних показників визначеного об'єкта інвестування (регіону, міста, проекту). За підсумками здійсненого рейтингу готується звіт і визначаються ключові фактори, що впливають на його

результативну оцінку.

Невід'ємною частиною діяльності агентств є інформаційний супровід, протягом усього періоду моніторингу, що сприяє створенню і підтримці ділової репутації замовника і дозволяє підтримувати комунікацію з інвесторами [1].

Необхідність існування таких рейтингів полягає також у тому, що базуючись на результатах їх рейтингових оцінках потенційні інвестори виокремлюють вигідні проекти для вкладення коштів.

Соціально-економічний розвиток міст України прямопропорційно залежить від їх інвестиційної привабливості. Розглянемо методика та результати рейтингування інвестиційної ефективності міст України, що здійснює рейтингове агентство ТОВ «Рейтингове агентство «Євро-Рейтинг». Розрахунок рейтингу здійснюється на основі певних критеріїв, що дозволять оцінити потенціал використання інвестованих коштів у міста та регіони України в динаміці. Дане агентство виконує оцінку за такими групами критеріїв: по-перше, це критерії, які визначають інвестиційну активність міста (капітальні інвестиції на душу населення та їх приріст за відповідний період; іноземні інвестиції на душу населення та їх приріст за відповідний період; виконання будівельних робіт за відповідний період, та їх приріст та ін.); по-друге, це критерії, які визначають соціально-економічний ефект від використання інвестицій (заробітна плата; приведене в експлуатацію житло; працевлаштування безробітних та ін.).

За кожним показником присвоюється певна кількість балів, що в сукупності надає узагальнюючу оцінку. За методологією «Євро-Рейтингу» передбачається:

1) Максимальна кількість балів це більше 200, що позначається як $ineA$ та означає високу інвестиційну

політику регіону (міста). Висока інвестиційна активність забезпечує випереджаюче, порівняно з іншими територіями, приріст базових показників соціально-економічної сфери.

2) Високий рівень (від 181 до 200), позначається *ineB* та означає що, інвестиційна політика регіону (міста) ефективна. Для території характерна значна активність інвесторів, що забезпечує приріст більшості базових показників в соціально-економічній сфері.

3) Рівень вище середнього (від 161 до 180) – *ineC*. Інвестиційна політика регіону (міста) дещо краще середнього рівня. Інвестиційна активність недостатньо висока, проте дозволяє забезпечувати приріст ряду показників соціально-економічної сфери.

4) Середній рівень (від 141 до 160) позначається як *ineD* та означає що, інвестиційна політика регіону (міста) нейтральна. Активність інвесторів, як правило, помірна. Більшість показників розвитку соціально-економічної сфери знаходяться на середньому рівні.

5) Рівень нижче середнього (від 121 до 140), тобто *ineE*. Інвестиційна політика регіону (міста) вимагає поліпшень. Темпи та обсяги інвестицій, як правило, нижче середньоукраїнських. Більшість показників розвитку соціально-економічної сфери нижче, ніж середній рівень.

6) Низький рівень (від 101 до 121) – *ineF*. Інвестиційна політика регіону (міста) малоефективна. Інвестори неохоче направляють кошти в регіональне господарство. Більшість показників розвитку соціально-економічної сфери нижче, ніж середній рівень

7) Мінімальний рівень (менше 100 балів). Позначається як *ineG* та означає що, інвестиційна політика регіону (міста) неефективна. Інвестори неохоче направляють кошти в регіональне господарство. Практично всі показники розвитку соціально-економічної

сфери нижче середньоукраїнських. [2]

Описавши методику розрахунку та присвоєння рейтингу доцільно здійснити аналіз та порівняння рейтингів міст України за період з 2015 року по I квартал 2017 року. Дані опубліковані рейтинговим агентством «Євро-Рейтинг» відображені в таблиці 1.

Таблиця 1 – Рейтинг міст України рейтингового агентства «Євро-Рейтинг»

Місто	2015 рік		2016 рік		I кв. 2017 року	
	Рейтинг	Бал	Рейтинг	Бал	Рейтинг	Бал
Вінниця	ineC	174	ineC	175	ineB	189
Дніпро	ineC	168	ineB	182	ineB	194
Житомир	ineD	141	ineF	116	ineD	143
Запоріжжя	ineE	137	ineD	143	ineB	194
Івано-Франківськ	ineA	206	ineA	236	ineC	165
Київ	ineA	201	ineB	193	ineA	235
Каменське	ineC	179	ineE	122	ineD	160
Луцьк	ineE	138	ineD	159	ineD	159
Львів	ineB	195	ineA	219	ineC	177
Миколаїв	ineB	188	ineB	190	ineE	139
Одеса	ineB	187	ineA	215	ineB	191
Полтава	ineC	180	ineD	148	ineA	209
Рівне	ineD	147	ineE	139	ineC	168
Суми	ineF	113	ineD	147	ineC	177

Продовження таблиці 1

Місто	2015 рік		2016 рік		1 кв. 2017 року	
	Рейтинг	Бал	Рейтинг	Бал	Рейтинг	Бал
Тернопіль	ineC	170	ineD	148	ineA	215
Ужгород	ineD	151	ineD	152	ineB	183
Харків	ineD	142	ineD	155	ineD	151
Херсон	ineF	111	ineG	96	ineE	134
Хмельницький	ineB	195	ineA	214	ineC	178
Черкаси	ineD	147	ineF	112	ineB	186
Чернівці	ineD	149	ineD	160	ineE	129
Чернігів	ineE	123	ineE	121	ineE	131

За аналізовані роки, найвищий рівень рейтингу показали такі міста як Тернопіль і Полтава, які набрали 215 та 209 балів відповідно. Також рівень ineA стабільно отримує місто Київ. У 2016 році Одеса втратила свої позиції і за підсумками I кварталу 2017 року набрала 191 бал у порівнянні з 215 балами, проте залишається на лідируючому місці. Нижчі результати також отримали міста Львів та Харків, які мають 177 і 155 балів. Значно погіршився рейтинг міста Івано-Франківськ, так у 2015 році йому було присвоєно рейтинг ineA (209 балів), а на початку 2017 року – ineC (71 бал).

Черкаси, Суми та Запоріжжя значно покращили свої результати. Водночас, Миколаїв, Хмельницький не змогли зберегти свої позиції. Також, варто зазначити, що збільшилася інвестиційна ефективність міста Херсона, так як у 2016 року він отримав 96 балів, а на початку 2017 має 134 бали.

Отже, різноманітність рейтингів дозволяє врахувати всі аспекти діяльності та розвитку країни, міста чи певної

галузі. Саме завдяки інвестиційним рейтингам інвестор може в повній мірі ознайомитися з ситуацією на ринку та вкласти свої кошти у дійсно вигідний проект. Оскільки, зазначені критерії оцінки ефективності інвестицій міст є основними соціально-економічними показниками регіону і це дає змогу зрозуміти як розвивається країна в цілому та за окремими регіонами.

Список використаних джерел

1. Рейтингове агентство IBI-Rating. – Режим доступу : <http://ibi.com.ua/UK/uslugi-ratings-of-attractiveness>.
2. Рейтингове агентство «Євро-Рейтинг». – Режим доступу: <http://euro-rating.com.ua/regiony/rejtingovaya-shkala>.

УДК 336.563.1:316.7:061.2:346

Мунтян Віктор Валентинович,

аспірант,

Сумський державний університет, м. Суми

РОЛЬ БЮДЖЕТНОГО ГРАНТУВАННЯ ІНСТИТУТІВ ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА У РОЗВИТКУ МОЛОДІЖНОЇ ПОЛІТИКИ ТА СОЦІАЛЬНО-КУЛЬТУРНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ

Інститути громадянського суспільства (далі – ІГС) в сучасному світі відіграють важливу роль у демократизації суспільства, виявленні та наданні реакції на зміни в країні, а подекуди і вирішення проблем, які залишаються поза увагою держав. ІГС зазвичай є неприбутковими організаціями, що відповідно викликає певні складнощі у забезпеченні їх стабільної роботи.

Одним з напрямків залучення фінансування ІГС для

реалізації суспільно-важливих проектів є державне фінансування. В країнах Західної та Центральної Європи такий вид фінансового забезпечення діяльності ІГС є одним із основних, в той час як в Україні механізм такого фінансування тільки налагоджується і є недостатньо популярним серед українських ІГС через складність бюджетного процесу та вимог законодавства.

Державне фінансування ІГС в Україні відбувається через конкурс проектів на всеукраїнському та місцевому рівнях. Фінансування даного конкурсу закладено в Державній цільовій соціальній програмі «Молодь України» (далі – Програма) [1, 2].

В паспортах даних Програм різних років виділено спеціальне завдання, що ставиться перед виконавцями стосується фінансування проектів ІГС, а саме: надання фінансової підтримки молодіжним та дитячим громадським організаціям шляхом проведення конкурсу програм, розроблених громадськими організаціями (далі – Завдання).

Досліджуване Завдання є одним із пріоритетних в Програмах, про що свідчить високий рівень частки фінансування Завдання в загальному обсязі фінансування Програми. «Молодь України» на 2009-2015 роки містить 7 завдань, на 2016-2020 роки – 8. При цьому, найменша частка фінансування Завдання протягом першого періоду – 31,5 %, в другому – 19,4 %.

Щодо структури фінансування (рис. 1), то лівова частка припадає на державний бюджет, наступні за розміром надаваних грантів – місцеві бюджети і найменша частка відповідає коштам з інших джерел.

За період дії Програми за 2009-2015 рр. відсоток виконання планового фінансування Завдання склав 63,3 % і є одним із найбільших значень у розрізі інших завдань.

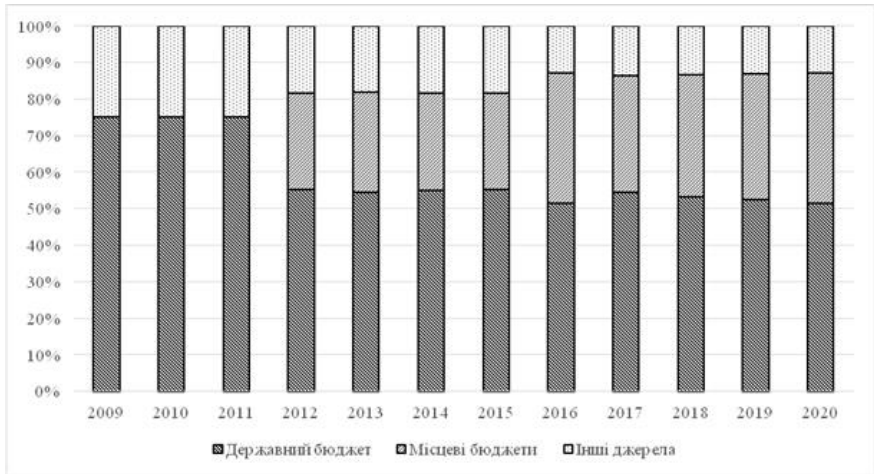


Рисунок 1 – Джерела фінансування Завдання Державної цільової соціальної програми «Молодь України» протягом 2009-2020 рр. (складено авторами на основі даних державної цільової програми «Молодь України»)

З 2012 року введено конкурсні механізми для залучення громадських організацій до виконання соціально-культурних проектів серед місцевих органів влади. Серед лідерів по фінансуванню проектів дитячих та молодіжних громадських організацій є Сумська область, Київська міська державна адміністрація, Луганська, Львівська та Волинська області.

Спостерігається нерівномірність між розміром фінансування та кількістю молоді, що планується залучити. Лідерами за обсягом фінансування на одну особу є Сумська, Львівська та Волинська області, де на одну особу припадає більше півтисячі гривень. Аутсайдером виступає Полтавська область з 4 гривнями на одну особу. Таким чином, розуміємо, що система планування є неналагодженою, та вже з самого початку свідчить про низьку ймовірність повного виконання планів. Відповідно підвищення ефективності реалізації Завдання можливо

досягти завдяки реалістичному плануванню, що, в свою чергу, базується на результатах опитувань, досліджень, спостережень тощо.

Таблиця 1 – Планові показники фінансування та залучення молоді серед місцевих органів влади за період 2012-2015 рр. (складено автором на основі даних державної цільової програми «Молодь України»)

Орган – надавач гранту	Розмір фінансування, тис. грн.	Кількість залучення молоді, осіб	Розмір фінансування на одну заплановану особу, грн/особу
Сумська ОДА	4400,00	5050	871,29
Київська ОДА	4000,00	80000	50,00
Луганська ОДА	2093,20	100000	20,93
Львівська ОДА	1400,00	2000	700,00
Волинська ОДА	1040,00	2000	520,00
Полтавська ОДА	800,00	200000	4,00

Однак поруч з вищеописаними негативними тенденціями спостерігаються і позитивні зміни, що виявляються в участі в конкурсі проектів не тільки ІГС з обласного центру, але і з районів, про що свідчать звіти про проведення конкурсів від обласних державних адміністрацій. Це свідчить про поступове становлення громадянського суспільства та значну потребу мешканців міст, селищ та сіл в проведенні змін на місцях [3].

Одними із основних факторів низької ефективності державних програм, у тому числі і в питанні фінансової

підтримки ІГС, є відсутність відповідальності, у тому числі за складання планів, що не відповідають реаліям, та за невиконання поставлених планів. Українська законодавство, на жаль, не передбачає несення відповідальності за невиконання вищезазначених умов.

Не слід забувати і про недостатній професіоналізм та низьку вмотивованість до роботи великої кількості держслужбовців відповідного рівня, які займаються питанням надання грантів ІГС. Швидка плинність кадрів також не дозволяє налагодити дієвий механізм фінансування. Досвід показує, що області-лідери за обсягами фінансування ІГС мають в своєму менеджменті вихідців з ІГС. Це має стати прикладом для всіх сфер державного управління, підвищення вмотивованості молодих кваліфікованих та зацікавлених кадрів до роботи в державному секторі.

Список використаних джерел

1. Про затвердження Державної цільової соціальної програми «Молодь України» на 2009-2015 роки [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 28 січня 2009 р. № 41. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/41-2009-%D0%BF>.

2. Про затвердження Державної цільової соціальної програми «Молодь України» на 2016-2020 роки та внесення змін до деяких постанов Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 18 лютого 2016 р. № 148. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/148-2016-%D0%BF>.

3. Звіт щодо проведення конкурсу проектів 2015 року [Електронний ресурс] : Управління молоді та спорту Сумської обласної державної адміністрації, 2016. – Режим доступу:

<http://molod.sm.gov.ua/index.php/uk/konkurs-proektiv/698-zvit-shchodo-provedennya-konkursu-proektiv-2015-roku>.

УДК 332.12:336.14

Петрушенко Юрій Миколайович,

д.е.н., доцент

Пономаренко Оксана Сергіївна,

аспірант,

Сумський державний університет, м. Суми

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Одним із ключових завдань влади на сучасному етапі є реформування місцевого самоврядування, а також системи територіальної організації влади. Відповідно до «Стратегії сталого розвитку «Україна -2020», метою політики у сфері децентралізації є відхід від централізованої моделі управління в державі, забезпечення спроможності місцевого самоврядування та побудова ефективної системи територіальної організації влади в Україні [5].

Урядом України була затверджена Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні та План заходів з її реалізації. В рамках їх реалізації, зокрема, було внесено зміни до Бюджетного та Податкового кодексів України, прийнято Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад».

За період 2015-2017 рр. в Україні було створено 665 об'єднаних територіальних громад (далі за текстом ОТГ). Нові громади отримали ряд власних та делегованих повноважень, серед яких: залучення інвестицій та

розвиток підприємництва, планування розвитку, управління земельними ресурсами, розвиток міської інфраструктури, утримання та будівництво доріг, організація роботи громадського транспорту, благоустрій, надання житлово-комунальних послуг, пожежна охорона, громадська безпека, а також дошкільна та середня освіта, соціальна допомога, первинна медична допомога, культура та спорт, надання адміністративних послуг, тощо[2].

Важливо розуміти, за рахунок яких джерел фінансування нові територіальні громади будуть виконувати поставлені перед ними завдання та забезпечувати соціально-економічних розвиток відповідних територій.

Зміни до Бюджетного кодексу стали ключовим поштовхом для територіальних громад до об'єднання, оскільки у разі об'єднання вони наділяються ресурсами та повноваженнями як у міст обласного значення. За результатами фінансової децентралізації, частка місцевих бюджетів (з трансферами) у зведеному бюджеті України росла з 45,6% у 2015р. до 49,3% у 2017 р. [3].

Розглянемо особливості формування бюджетів ОТГ:

1. Встановлено прями міжбюджетні відносини бюджетів ОТГ з державним бюджетом. Це означає, що законом про державний бюджет на плановий рік затверджуються обсяги міжбюджетних трансфертів. Це може бути базова дотація, медична субвенція, освітня субвенція, інші субвенції та дотації, якщо є підстави для надання та отримання таких міжбюджетних трансфертів. Зазначена новація стосується бюджетів лише тих громад, що об'єдналися [4].

2. Важливою особливістю стало те, що тепер до бюджетів ОТГ зараховується 60% податку на доходи фізичних осіб. Раніше цей податок надходив до районного бюджету.

3. Слід також зауважити, що за рахунок бюджетів ОТГ, крім видатків на здійснення самоврядних повноважень, тепер будуть фінансуватися видатки, що делегуються їм державою на виконання. Перш за все це видатки на утримання закладів охорони здоров'я, освіти, культури, фізичної культури та спорту, соціального захисту та соціального забезпечення [4].

Запорукою успіху реформи децентралізації є здатність територіальних громад самостійно, за рахунок власних ресурсів вирішувати питання місцевого розвитку. Основними доходними джерелами бюджетів ОТГ є наступні податки: 60 % податку на доходи фізичних осіб; єдиний податок; акцизний податок з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлю підакцизних товарів (ставка податку встановлюється на рівні 5%); податок на нерухоме майно; плата за землю [3].

Власні доходи місцевих бюджетів за період з 2014 р. до 2016 р. зросли на 78 млрд. грн. Для порівняння зазначимо, що за 2014р. цей показник складав 68,6 млрд. грн., а за 10 місяців 2017 р. - 154,7 млрд. грн., що свідчить про суттєве зростання власних доходів ОТГ.

Ключовим питанням щодо стимулювання створення та розвитку об'єднаних територіальних громад є також державна фінансування.

Державна фінансова підтримка здійснюється у вигляді субвенцій з державного бюджету та наданні коштів з державного фонду регіонального розвитку. Ресурси державного фонду регіонального розвитку направляються на виконання інвестиційних програм та проектів регіонального розвитку (у тому числі проектів добровільного об'єднання територіальних громад і співробітництва), що мають своєю метою створення інфраструктури індустриальних та інноваційних парків, розвиток регіонів, спортивної інфраструктури, і

відповідають пріоритетам, що окреслені у Державній стратегії регіонального розвитку й відповідних стратегіях розвитку регіонів [1].

Державна підтримка на розвиток територіальних громад зростає у 30 разів, так у 2014 р. державна фінансова підтримка становила 0,5 млрд. грн., а в 2017 р. – 14,9 млрд. грн. [3]. Структуру державної фінансової підтримки в 2017 р. наведена в рис. 1.



Рисунок 1 – Структура державного фінансування на розвиток територіальних громад у 2017, %

Серед інших джерел фінансування, що можуть використовувати ОТГ для забезпечення своєї діяльності є місцеві та внутрішні запозичення до бюджетів ОТГ, в тому числі шляхом отримання кредитів (позик) від міжнародних фінансових організацій, а також надходження в рамках програм допомоги і грантів міжнародних фінансових організацій та Європейського Союзу [4].

Таким чином, ми можемо зробити висновок, що основними джерелами фінансування діяльності ОТГ виступають доходи, що закріплені бюджетним кодексом за бюджетами ОТГ та міжбюджетні трансферти з державного бюджету (базова дотація, медична та освітня субвенції,

інші дотації та субвенції). Також, на нашу думку для успішного виконання завдань розвитку територій, об'єднанням територіальним громадам слід також використовувати альтернативні форми залучення фінансових ресурсів, ними можуть стати залучення коштів міжнародних донорів та населення.

Список використаних джерел

1. Бюджетний кодекс України: [Електронний ресурс].- Режим доступу zakon.rada.gov.ua/go/2456-17.
2. Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні від 1.04.2014 [Електронний ресурс]. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80#n8>.
3. Моніторинг процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://decentralization.gov.ua/about>.
4. Овчаренко Т. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОНАННЯ БЮДЖЕТУ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД [Електронний ресурс] / Т. Овчаренко, А. Бочі, В. Поворозник // Міжнародний центр перспективних досліджень (МЦПД). – 2017. – Режим доступу до ресурсу: http://icps.com.ua/assets/uploads/images/images/eu/t_ormuva_nya_vikon_budjet_final.pdf.
5. Стратегія сталого розвитку “Україна-2020” від 12 січня 2015 р. [Електронний ресурс].-Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5/2015#n10>.

Шелюк Асіят Ашурбеківна,

к.е.н., асистент

Клюшник Тетяна Вікторівна,

студентка,

Сумський державний університет, м. Суми

ЗОВНІШНІЙ ДЕРЖАВНИЙ БОРГ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ НИМ

У сучасних умовах з проблемою накопичення зовнішньої державної заборгованості стикнулись майже всі країни світу, не стала виключенням і Україна. Сьогодні в середньому на плечі кожного українця лягає частина зовнішнього боргу в розмірі трохи більше 2600 дол. США. З таким результатом Україна займає 47 місце у рейтингу країн за часткою зовнішнього державного боргу, що припадає на душу населення [1].

Відповідно до Бюджетного кодексу України, «державний борг – це загальна сума боргових зобов'язань держави з повернення отриманих та непогашених кредитів (позик) станом на звітну дату, що виникають внаслідок державного запозичення». У свою чергу, зовнішній державний борг являє собою заборгованість держави перед іноземними громадянами, юридичними особами, урядами та міжнародними фінансовими організаціями [2].

Дослідження сучасного стану державного боргу України показало, що на кінець серпня 2017 року державний та гарантований державою борг України склав 1 971 153 млн. грн. При цьому, державний зовнішній борг становив 970 266 млн. грн., що на 280 842 млн. грн. більше за розмір державної внутрішньої заборгованості цього періоду.

Проте, при дослідженні заборгованості важливе

значення має не стільки її абсолютна величина, скільки співвідношення з іншими макроекономічними показниками, першочергове значення серед яких має ВВП. Так, станом на 30.08.2017 року державний зовнішній борг України становив 37,5 % ВВП. А співвідношення загального розміру державного боргу України до ВВП перевищувало критично допустимий рівень (60 %), встановлений Маастрихтськими критеріями [4].

Основними зовнішніми кредиторами України у 2017 році стали Міжнародний валютний фонд, МБРР та Європейське співтовариство.

Обсяг простроченої заборгованості України станом на 01.01.2017 року становив 18 217 млн. дол. США, що на 6 175 млн. дол. більше, ніж було зафіксовано у 2016 році [3].

На 2018 рік припадає пік виплат МВФ, а на 2020 рік прийде час розраховуватися з ЄС (326 млрд. дол.) і погасити єврооблігації (1,707 млрд. дол.). Важким для України буде і 2024 рік: на нього припадає термін погашення ще одного кредиту ЄС (800 млн. дол.), МБРР має бути виплачено 772,5 млн. дол., власникам облігацій – 1,3 млрд. дол. [5].

Вітчизняну боргову ситуацію ускладнюють також хронічний дефіцит державного бюджету, девальвація національної грошової одиниці, здійснення бойових дій на сході країни та, пов'язане з цим, постійне збільшення оборонних витрат.

Крім того, аналіз досвіду України в даній сфері дозволяє також виокремити помилки, вже допущені державою у процесі формування боргової залежності. По-перше, хаотичне, безсистемне накопичення державного боргу, яке мало місце в основному у період 1991-1999 років. По-друге, видання державних гарантій під іноземні кредити вітчизняним підприємствам з 1992 року за

відсутності прозорого механізму відбору кредитних проектів та оцінки можливості державного бюджету обслуговувати утворені зобов'язання. По-третє, залучення запозичень головним чином із зовнішніх джерел та їх спрямування значною мірою на покриття дефіциту бюджету та погашення державного боргу.

За таких умов нагального вирішення потребує питання управління державним боргом нашої країни, особливо зовнішньою його частиною. А в умовах відсутності в Україні достатнього досвіду в управлінні боргом та роботи на міжнародному ринку капіталу, важливого значення набуває використання світового досвіду в цій сфері.

Сучасна інституційна система відповідальних за розроблення та реалізацію ефективної боргової стратегії України органів є, на нашу думку, надто розгалуженою, що створює можливість виникнення ситуації так званого перекладення відповідальності з однієї установи на іншу, що в результаті не призводить до вирішення боргової проблеми країни. У зв'язку з цим вважаємо за доцільне наслідувати приклад таких країн як Великобританія, США і Португалія та зосередити всі напрями боргового менеджменту в компетенції однієї окремої організації.

Одним з напрямків вдосконалення регулювання державних запозичень має стати пошук внутрішніх джерел кредитування, що здійснюється в Японії та США.

Беручи до уваги досвід Великобританії, позитивним для України можна вважати запровадження моделі стратегічного аналізу боргу, яка дозволяла б оцінити співвідношення між витратами та ризиками при різних стратегіях емісії цінних паперів.

Однією з оптимальних стратегій управління заборгованістю для нашої країни є укладення договорів з кредиторами про реструктуризацію боргу. Пріоритетним

напрямок політики у даній сфері, на нашу думку, може також стати використання позик на інвестування з метою розвитку національної економіки, що вдалося Польщі.

Крім того, в рамках управління державним боргом України важливого значення набувають: мінімізація обсягу запозичень для покриття дефіциту бюджету та забезпечення його профіциту в майбутньому; здійснення чіткого контролю та постійного звітування щодо напрямків використання залучених коштів; недопущення надмірної концентрації погашень на певні моменти часу; проведення видачі державних гарантій тільки у виняткових випадках, пов'язаних із реалізацією національних інтересів; стимулювання попиту на державні цінні папери на внутрішньому ринку; мінімізація залучення кредитів міжнародних організацій, що супроводжуються додатковими умовами, які обмежують економічну і політичну незалежність.

Це далеко не повний перелік удосконалень, які потрібно здійснити в Україні, проте вже за умови їх дотримання вітчизняна боргова ситуація значно покращиться.

Список використаних джерел

1. The World Factbook. Country comparison: debt - external [Електронний ресурс] // Central Intelligence Agency. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2079rank.html#ba>.
2. Бюджетний Кодекс України [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
3. Валовий зовнішній борг України. Підсумки 2016 року [Електронний ресурс] // Економічний

дискусійний клуб. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://edclub.com.ua/analityka/valovyy-zovnishniy-borg-ukrayiny-pidsumky-2016-roku>.

4. Державний борг [Електронний ресурс] // CASE Україна. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.cost.ua/budget/debt/>.

5. Скільки грошей і кому винна Україна? [Електронний ресурс] // БукІнфо. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://bukinfo.com.ua/print?lid=71800>.

СЕКЦІЯ 2 КОРПОРАТИВНІ ФІНАНСИ: СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТА ВИКЛИКИ

УДК 658.153.014.1

Бухтіарова Аліна Геннадіївна,
к.е.н., старший викладач,
Адаменко Юлія Євгеніївна,
студентка,
Сумський державний університет, м. Суми

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

На сьогоднішньому етапі розвитку ринкових перетворень в Україні, поступовий перехід до нових форм господарювання зумовив потребу у вивченні та аналізі грошових потоків підприємства, як одного з чинників ефективного функціонування підприємства в досить складних умовах, що склалися в країні.

Значення та роль грошових потоків для діяльності підприємства зумовлює потребу їх окремого дослідження і аналізу для підвищення процесу управління ними і підприємством зокрема, що й обумовлює актуальність обраної теми.

Функціонування підприємства – це складний динамічний процес, що є результатом неперервного циклічного руху грошових коштів. Очевидно, що платоспроможність та ліквідність підприємства безпосередньо залежать від його здатності своєчасно та в необхідному обсязі генерувати грошові потоки, що потребує реалізації цілісної системи аналізу та управління грошовими потоками, яка формується в результаті здійснення господарської діяльності підприємства.

Варто зазначити, що на підприємствах формування грошових потоків характеризується рівнем їх значущості у забезпеченні стабільності фінансово-господарської діяльності підприємства у короткостроковому та довгостроковому періодах. Пріоритетні грошові потоки підприємства повинні займати основну увагу фінансового менеджера, тому що вони забезпечують створення більшої частини вартості або прибутку підприємства. До таких пріоритетних грошових потоків можна віднести надходження виручки від реалізації продукції, оплату рахунків постачальників, сплату податків, виплату заробітної плати, формування доходів власників [4].

Аналіз грошових потоків за видами діяльності, з точки зору забезпечення ефективності управління грошовими потоками підприємства, є одним з найбільш важливих, оскільки керована зміна грошового потоку по операційній, інвестиційній чи фінансовій діяльності підприємства в найбільшій мірі може вплинути на значення загального чистого грошового потоку підприємства, а як наслідок – на фінансовий стан [6].

Відомо, що стабільний фінансовий стан підприємства залежить від надходження грошових коштів, за допомогою яких воно може покрити власні поточні зобов'язання. Тому, якщо у підприємства відсутній навіть мінімальний запас грошових коштів, це є свідченням погіршення фінансового стану підприємства. Проте, надмірна кількість грошових коштів також не бажана, адже у зв'язку з інфляцією та знеціненням грошей підприємство також несе втрати. Таким чином, постає задача в оптимальній величині грошових коштів, вирішення якої дає аналіз формування та управління грошовими потоками на підприємстві [7].

Ефективне управління грошовими потоками забезпечує фінансову рівновагу підприємства в процесі

його стратегічного розвитку. Тому, основними завданнями аналізу ефективності руху грошових коштів є пошук раціональних шляхів скорочення потреб підприємства в позиковому капіталі; зниження ризику неплатоспроможності підприємства; забезпечення прискорення обороту капіталу підприємства; отримання додаткового прибутку, що генерується безпосередньо його грошовими активами [2].

Ми вважаємо, що від синхронності та рівномірності грошових потоків залежить зниження ризику неплатоспроможності підприємства в умовах економічної невизначеності. Навіть у підприємств, які успішно здійснюють господарську діяльність і генерують достатню суму прибутку, неплатоспроможність може виникати як наслідок незбалансованості різних видів грошових потоків у часі.

Тому, досить важливим для підприємства є планування грошових потоків за всіма видами діяльності підприємства, яке повинне бути безперервним і включати в себе оперативне, поточне і стратегічне планування. Причому, вони не повинні суперечити один одному, а їх поєднання повинне дозволити досягти узгодженості руху грошових коштів та тактичних і стратегічних цілей підприємства в часі і просторі [1].

Крім того, безперервне планування грошових потоків дає можливість прогнозувати надходження і планувати витрати, які пов'язані із діяльністю підприємства. При плануванні розглядаються найрізноманітніші варіанти розвитку подій і здійснюється пошук більш оптимального плану грошових потоків [3].

Підтримка платоспроможності підприємства можлива лише за умови забезпечення рівномірності та збалансованості (синхронності) вхідних і вихідних грошових потоків за обсягами й часом виконання [8].

Одним із методів є вирівнювання, який можна використати для оптимізації грошових потоків та усунути різницю у формуванні як вхідних, так і вихідних потоків грошових коштів. Синхронізація грошових потоків заснована на коваріації позитивного і негативного грошових потоків. У процесі синхронізації має бути забезпечене підвищення рівня кореляції між цими двома видами грошових потоків [5]. Отже, проведення оцінки синхронізації і збалансованості грошового потоку потрібне для підвищення ефективності використання грошових коштів на підприємстві.

Таким чином, можемо зробити висновок, що грошові потоки є важливим елементом забезпечення життєдіяльності підприємства і відображають економічний процесздійснення надходжень та виплат грошових коштів і їх еквівалентів, які отримує підприємство у процесі господарської діяльності.

Список використаних джерел

1. Барабаш Н. С. Аналіз грошових потоків у системі фінансового менеджменту підприємства / Н.С. Барабаш, М.О. Никонович // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 2. – Т. 2. – С. 164-167.
2. Бонарев В. В. Теоретичні основи аналізу грошових потоків підприємства / В. В. Бонарев // «Економічні науки». – Серія «Облік і фінанси». – Випуск 7 (25). Ч. 1. - 2010. – 116 с.
3. Ігоніна К.А. Теоретичні аспекти планування грошових потоків підприємств / К. А. Ігоніна // Актуальні проблеми економіки. – 2010.–№ 5. – С. 35-40.
4. Крамаренко Г. А. Фінансовий менеджмент : підручник / Г. А. Крамаренко, О. Е. Чорна ; – К. : Центр начальної літератури, 2006. – 482 с.

5. Ластовенко О. В. Вдосконалення системи управління грошовими потоками підприємства : дис. канд. економ. наук : спец. 08.06.01 – економіка підприємства і організація виробництва / О. В. Ластовенко ; Донецький держ. ун. економіки і торгівлі ім. М.Туган-Барановського. – Донецьк, 2010. – 230 с.

6. Надточій С. І. Коефіцієнтний аналіз грошових потоків підприємства в аспекті управління ними / С. І. Надточій // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 7. – С. 8-12.

7. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навчальний посібник / Г. В. Савицька. – К. : Знання, 2010. – 668 с.

8. Школьник І. О. Фінансовий аналіз навч. посіб. / За заг. ред. І. О. Школьник, І. М. Боярко, О. В. Дайнека та ін. – К. : «Центр учбової літератури», 2016. – 154 с.

УДК 658.011:658

Бухтіарова Аліна Геннадіївна,

к.е.н., старший викладач,

Басова Юлія Вікторівна,

студентка,

Сумський державний університет, м. Суми

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасна українська економіка стимулює вітчизняні підприємства завжди залишатися конкурентоспроможними, застосовуючи різні стратегії розвитку своєї діяльності. Основною метою дослідження є формування єдиного підходу до визначення інвестиційного потенціалу підприємства, яке дає

можливість проведення комплексної оцінки інвестиційних можливостей підприємства та дасть змогу ефективно провадити інвестиційну політику. Розв'язання даної проблеми дозволить ефективно використовувати та примножувати існуючий та набутий інвестиційний потенціал конкретного підприємства та стимулювати пошук інвестиційних можливостей для розподілу його невикористаної частини.

Вивчаючи сутність інвестиційного потенціалу підприємства, слід зазначити, що існує необхідність уточнення змісту пов'язаних з ним основних категорій інвестиційного процесу. Адже без чіткого й однозначного визначення предмета дослідження неможливо сформулювати критерії та розробити адекватний методологічний апарат оцінки інвестиційного потенціалу підприємства.

Отже, при визначенні інвестиційного потенціалу підприємства, також слід розглянути такі поняття як «потенціал», «інвестиції» та «інвестиційна діяльність».

Термін «потенціал» від латинського слова "potentia, що перекладається як «сила», «змога», «потужність» або ж означає сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил, що можуть бути використані в якій-небудь галузі чи сфері.

Згідно Закону України «Про фінансові інвестиції» інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) та/або досягається соціальний та екологічний ефект [2].

Інвестиційна діяльність являє собою сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій з метою отримання прибутку чи соціального ефекту в кінцевому результаті.

Сучасна економічна література має декілька підходів до визначення поняття «інвестиційний потенціал підприємства».

Кадирова Г. М. вважає що інвестиційний потенціал підприємства це частина наявного у суб'єкта майна (у грошовій та інших формах), яка може бути направлена на інвестиційні цілі без шкоди для задоволення поточних потреб в довгостроковій перспективі [3].

На думку Бережної І. Ю. інвестиційним потенціалом підприємства являється відповідним чином організована динамічна, взаємопов'язана сукупність інвестиційних ресурсів власне підприємства та інвестиційних ресурсів, залучених ззовні, що перебувають у його розпорядженні та можуть бути за певних умов задіяні в інвестиційній діяльності задля досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства у майбутньому, враховуючи при цьому стан і характеристики макроекономічного середовища, в якому безпосередньо функціонує підприємство [1].

Варто відмітити підхід запропонований Матвєєвим В.В., який визначає інвестиційний потенціал підприємства як набір умов, інтелектуальних та матеріальних благ, які забезпечують інвестиційну діяльність і обмежують долю ризику інвестування [5].

Кучерук Г. Ю. та Вовк О. М. визначаючи термін «інвестиційний потенціал» визначають його як організовану сукупність внутрішніх і зовнішніх економічних можливостей, які створюють умови для розвитку та реалізації стратегічних і тактичних цілей підприємства в сфері інвестиційної діяльності; сукупність необхідних ресурсів і можливостей для здійснення інвестиційної діяльності й досягнення цілей розвитку підприємства [4].

Отже, розглянувши різні підходи до трактування сутності поняття «інвестиційний потенціал підприємства»

можна зробити висновок, що він може бути визначений як сукупність інвестиційних ресурсів, які можна трансформувати в інвестиції для здійснення інвестиційної діяльності, тобто за своєю сутністю – це певна сукупність можливостей підприємства, які можна ефективно використати для примноження прибутку та досягнення поставлених стратегічних цілей.

До основних факторів розвитку інвестиційного потенціалу підприємства слід віднести:

- дохідність, платоспроможність та фінансова стійкість підприємства у довгостроковому періоді;

- економічний стан та знаходження підприємства у визначеній фазі життєвого циклу;

- обсяг та ефективність інвестицій, оскільки, чим більший обсяг інвестицій та вищий рівень їх дохідності, тим більшим є інвестиційний потенціал підприємства;

- інвестиційна активність господарюючого суб'єкта, тобто діяльність підприємства з залучення внутрішніх та зовнішніх інвестицій та їх ефективного використання;

- спроможність підприємства ефективно використовувати залучені у розвиток підприємства інвестиції, можливість підвищувати їх ефективність;

- зростання віддачі відносин власності, збільшення прибутку підприємства та його працівників, що дозволяє підвищити якість людського капіталу [1].

Варто зазначити, що розвиток інвестиційного потенціалу підприємства характеризується не лише його поточним станом, а й перспективами його розвитку, враховуючи вплив ризиків, інфляції чи інших можливих зовнішніх чинників.

Таким чином, інвестиційний потенціал підприємства це певна сукупність можливостей, запасів чи резервів, тобто інвестиційних ресурсів, які за допомогою певних важелів та принципів можна ефективно залучати та

використовувати для примноження та отримання прибутку. А, враховуючи циклічність інвестиційного процесу, підприємству необхідно забезпечити безперервність його розвитку використовуючи механізм організаційної підтримки, насамперед через формування центрів інвестицій.

Список використаних джерел

1. Бережна І. Ю. Теоретико-економічні підходи до обґрунтування змісту інвестиційного потенціалу / І. Ю. Бережна // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. - №6. – С. 253-58.
2. Закон України «Про фінансові інвестиції» [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>. – Назва з екрану.
3. Кадирова Г. Інвестиційний потенціал: деякі актуальні проблеми дослідження / Г. Кадирова // Страхова справа. – 2008. – №11. – С. 4-10.
4. Кучерук Т. Ю. Економічне обґрунтування комплексної оцінки інвестиційного потенціалу авіапідприємства / Г. Ю. Кучерук, О.М. Вовк // Економіка. Фінанси. Право. – 2008. – №3. – С. 11-15.
5. Матвеев В. В. Маркетинг регіонів: інвестиційні аспекти / В. Матвеев, В. Щелкунов, В. Бондаренко, Ю. Каракай, В. Грамотнев. – Київ: Наук. думка, 2005. – 176 с.

УДК: 658.27:338.43

Бухтіарова Аліна Геннадіївна,

к.е.н., старший викладач,

Пісна Альона Борисівна,

студентка,

Сумський державний університет, м. Суми

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ОСНОВНИМИ ЗАСОБАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ

Забезпечення успішного процесу виробництва на підприємствах – виробниках сільськогосподарської продукції передбачає обґрунтування методичних аспектів у сфері формування, управління та використання основних засобів. Проблема формування, управління та раціонального використання основних засобів на підприємствах – виробниках сільськогосподарської продукції в сучасних умовах є досить актуальною, адже застаріла матеріально-технічна база більшості підприємств даної галузі призводить до зниження рівня фондо- й енергозабезпеченості виробництва. Крім того, зростає питома вага основних засобів, які морально та фізично застарілі і потребують заміни, скорочуються обсяги їх виробництва, також не достатнім є рівень їх відтворення [1].

Основні засоби – це вартісна форма вираження засобів праці, які підприємство використовує для виготовлення продукції, надання послуг тощо, і які тривалий час не змінюють своєї натуральної форми, спрацьовуються і частинами переносять свою вартість на вартість виготовленої продукції [5].

Важливою умовою ефективного використання основних засобів на підприємствах сільськогосподарської

галузі є високий рівень якості фінансового менеджменту.

На сьогоднішній день, ринкові умови господарювання потребують принципово нових підходів до управління основними засобами. Так, поліпшення використання даних об'єктів є одним із головних факторів розвитку підприємств, а зокрема тих, які спеціалізуються на виробництві сільськогосподарської продукції. Водночас, в умовах ринкової економіки для підприємства важливо не просто забезпечити виробничий процес усіма необхідними основними засобами, але й застосувати моделі управління, що передбачають вчасне їх оновлення. Тому, важливу роль у забезпеченні ефективної роботи сільськогосподарського підприємства відіграє правильний вибір моделі управління.

Сільськогосподарське господарство, через специфіку своєї діяльності, має низку особливостей, які впливають на прибутковість та ефективність його роботи та визначають моделі управління ним. До основних особливостей, на які слід звернути увагу фінансовому менеджеру при управлінні основними засобами на сільськогосподарських підприємствах можна віднести:

- на відмінну від промислових підприємств, в сільському господарстві технічні засоби безпосередньо не створюють продукцію, а лише сприяють її виробництву в результаті дії природних процесів;

- використання ресурсів та результати діяльності значною мірою залежить від неконтрольованих, об'єктивно діючих зовнішніх умов (біологічних процесів, природних умов тощо);

- використанню основних засобів властива сезонність;

- фізичні і моральна зношеність матеріально-технічної бази, що спостерігається у значної частини вітчизняних підприємств;

- сільськогосподарські підприємства широко

використовують орендовані основні засоби, які не належать до складу активів підприємства [2].

Ми вважаємо, що основне завдання управління основними засобами підприємства можна розглядати з двох позицій: управління основними засобами на стадії їх формування та управління основними засобами на стадії їх експлуатації.

На початковій стадії, тобто на стадії, яка передбачає формування основних засобів, керівництво підприємства повинно зосередитися на визначенні загальної потреби в прирості основних засобів. Для цього необхідно проаналізувати знос основних засобів та враховувати його значення при визначенні додаткових матеріалів та обладнання підприємства сільськогосподарської галузі.

Наступним етапом є розборка плану розвитку технічної бази підприємства, при цьому потрібно враховувати особливості матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств. Земля – є головний засіб виробництва аграрних підприємств. Якість та родючість землі є основними факторами, що потрібні для ефективної роботи. Тому підвищення родючості – важливий захід, який може забезпечити продуктивність діяльності [4].

Також потрібно звертати увагу на залежність матеріально-технічної бази аграрних підприємств від дії природних чинників, адже вагома частина матеріальних ресурсів – це живі організми, котрі розвиваються за своїми законами. Наприклад, практично неможливо отримати в нашій країні два врожаї зернових на рік. Тому потрібно враховувати закони природи, при плануванні використання його у виробництві.

Визначення потреби в прирості основних засобів можна здійснювати у різних формах: придбання потрібних основних засобів, будівництво основних фондів, а також

лізингом потрібного обладнання. Приміщення, будівлі та споруди у аграрних підприємствах мають відповідати нормам санітарії, а також повинен бути створений належний клімат, так як аграрне виробництво відрізняється підвищеною мінливістю. Від стану таких приміщень залежить кількість і якість кінцевого продукту [3].

На стадії експлуатації основних засобів, фінансовому менеджеру в першу чергу потрібно прийняти заходи щодо раціоналізації експлуатації основних засобів, що передбачають раціональне розміщення основних засобів, враховуючи термін їх корисного використання.

Отже, кінцевим завданням управління основними засобами на сільськогосподарському підприємстві є оптимізація термінів експлуатації основних засобів. Враховуючи різну матеріально-технічну базу і різні періоди корисного використання, необхідно вибрати такий термін, що дасть змогу збільшити рентабельність та прибутковість підприємства.

Таким чином, можемо зробити висновок, що система управління основними засобами на підприємствах сільськогосподарської галузі залежить від особливостей умов виробництва, специфіки продукції, що виробляється та кінцевого результату, на який націлено підприємство. Також успішність управління основними засобами підприємства можна розглядати з позиції ефективності їхнього використання в господарському обороті. Тобто управління основними засобами переважно зводиться до того, щоб забезпечити своєчасне підвищення ефективності їхнього використання.

Список використаних джерел

1. Горбонос Ф. В. Економіка підприємства : підручник
Ф. В. Горбонос, Г. В. Червено, Н. Ф. Павленчик, А. О.

Павленчик. – К.: Знання, 2010. – 463 с.

2.Єгорова О. В. Аналіз використання основних засобів сільськогосподарських підприємств: галузевий аспект / О. В. Єгорова, Л. О. Дорогань-Писаренко, А. І. Рудич // Економічна думка. – 2016. – № 1. – С. 106-112.

3.Кравченко М. В. Управління та облік основних засобів на підприємстві / Кравченко М. В. // Економіка і суспільство. – 2016. – № 5. – С. 425-430.

4.Харченко Н. В. Ефективність використання основних засобів виробництва на підприємствах / Харченко Н. В. // Економічна наука. – 2016. – № 11. – С. 16-18.

5.Школьник О. І. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / І. О. Школьник, В. М. Кремень, С. М. Козьменко та ін. – К. : «Центр учбової літератури», 2014. – 488 с.

УДК 005.915:[005.334.4+005.337.1+005.332.4+005.591.6]

Бухтіарова Аліна Геннадіївна,

к.е.н., старший викладач,

Семенець Вікторія Петрівна,

студентка,

Сумський державний університет, м. Суми

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ САНАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних динамічних умовах ринкової економіки, суб'єкти господарювання мають постійно адаптуватися до змін кон'юнктури ринку, а саме розширювати асортимент, покращувати якість продукції, знижувати собівартість і ціни, оптимізувати структуру витрат. Проте, на наш погляд, українські підприємства так і не змогли безболісно перейти від «ринку продавця», який мав місце при

адміністративній системі господарювання за часів Радянського Союзу, до «ринку покупця», за схемою якого побудовано більшість економік розвинених країн світу.

Варто відмітити, що за останні роки в Україні спостерігається тенденція до зростання кількості фінансово нестійких підприємств. Важливим є те, що серед підприємств, справи про банкрутство яких знаходяться на розгляді, значний відсоток складають ті, що тимчасово потрапили в скрутне становище. Так, за умови проведення виваженої процедури санації (оздоровлення) або реструктуризації, дані підприємства можуть розрахуватися з боргами і продовжити діяльність.

Таким чином, нагальною є потреба у дослідженні сутності поняття «санація». Так, питанням дослідження сутності даного поняття присвячено достатньо велика кількість наукових робіт.

У своїй роботі, І. О. Бланк із санацією порівнює «систему заходів щодо фінансового оздоровлення підприємства, які реалізуються з допомогою сторонніх юридичних чи фізичних осіб і спрямовані на попередження оголошення підприємства-боржника банкрутом та його ліквідації» [1].

Великий енциклопедичний словник, характеризує санацію, як систему заходів, що проводяться банками (часто з участю держави) для попередження банкрутства або підвищення конкурентоспроможності підприємств [2].

Макальська М.Л. визначає, що це система фінансових та кредитних заходів, спрямованих на покращення фінансового стану підприємства з метою запобігання його банкрутства або підвищення конкурентоспроможності [4].

Фахівець у галузі антикризового управління В. Василенко характеризує санацію, як реорганізаційну процедуру передачі власності підприємства- боржника чи особи організаціям, що надають фінансову допомогу для

його оздоровлення [3].

На нашу думку, найґрунтовніше визначення санації дає А. Поддєрьогін [8], спираючись на тлумачення зарубіжних економістів (Н. Здравомислова, М. Гелінка [9]), з яким погоджуються багато досвідчених науковці та молодих дослідників: «Санація – це комплекс послідовних, взаємопов'язаних заходів фінансово-економічного, виробничо-технічного, організаційного та соціального характеру, спрямованих на виведення суб'єкта господарювання з кризи і відновлення або досягнення його прибутковості та конкурентоспроможності в довгостроковому періоді».

У свою чергу, О. Терещенко трактує санацію як «систему фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових, соціальних заходів, спрямованих на відновлення платоспроможності, ліквідності та прибутковості підприємства-боржника» [6].

Заслуговує на увагу визначення запропоноване М. Тітовим: «Санація –це оздоровлення неспроможного боржника, надання йому з боку власника майна, кредиторів та інших юридичних і фізичних осіб (у тому числі зарубіжних) фінансової допомоги, спрямованої на підтримку боржника і запобігання його банкрутству» [7].

Л. Павлова під санацією розуміє надання фінансової допомоги підприємству-боржнику власником чи іншими зацікавленими особами [5].

Можемо зробити висновок, що санацією можна вважати комплексну процедуру прийняття управлінських рішень, що стосуються однієї, декількох або всіх сфер діяльності суб'єктів господарювання, метою якої є оздоровлення або відновлення процесу його функціонування, зміна діяльності на більш конкурентну на основі ефективних ресурсних або організаційно-структурних змін.

Таким чином, санація підприємств являє собою складний процес, для реалізації якого потрібні ґрунтовні дослідження діяльності господарюючих суб'єктів та розробки ефективних механізмів оздоровлення їх фінансово-господарського стану. Подібні дослідження можуть надати змогу зробити обґрунтовані висновки, щодо напрямків та перспектив видужання підприємств та їх подальшого розвитку.

Список використаних джерел

1. Бланк І.О. Фінансовий менеджмент. – К.: Ніка-Центр, Ельга, 2002. – 528 с.
2. Большой энциклопедический словарь / Под. ред. А. Н. Азрилияна. – М.: Энциклопедия, 1994. – 790 с.
3. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством: Навч. посіб. для студ. вищих навч. закл. – К.: ЦУЛ, 2003.– 503 с.
4. Макальская М. Л. Практический аудит: учебное пособие / М. Л. Макальская. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 205 с.
5. Поддєрьогін А. М., Білик М. Д., Буряк Л. Д., Невмержицька Н. Ю., Невмержицький Я. І. Фінансовий менеджмент.– К.: КНЕУ, 2005. – 535 с.
6. Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: Навч. посібник – К.: КНЕУ, 2004 – 412 с.
7. Тітов І. І. Банкрутство: матеріально–правові та процесуальні аспекти / І. І. Тітов. – Харків: Консул, 1997. – 192 с.
8. Фокіна Н.П. Прогнозування криз та банкрутств промислових підприємств // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 2. – С. 76–78.

9. Штангрет А.М. Фінансова санація та банкрутство підприємств; навч. посіб./ А. М. Штангрет, В. В. Шляхтенко, О. Б. Волович, І. В. Зубрей.– К.: Знання, 2012. – 374с.

УДК 339.13

Бухтіарова Аліна Геннадіївна,
к.е.н., старший викладач,

Хомета Оксана Арсенівна,
студентка,

Сумський державний університет, м. Суми

ОСОБЛИВОСТІ ПОБУДОВИ СИСТЕМИ КОНТРОЛІНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Динамічні зміни зовнішнього середовища, в якому функціонують вітчизняні підприємства, вимагають пошуки нової моделі управління фінансовими ресурсами, яка б забезпечила не тільки можливість ефективно та оперативно корегувати поточну діяльність підприємства, але і була б постійно орієнтованою на довгострокову перспективу. Саме система контролінгу дозволяє підприємству планувати власну діяльність, ставити короткострокові цілі у відповідності до довгострокових, контролювати результати та швидко вживати превентивні заходи для уникнення потенційних загроз і небезпек.

Ми вважаємо, що поняттям «контролінг» варто розглядати як комплексну систему управління організацією, що спрямована на координацію взаємодії систем менеджменту і контролю ефективності. Контролінг спрямований на забезпечення інформаційно-аналітичної підтримки процесів прийняття рішень при управлінні організацією (підприємством, корпорацією, органом

державної влади) і може бути тією частиною, що прописує прийняття певних рішень в рамках окремих систем менеджменту.

Для більш глибокого розуміння сутності контролінгу необхідно визначити його мету та завдання. Отже, метою контролінгу на підприємстві є підтримання ефективного його функціонування у розрізі реалізації стратегічних та оперативних цілей та досягнення економічного та соціального ефекту. Можна відмітити, що мета контролінгу по суті дублює мету діяльності самого підприємства, а контролінг – є інструментом для досягнення підприємством назначених цілей.

Основним завданням контролінгу слід вважати надання керівництву інформації, якими новими якісними методами можна досягти поставлених цілей, координацію системи планування, контролю та інформаційного забезпечення адміністративного менеджменту [5].

Для досягнення мети та завдань контролінг має забезпечувати виконання таких функцій, як:

- координація управлінської діяльності по досягненню цілей підприємства;
- інформаційна та консультаційна підтримка прийняття управлінських рішень;
- створення і забезпечення функціонування загальної інформаційної системи управління підприємством;
- забезпечення раціональності управлінського процесу [3].

На нашу думку, контролінг переводить управління підприємством на якісно новий рівень. У процесі своєї роботи система контролінгу інтегрує, координує і направляє діяльність різних підрозділів підприємства на досягнення оперативних і стратегічних цілей. Таким чином, контролінг в компаніях являє собою систему управління на основі тотального обліку, прийняття рішень

на основі об'єктивних даних і взаємопов'язаного планування на стратегічному, тактичному та оперативному рівні [4].

Варто зазначити, що необхідність запровадження системи контролінгу на підприємствах визначається наступними передумовами:

- необхідність впровадження та використання якісно нових технологій управління підприємством з урахуванням мінливих умов господарювання;

- підвищення конкуренції між підприємствами в умовах глобалізації ринків та необхідність побудови системи, що забезпечить своєчасність отримання конкурентних переваг підприємства та їх ефективного використання;

- ускладнення процесу управління, що вимагає наявності механізму внутрішньої координації системи підприємства та функціонування спеціальної системи інформаційного забезпечення;

- достатній рівень ресурсного забезпечення більшості підприємств та висока кваліфікація робітників, поява керівників з «новим» мисленням [2].

Так, основною метою при впровадженні контролінгу має бути швидкий збір контролінгової інформації для отримання реальної віддачі від роботи служби контролінгу.

На нашу думку, під час побудови системи контролінгу на підприємстві значну увагу необхідно приділити формуванню інформаційних потоків – найважливішому елементу системи контролінгу. Сам процес управління часто розглядають як процес перетворення інформації. Також, слід відзначити, що більш мінливе економічне середовище вимагає складнішого внутрішнього устрою підприємства та більшого обсягу інформації для ефективного управління.

Виконати це завдання можливо лише за умови чіткого і злагодженого функціонування системи інформаційних потоків на підприємстві. Отже, контролінг виступає постачальником інформації, необхідної для функціонування системи управління на підприємстві □1□.

Слід зауважити, що часто, сама система інформаційних потоків на підприємстві надто неефективна. У такому випадку немає сенсу вбудовувати в неї підсистему контролінгу, а в межах упровадження системи контролінгу має відбуватися перебудова й оптимізація всієї системи інформаційних потоків.

На нашу думку, впровадження системи контролінгу на підприємствах є вкрай необхідним кроком, адже вона є набагато ефективнішою, ніж управлінський облік та дає змогу більш ефективно отримувати необхідну інформацію та приймати рішення. При цьому вона не спирається лише на розрахунок структурних співвідношень, темпів зміни показників та фінансових коефіцієнтів, а вимагає використання інших методів оцінки, з якими важливо застосовувати елементи творчого підходу, таких як розрахунок інтегральних показників або рейтингової оцінки. Але, слід звернути увагу на те, що перед впровадженням інструментів контролінгу на підприємстві їх необхідно адаптувати до конкретних умов. Таким чином, саме впровадження системи контролінгу дасть змогу побудувати ефективну систему інформаційних потоків на підприємстві, яка буде швидко виявляти недоліки у його роботі і так само швидко ліквідувати їх.

Список використаних джерел

1. Маркіна І. А. Контролінг для менеджерів : навч. посіб. / І. А. Маркіна, О. М. Таран-Лала, М. В. Гунченко – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 304 с.
2. Інноваційні системи економічної діагностики

підприємств на засадах індикаторів. Теоретико-методологічні та методичні засади: [монографія] / О. Г. Мельник, І. Б. Олексів, Н. Ю. Подольчак, Р. В. Шуляр; за наук. ред. д.е.н., проф., заслуженого працівника народної освіти України О.Є. Кузьміна. – Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2009. – 212 с.

3. Кушнір І. М. Розробка контролінгового механізму державного регулювання діяльності платників податків / І. М. Кушнір / Економіка. Фінанси. Право. – 2013. – № 7. – С. 41-46.

4. Прокопенко О. В. Економічна суть контролінгу, його місце в системі управління підприємством / О. В. Прокопенко, Л. Б. Криворучко / Вісник Сумського державного університету. Сер. , «Економіка». – 2011. – № 4. – С. 27-35.

5. Цуруль О. А. Менеджмент у державних організаціях: навч. посібник □ Електронний ресурс □ Київ: КНЕУ, 2002. – 142 с. □ Режим доступу: <http://books.br.com.ua/22883>. – Назва з екрана.

УДК 631.16:336.201.2

Дейнека Ольга Валеріївна,

к.е.н., доцент ,

Волік Ксенія Валеріївна,

студентка,

Сумський державний університет, м. Суми

ДОСЛІДЖЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНЮВАННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Функціонування

вітчизняних

підприємств

відбувається в умовах фінансово-економічної нестабільності, що обумовлює необхідність постійного оцінювання рівня їх платоспроможності, адже це один із основних показників, який характеризує можливість суб'єкта господарювання виконувати свої фінансові зобов'язання та здійснювати фінансування своєї діяльності в повному обсязі, залишатися інвестиційно привабливим та конкурентоспроможним.

Дослідженню проблематики оцінки платоспроможності, присвячені публікації як вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких можна виділити наступних: Лісничук О. А., Коваленко Л. О., Андрієнко В. М., Тютюнник О. М., Ворст Й., Ревенлоу П., Дорошенко А. П., Савицька Г. В. та ін.

Розглянувши підходи зазначених науковців до визначення поняття «платоспроможність», найбільш повним, на нашу думку є наступне визначення: платоспроможність – це спроможність підприємства своєчасно й повністю виконати свої платіжні зобов'язання, які випливають із кредитних та інших операцій грошового характеру, що мають певні терміни сплати [4].

Слід зазначити, що на даний час не вироблено уніфікованого науково-методичного підходу до оцінювання платоспроможності підприємства. Проаналізувавши наукові праці з даного питання, можна зробити висновок, що для аналізу платоспроможності фахівці рекомендують використовувати різні системи показників, які складаються з варіацій поєднань показників ліквідності, фінансової стійкості, оцінки грошових потоків та ділової активності.

Так, такі вчені як Шост І. М., Винятинська Л. В. [5] та Дорошенко А. П. поняття платоспроможність ототожнюють із ліквідністю, тому висновок відносно стану платоспроможності здійснюється виходячи із

результатів аналізу ліквідності підприємства. На нашу думку такий підхід є вузьким, оскільки для повної та коректної оцінки платоспроможності необхідно враховувати не лише здатність підприємства швидко реалізувати свої активи за необхідності, а й оцінити ефективність їх використання, адже неефективне використання фінансових ресурсів призводить з часом до погіршення рівня платоспроможності на підприємстві. Окрім цього, на нашу думку, слід звертати увагу на синхронність та збалансованість формування грошових потоків у часі, адже невчасне надходження коштів на рахунки підприємства може викликати затримку розрахунків з контрагентами, що у свою чергу також негативно впливає на платоспроможність.

Інші ж вчені вважають, що визначення стану платоспроможності підприємства необхідно проводити на основі показників ліквідності, фінансової стійкості та ділової активності, ігноруючи при цьому аналіз грошових потоків (Ліснічук О. А. [2], Тютюнник Ю. Б.), або ж на основі показників ліквідності та аналізу грошових потоків, ігноруючи фінансову стійкість та ділову активність підприємства (Тринька Л. Я., Іванчук О.В [3]).

Натомість, Коваленко Л. А. [1] аналізує платоспроможність за допомогою системи показників, яка з різних аспектів характеризує фінансовий стан підприємства, охоплюючи тим самим більший масив інформації, що у свою чергу дає можливість більш точно оцінити можливі загрози для платоспроможності. За її підходу висновок відносно оцінки платоспроможності робиться на основі аналізу ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності та грошових потоків.

На нашу думку найбільш точним є даний підхід, оскільки для того, щоб приймати рішення відносно забезпечення належного рівня платоспроможності,

необхідно мати повне уявлення про реальний фінансовий стан та в повній мірі оцінювати фінансові можливості конкретного підприємства. Аналіз показників ліквідності показує як швидко підприємство, за необхідності, зможе перетворити оборотні активи на гроші для погашення поточних зобов'язань, що сприяє визначенню платіжних можливостей на поточний момент та недопущенню виникнення простроченої заборгованості. Аналіз показників фінансової стійкості характеризує рівень залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування та дозволяє визначити доцільність залучення підприємством додаткових коштів та здатність підприємства розплачуватися за використання позикових фінансових ресурсів. Оцінка грошових потоків дає змогу оцінити збалансованість надходжень та витрат підприємства, що у свою чергу сприяє визначенню потенційних можливостей підприємства вчасно проводити розподілені у часі розрахунки. Аналіз ділової активності характеризує ефективність використання фінансових ресурсів на підприємстві та дає змогу оцінити наскільки ефективно підприємство використовує кошти та які в нього є можливості щодо покращення їх використання. Такими чином, проведення комплексної оцінки рівня платоспроможності підприємства за об'єднаною системою показників сприятиме своєчасному виявленню фінансових загроз, недопущенню порушення платіжної дисципліни, пошуку та реалізації резервів забезпечення належного виконання фінансових зобов'язань.

Список використаних джерел

1. Коваленко Л.О. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова. — 2-ге вид., перероб. і доп. — К.: Знання, 2005. — 485 с.
2. Лісничук О. А. Комплексна оцінка

платоспроможності машинобудівних підприємств: методологічний і прикладний аспекти [Електронний ресурс] / О. А. Ліснічук // Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право). - 2014. - № 1. - С. 106-114. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvnudpsu_2014_1_16

3. Тринька Л. Я. Фінансовий аналіз. Навчальний посібник. / Л. Я. Тринька, О. В. Іванчук (Липчанська) – К.: Алерта, 2014. – 768 с.

4. Фінансовий аналіз : навчальний посібник. / За заг. ред. Школьник І.О. [І.О. Школьник, І.М. Боярко, О.В. Дейнека та ін.] – К. : «Центр учбової літератури», 2016. – 368 с.

5. Шост І. М. Статистичний аналіз та оцінка рівня платоспроможності лісових господарств [Електронний ресурс] / І. М. Шост, Л. В. Винятинська // Проблеми економіки. - 2014. - № 3. - С. 171-176. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/PeKon_2014_3_22.

УДК 658.155

Дейнека Ольга Валеріївна,
к.е.н., доцент,

Тарасенко Вікторія Миколаївна,
студентка,

Сумський державний університет, м. Суми

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У ринкових умовах господарювання головною метою діяльності більшості підприємств є максимізація прибутку. Реальні можливості реалізації цієї стратегічної мети

обмежені витратами виробництва й попитом на випущену продукцію, що в конкретних випадках, таких як позиція на ринку, конкурентна боротьба тощо, може вплинути на зниження даного показника та навіть призвести до збитків.

Важливість процесу реалізації управління прибутком полягає у створенні злагодженого механізму, який дозволить ефективно використовувати ресурси підприємства та оптимізувати їх задля досягнення максимального фінансового результату. Необхідність даного процесу пов'язана, насамперед, з можливістю прийняття оперативних рішень, у сфері капітальних вкладень, управління структурою та вартістю капіталу, доходами і витратами, основним і оборотним капіталом, за умов впливу зовнішніх чи внутрішніх факторів, що можуть спричинити значні втрати для підприємства [1].

Управління прибутком полягає у розробленні та прийнятті рішень щодо формування, розподілу і використання прибутку з метою забезпечення розвитку підприємства та максимізації добробуту його власників як в поточному періоді так і на довгостроковій основі. Воно включає наступні напрямки:

- аналіз складу і структури прибутку підприємства, що надасть можливість дослідити, які показники найбільше впливають на формування прибутку;

- аналіз тенденцій змін обсягу і структури прибутку, що дозволяє визначити, за рахунок чого відбувається волатильність даного показника;

- розрахунок прибутку на основі факторного аналізу. Даний метод дозволяє зробити висновки про вплив основних факторів на результативний показник, тобто прибуток, та до яких змін такий вплив призводить.

- прогнозування величини прибутку і визначення резервів його росту;

- здійснення оперативного контролю за формуванням

прибутку.

До основних завдань управління прибутком належать наступні: максимізація якості прибутку, що формується; забезпечення оптимальності між величиною прибутку та допустимим рівнем ризику; максимізація прибутку у відповідності до ресурсного потенціалу; підтримка конкурентоспроможності на довгостроковій основі; забезпечення прийняттого рівня рентабельності, платоспроможності та ліквідності підприємства; виплата належного рівня доходу власникам підприємства; оптимальне співвідношення розподілу прибутку; зростання ринкової вартості підприємства [2].

На нашу думку, підвищення ефективності та результативності політики управління прибутком, яка реалізується на підприємстві, також потребує проведення додаткових заходів. Перш за все, запровадження стратегічного планування, оскільки планова сума прибутку виступає цільовим орієнтиром комерційної діяльності та мірою її ефективності. Даний процес є необхідним для досягнення цілей підприємства в перспективі та можливості отримання відповідного рівня прибутку, що формують економічну необхідність системи планування будь-якого підприємства.

Оптимальне використання раніше отриманого прибутку для досягнення максимального ефекту також відіграє не менш важливе значення. Встановлення оптимальних пропорцій розподілу прибутку, що стосується забезпечення потреб розвитку підприємства, виплат дивідендів управлінському складу та заохочення працівників тощо, забезпечить вищий рівень продуктивності праці, інвестиційної привабливості та покращить рівень корпоративної соціальної відповідальності, позицію підприємства на ринку.

Одним із заходів забезпечення дієвості процесу

управління прибутком є вибір оптимальної дивідендної політики, що дозволить не тільки збільшити інвестиційну привабливість, а й ефективно розподіляти фінансові результати для подальшого розвитку підприємства. Практичні підходи зарубіжних компаній до дивідендної політики свідчать про те, що компанії з великими інвестиційними можливостями спрямовують невеликий відсоток свого прибутку на виплату дивідендів, а компанії з меншими інвестиційними можливостями – більший відсоток. Проте будь-яка компанія намагається уникати різкого зниження виплат дивідендів. Такий досвід є актуальним для українських підприємств, що втратили інвестиційну привабливість на ринку.

Нами також було виявлено, що проведення ефективної кадрової політики дозволить зменшити витрати часу на виробництво при забезпеченні максимально продуктивного та кваліфікованого персоналу. Для досягнення більшого ефекту, досить важливим є дослідження закордонного кадрового управління, за якого основним критерієм успішності працівника є обсяг інформації, яку він може використати для максимізації прибутку суб'єкта господарювання. Закордонний досвід також свідчить про введення нової посади на підприємствах – розповсюджувач знань (knowledge broker), в обов'язки якого буде входити поширення знань про інноваційні технології серед співробітників. Крім того, англійський досвід свідчить про створення стандартизованої системи «Інвестори в людей» («Investors in People UK»), що забезпечує алгоритм підвищення професійного рівня бізнесу та відповідності навичок співробітників стратегічним цілям підприємства.

В процесі вдосконалення управління прибутком, досить важливим є підвищення ефективності маркетингової політики, що полягає у додатковому

дослідженні ринку та виявленні конкурентоспроможних товарів чи послуг, що користуються найбільшим попитом та дозволять підприємству отримувати більший дохід.

Таким чином, на нашу думку, процес управління прибутком є надзвичайно необхідним для будь-якого підприємства. З метою розвитку підприємства та максимізації добробуту власників, необхідно проводити управлінські дії на етапі формування, розподілу та використання прибутку суб'єкта господарювання.

Список використаних джерел

1. Шелудько В. М. Фінансовий менеджмент: Підручник / Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – 2-ге вид., стер. – К.: Знання, 2013. – 375 с.
2. Школьник О. І. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / І. О. Школьник, В. М. Кремень, С. М. Козьменко та ін. – К. : «Центр учбової літератури», 2014. – 427 с.
3. Жигалкевич Ж. М. Система управління прибутком як умова ефективного функціонування підприємства / Ж. М. Жигалкевич, Е. С. Фісенко // Електронне наукове фахове видання «Економіка та суспільство». – 2016. – №4. – Режим доступу: <http://economyandsociety.in.ua>.

Дехтяр Надія Анатоліївна,

к.е.н., доцент,

Пипка О. М.,

студентка,

Сумський державний університет, м. Суми

УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА

На сьогоднішній день підприємства намагаються досягти стабільної діяльності. Щоб отримати бажаних результатів необхідно мати чітко побудовану та обґрунтовану політику управління оборотними активами.

Поняття «управління оборотними активами» досліджувалося багатьма економістами. Варто зазначити, що В.В. Ковальов, І.А. Бланк, А.М. Поддєрьогін вважають, що управління оборотними активами являє собою систему заходів спрямованих на формування складу та структури оборотних активів та визначення оптимального поєднання джерел їх фінансування.

До наступної групи вчених слід віднести З.В. Філатова, А.Г. Ротанова, Ю.О. Швець, А.В. Скворцова, В.Г. Баранова. Вони визначають поняття «управління оборотними активами» з точки зору сукупності елементів механізму управління.

Варто звернути увагу на дослідження О.С. Бондаренко, Г.Г. Кірейцев, В.А. Савчук. Вчені розглядають управління оборотними активами в розрізі їх окремих видів: управління запасами; управління дебіторською заборгованістю; управління грошовими коштами та поточними фінансовими інвестиціями. [1]

До основних завдань управління оборотними активами відносять:

- формування оптимального складу і структури оборотних засобів;
- обґрунтоване визначення потреби підприємства в оборотних коштах;
- формування складу і раціоналізація структури джерел фінансування оборотних коштів;
- максимізація ефективності використання оборотного капіталу в діяльності підприємства [2].

Для рішення цих задач на підприємстві необхідно обрати раціональну політику формування оборотних активів і визначення джерел їх фінансування та контролювати її роботу в практичній діяльності [3].

Виділяють зовнішні (опосередкованого впливу) і внутрішні (безпосереднього впливу) чинники, що впливають на управління оборотними активами. До зовнішніх належать: конкурентне середовище, ступінь розвитку фінансового ринку, законодавча база регулювання, нецінові детермінанти попиту, відносини з контрагентами, до внутрішніх – виробнича технологія підприємства, облікова політика підприємства, кваліфікація фінансових менеджерів, організаційна структура підприємства, стратегічні цілі підприємства [2].

На основі звітності підприємства ТОВ «Сумбудтранс» проведемо дослідження. У таблиці 1 наведено показники оптимальності складу та структури підприємства.

Таблиця 1 – Оцінка оптимальності складу та структури оборотних активів ТОВ «Сумбудтранс».

Показник	Рік			
	2013	2014	2015	2016
Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	0,96	0,94	1,05	1,12
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,70	0,85	0,96	0,96
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,03	0,07	0,04	0,07

Оптимальність структури підприємства можливо визначити на основі відповідності показників ліквідності нормативним значенням. Дослідження показало, що протягом усього періоду коефіцієнти загальної ліквідності та абсолютної ліквідності наближені до нормативних значень, а коефіцієнт швидкої ліквідності відповідає.

Розрахунки свідчать, що підприємство має недостатню кількість оборотних активів, щоб своєчасно розрахуватися із зобов'язаннями. Хоча воно і має достатню кількість швидко ліквідних оборотних активів.

Для здійснення ефективного управління оборотними активами підприємства необхідно здійснити такі заходи:

1) оптимізувати розмір грошових коштів через постійний контроль за розміром оборотних активів у грошовій, абсолютно ліквідній формі, а також через підтримання відповідної частини високоліквідних активів у формі поточних фінансових інвестицій та інших активів, які у разі необхідності можуть швидко перетворитися на грошові кошти, що дає можливість

підтримувати платоспроможність підприємства на належному рівні

2) оптимізувати структуру і склад оборотних активів за допомогою прискорення оборотності оборотних активів у цілому та окремих їхніх елементів;

3) оптимізувати структуру товарів шляхом зменшення випуску товарів із низькою рентабельністю та збільшити випуск товарів, що мають позитивну рентабельність та хороший рівень попиту;

4) оптимізувати запаси підприємства шляхом оцінки загальної потреби в сировині на плановий період, періодичного уточнення оптимальної партії замовлення сировини, регулярного контролю умов зберігання запасів;

5) оптимізувати рівень дебіторської заборгованості шляхом проведення контролю за станом розрахунків з

дебіторами, оцінки платоспроможності та ділової репутації дебіторів, страхування ризиків тощо;

6) скоротити тривалість фінансового циклу шляхом прискорення обороту виробничих запасів та дебіторської заборгованості і некритичного уповільнення оборотності кредиторської заборгованості підприємства постачальникам;

7) підвищити рентабельність підприємства шляхом своєчасного використання тимчасово вільних залишків грошових активів для формування ефективного портфеля поточних фінансових інвестицій [4].

Список використаної літератури

1 Дехтяр Н. А. Управління оборотними активами / Н. А. Дехтяр, О. В. Дайнека, Т. М. Черноус // Економіка і суспільство – 2017 – № 8. – С. 572-578.

2 Кардіна О. Г. Управління оборотними активами / О. Г. Кардіна // Вісник економіки транспорту і промисловості – 2013 – № 43. – С. 133-137.

3 Проскуріна Н.М. Управління оборотними активами в умовах кризового стану підприємства / Н. М. Проскуріна, Романюк Н. С. // Економічний вісник НГУ – 2009 – №3 – С. 55-63.

4 Швець Ю.О. Управління оборотними активами підприємств / Ю.О. Швець, А.В. Скворцова // Науковий вісник МГУ Серія: Економіка і менеджмент. – 2015. – № 13. – С. 127–130.

УДК 658.155.012

Дехтяр Надія Анатоліївна,

к.е.н., доцент,

Свячена Вікторія Володимирівна,

студентка,

Сумський державний університет, м. Суми

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

На сучасному етапі господарювання фінансовий потенціал підприємства, як одна із складових загального потенціалу, направлений, в першу чергу, на дослідження стану й обсягу фінансових ресурсів необхідних для здійснення безперервного процесу виробництва та відтворення і передбачає визначення конкурентних стратегічних напрямків ефективного розвитку самого суб'єкта господарювання. Наявність достатнього обсягу фінансових ресурсів визначає реальні та потенційні можливості підприємства з позиції його збалансованості інтересів, перспективної платоспроможності, конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості. Це і обумовлює подальше дослідження не лише сутнісних характеристик даної категорії, а і всієї системи управління фінансовим потенціалом підприємства.

Необхідно відмітити, що проблема управління фінансовим потенціалом підприємств є актуальною в умовах сучасної глобалізації ринку, що пов'язано з необхідністю здійснення постійного моніторингу за станом фінансово-господарської діяльності підприємства з врахуванням наслідків дії факторів зовнішнього і внутрішнього економічного середовища та розробки його фінансової стратегії розвитку на середньострокову перспективу.

Слід зазначити, що проблематику формування та використання фінансового потенціалу досліджувала значна кількість вітчизняних вчених, такі як: І. Бритченко, В. Боронос, О. Коренков, Ю. Ряснянський, І. Отенко, Л. Хом'яков, І. Должанський, В. Ковальова, В. Бикова, О. Белова та багато інших. Однак, незважаючи на їх позитивний внесок у дослідженні теоретичних і практичних засад реалізації фінансового потенціалу підприємств, необхідно зазначити, що залишаються дискусійними питаннями ефективного управління фінансовим потенціалом підприємств.

Аналіз літературних джерел засвідчив, що в економічній літературі немає єдиної думки щодо трактування категорії «фінансовий потенціал», тому, на наш погляд, під фінансовим потенціалом слід розуміти можливість залучення та використання фінансових ресурсів з метою забезпечення ефективного та безперервного функціонування підприємства для виконання його поточної статутної та стратегічної діяльності. Отже, формування та реалізація дієвого фінансового потенціалу підприємства безпосередньо залежить від злагодженої системи управління ним. Управління фінансовим потенціалом підприємства має на меті визначення максимально спроможного обсягу фінансових ресурсів та фінансових можливостей, шляхом їх генерації із різних джерел для реалізації головних цілей підприємства в короткостроковому та довгостроковому періодах.

Система управління фінансовим потенціалом підприємства охоплює низку взаємопов'язаних і взаємообумовлених процесів та елементів. Кожна складова цієї системи залежить від рівня розвитку самого підприємства, діючої системи управління, його конкурентної позиції, здатності до залучення та поєднання

окремих видів джерел фінансування і можливості ефективного використання фінансових ресурсів.

Слід також відмітити, що формування системи управління фінансовим потенціалом підприємства неможливе без обґрунтування групи внутрішніх та зовнішніх факторів, які обумовлюють стан та розвиток елементів фінансового потенціалу. Так, до зовнішніх факторів відносять: економічні умови ведення господарства; стадія життєвого циклу економіки країни; політичні зміни в державі; фінансовий стан держави; кон'юнктура ринку; економічна, фінансово-кредитна та податкова політика держави. Групу внутрішніх чинників становлять: склад, структура, рівень конкурентоспроможності продукції, що випускається; обсяг витрат; ефективність організації процесів виробництва, постачання і збуту; склад і структура майна та фінансових ресурсів; кваліфікація управлінського персоналу.

Отже, фінансовий потенціал як економічна, синтетична та динамічна категорія повинен формуватися на базі чітко сформульованих та визначених критеріїв (принципів) управління, які характеризують як загальні так і спеціальні вимоги до організації процесу управління фінансовим потенціалом підприємства. Принципами організації управління фінансовим потенціалом підприємства є: цілісність та комплексність; безперервність у часі та просторі; еластичність; наукова обґрунтованість основних параметрів; реалістичність; повнота; результативність управлінських дій; адаптація до специфіки суб'єкта, яким здійснюється управління. Дані принципи управління фінансовим потенціалом.

Реалізація ефективного процесу управління фінансовим потенціалом підприємства повинна бути направлена на вирішення наступних проблем:

удосконалення фінансового потенціалу за оптимізації фінансових потоків (за рахунок збільшення доходів від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг; скорочення вихідних грошових потоків через зниження операційних витрат); мобілізація внутрішніх резервів (проведення реструктуризації активів підприємства; сукупність заходів, пов'язаних зі зміною структури та складу активів балансу; перетворення в грошову форму наявних матеріальних та фінансових активів підприємства); врахування впливу конкуренції; необхідність оптимального розподілу й перерозподілу фінансових ресурсів; розробка й прийняття рішень по досягненню певного компромісу між вимогами прибутковості, надійності й ліквідності капіталу підприємств; регулювання структурних перетворень у фінансовому потенціалі; використання методів управлінського впливу на фінансові ресурси.

Отже, важливою складовою діяльності підприємства має бути результативний і дієвий стан фінансового потенціалу, що є основою формування та розвитку стійких конкурентних переваг підприємства направлених на задоволення як тактичних, так і стратегічних цілей і завдань ефективного функціонування підприємства. Розробка стратегії діяльності підприємства повинна реалізовуватися через систему управління фінансовим потенціалом шляхом посилення відповідальності за результативні показники функціонування суб'єкта господарювання.

Список використаних джерел

1. Громова А.Є. Фінансовий потенціал, як основа формування прибутку підприємства / А.Є. Громова // Науковий вісник Вінницького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету. Серія: Економіка та

управління підприємствами. – 2017. – Вип. 5. – С. 75–78.

2. Курінна О. В. Теоретичні аспекти управління фінансовим потенціалом підприємств / О. В. Курінна // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія : Економіка. – 2014. – Вип. 1. – С. 161–171.

УДК 658.15

Душак Майя Іванівна,
аспірант,

Сумський державний університет, м. Суми

ФІНАНСОВА АРХІТЕКТУРА, ЇЇ ОСНОВНІ КОМПОНЕНТИ

Важливою віхою в розвитку всього проблемного поля корпоративних фінансів стала концепція фінансової архітектури компанії. Вперше і сам термін “корпоративна фінансова архітектура” і проблеми, що з нею пов'язані, були озвучені у вступній промові С. Майерса (Muers) на конференції Європейської асоціації фінансового менеджменту і маркетингу (EFMA) в Лісабоні у червні 1998 року. Фінансова архітектура, за С. Майерсом, означає весь “фінансовий дизайн бізнесу, що охоплює власність (концентровану або розпорошену), організаційно-правову форму, стимули, способи фінансування і розподілу ризиків між інвесторами”.

Поняття фінансової архітектури взагалі є відносно новим. Дослідження в межах цієї проблематики, як зазначає Наконечна А.С., здебільшого проводяться в трьох аспектах (табл. 1).

Виділяють наступні основні структурні компоненти фінансової архітектури:

- структура капіталу;

- структура власності;
- корпоративне управління і контроль;
- організаційно-правова форма.

Таблиця 1 – Визначення поняття «фінансова архітектура»

І.В. Івашковська, А.М. Степанова, Н.В. Бичкова, М. Барклі та К. Смітт, М. Бойко, А. Шлейфер та Р. Вішни, Дж. Кьюмар	дослідження елементів фінансової архітектури та їх впливу – комплексного або індивідуального – на стратегічну ефективність бізнесу, що вимірюється ринковими показниками
Теплова Т.В., Черкасова В.А., С. Фаззарі, М. Кампелло	дослідження впливу фінансових обмежень компаній, які визначаються особливостями її фінансової архітектури на рівень капітальних інвестицій, що вимірюється за чуттєвістю обсягу інвестицій від внутрішнього грошового потоку, який генерує компанія
М.С. Кокорева, В. Дробец, М. Фаулкендер, М. Фланері, Х. Де Анжело	дослідження структури капіталу сучасних компаній, детермінант, під впливом яких вона формується та швидкості пристосування до цільової структури капіталу

Крім цього, в залежності від напрямку дослідження фінансової архітектури, до системи характеристик фінансової архітектури відносять: стимули та ризики, які виступають індикаторами, що визначають якість фінансової архітектури; ендогенні та екзогенні фактори фінансових обмежень компаній; ефективність та вплив на ринкову вартість бізнесу тощо.

Категорія “фінансова архітектура” є синтезом базових властивостей двох категорій: “архітектури” (від лат. architecture — будівничий) — мистецтво проектування, спорудження та художнього оздоблення будов, будівельне

мистецтво, характер та стиль будови [5] – спосіб, характер та стиль певної будови та “фінансів” (від лат. *financia* — наявність, дохід) — економічна категорія, що відображає економічні відносини в процесі створення і розподілу фондів грошових коштів [6]. По суті, фінансова архітектура є інституціональною структурою компанії, в межах якої будуються її фінансові відносини.

Чому архітектура компанії і її бізнесу є фінансовою? По-перше, вона охоплює три ключові структури — капіталу, власності та корпоративного управління. Саме вони здійснюють суттєвий вплив на інвестиційні ризики, формуючи як унікальні ризики компанії, так і її схильність до систематичних (ринкових) ризиків. Структура власності і корпоративне управління визначають методи узгодження інтересів різних видів власників, регулюють конфлікти інтересів між власниками і менеджментом, при цьому від структури капіталу напряму залежить ризик неплатоспроможності і наростання витрат фінансової неспроможності. По-друге, структура власності та корпоративного управління визначають процедури і механізми прийняття рішень стратегічного спрямування і механізмів його реалізації через стратегічну програму компанії. Саме тому вони визначають характер розподілу потоків вільних грошових коштів компанії [2].

Структура власності юридичної особи – система взаємовідносин юридичних та фізичних осіб, що дає змогу визначити: всіх ключових учасників (включаючи публічні компанії) і контролерів такої юридичної особи; всіх ключових учасників кожної юридичної особи, яка існує у ланцюгу володіння корпоративними правами такої юридичної особи; всіх осіб, які мають пряму та/або опосередковану істотну участь у такій юридичній особі; відносини контролю щодо цієї юридичної особи між усіма особами [7].

Структура капіталу – спеціальне логічне поняття, введене в сучасний фінансовий аналіз для позначення комбінації (співвідношення) джерел позичкового і власного фінансування, яка прийнята підприємством для реалізації його ринкової стратегії. Разом з тим, необхідно розділяти поняття склад та структура капіталу підприємства. Склад капіталу підприємства – це сукупність (перелік) утворюючих його елементів, а структура – співвідношення (питома вага) даних елементів.

Організаційна-правова форма становить свого роду конституцію, модель, основу, на підставі якої здійснюється господарська діяльність суб'єкта господарювання. Задля ефективного ведення господарської діяльності суб'єктам господарювання, зокрема господарським організаціям, важливо чітко визначитися із вибором своєї організаційно-правової форми, оскільки від такого вибору залежить порядок створення, функціонування, реорганізації та ліквідації.

Корпоративне управління означає владні повноваження здійснювати інвестиції і приймати рішення щодо фінансування. Будь-яке вороже поглинання - це спроба передати корпоративне управління в інші руки. Разом з тим, зазвичай під корпоративним контролем розуміється роль ради директорів, право акціонерів на голосування, боротьба за голоси акціонерів та всі інші засоби, якими власники можуть впливати на прийняття важливих рішень корпоративного життя [1].

Таким чином, фінансова архітектура (або простіше фінансовий устрій компанії) пов'язана з корпоративним управлінням (хто керує бізнесом?), з корпоративним контролем (як домогтися, щоб менеджери діяли в інтересах акціонерів?) з правовою формою організації компанії (корпорація або товариство), джерелами фінансування (акціонерний або приватний власний

капітал), взаєминами з фінансовими інститутами.

Список використаних джерел

1. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов / Пер. с англ. Н. Барышниковой. — М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2008. 1008 с.
2. Івашковська І.В., Степанова А.Н., Кокорева М.С. Финансовая архитектура компаний. Сравнительные исследования на развитых и развивающихся рынках: монография. — М.: Инфра-М, 2013. — 238 с.
3. Наконечна А.С. Динамічні характеристики фінансової архітектури суб'єктів господарювання в умовах ділових циклів.// Финансы, учет, банки. - №1 (21) – 2016. – С. 265-275.
4. Семенюк В.О. Фінансова архітектура як механізм забезпечення ефективності фінансової діяльності корпорації. // Економіка та держава. – № 9. – 2015. – С. 125-128.
5. Словник української мови в 11 томах. — Том 1. — 1970.
6. ФІНАНСИ // Юридична енциклопедія: [в 6-ти т.] / ред. кол. Ю.С. Шемшученко (відп. ред.) [та ін.]. — К.: Українська енциклопедія, 1998.
7. Школьник І. О. Фінансовий ринок України: сучасний стан і стратегія розвитку : монографія. - Суми : ВВП "Мрія" ТОВ, УАБС НБУ, 2008. -348 с.

УДК 005.336.6:005.21:005.412:005.936.3

Жукова Тетяна Анатоліївна,

старший викладач,

Вакарчук В.В.,

студентка,

Сумський державний університет, м. Суми

ДІЛОВА РЕПУТАЦІЯ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ ЧИННИК РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах мінливості економічних умов для здійснення господарської діяльності підприємствам дедалі частіше потрібно визначати фактори, завдяки яким вдасться досягнути певного рівня прибутковості. До того ж прибутковість розцінюється не лише як збагачення управлінців, але передусім як можливість розвиватись та займати стійкіше ринкове становище. За таких умов серед факторів, що зумовлюють появу прибутковості, є матеріальні та нематеріальні, до яких належить ділова репутация.

Питаннями дослідження сутності та методів управління діловою репутациєю займалися такі закордонні вчені як М. Вебер, Е. Дюркгейм, Д.- К. Шим, С. В. Горін, Г. Даулінг, К.С. Букша, А. М. Сметанін, О. Орлова, Ю. Рубльовська. Серед вітчизняних науковців можна виділити О.В. Родіонова, О.С. Дуброву, Т.І. Ковальову та інші.

Кожне підприємство прагне досягти успіху в бізнесі, мати достатню кількість клієнтів, отримувати максимальні прибутки, тобто бути кращим за конкурентів. Проте, не всі суб'єкти господарювання досягають успіху. Причина такого явища досить проста – успішними є ті підприємства, котрі сформували свою унікальну ідеологію, місію та чітко сформулювали цілі, вчасно і вдало подбали про ділову репутацию менеджменту. У науковій літературі

репутацію дуже часто ототожнюють з іміджем та гудвілом. Дійсно, поняття «репутація», «імідж» і «гудвіл» є близькими, однак, характеризуються суттєвими відмінностями. Основні дефініції трактувань репутації, іміджу та гудвілу подаємо у табл 1.

Таблиця 1 - Сутнісна характеристика трактувань репутації компанії, іміджу та гудвілу

Автор	Дефініція		
	Репутація	Імідж	Гудвіл
К. Букша [1, с. 14]	Сформована загальна думка про переваги та недоліки фірми	Образ; формування стійкого позитивного враження про товар, послугу підприємства, що виготовляє та реалізує товар	Умовна вартість ділових зв'язків фірми; грошова оцінка престижу торговельної марки, управлінських, організаційних і технічних ресурсів
М. Дулясова [2, с. 37]	Загальна думка про характеристики, переваги та недоліки організації у сфері ділового обігу, що стимулює клієнтів продовжувати користуватися її продукцією та може приносити понад-нормативний прибуток	Поверхове сприйняття єдиного образу компанії, що подібний до кольорового знімку: імідж – унікальний і неповторний, сприймається на емоційному рівні	

Продовження таблиці 1

Автор	Дефініція		
	Репутація	Імідж	Гудвіл
С. Мочерний [3, с. 148]	Загальна думка, що склалася про позитивні якості чи недоліки товару або юридичної особи.	Образ товару, послуги, підприємства, фірми тощо, сукупність асоціацій і вражень про них, які формуються у свідомості покупців і які визначають їхнє становище на ринку	Нематеріальні активи фірми, компанії (репутація, зв'язки, способи маркетингових досліджень, сприятливе місце розташування та ін.)
Л. Новіченкова [4, с. 57]	Коллективна думка про компанію, що формується з часом у свідомості цільових груп на основі експертної оцінки економічного, соціального й екологічного аспектів її діяльності	Стійкий емоційно забарвлений образ, що формується у свідомості цільових груп у результаті сприйняття інформації про організацію	Грошова вартість репутації як нематеріального активу компанії

Продовження таблиці 1

Автор	Дефініція		
	Репутація	Імідж	Гудвіл
Б. Райзберг [4, с. 81]	Уявлення партнерів про фірму, яке сприяє її діяльності та враховується в умовах господарювання	Сума вражень, «образ» товару (послуги) фірми, що виробляє або продає товар (послугу), та яке забезпечує положення фірми на ринку, відданість покупця фірмовій марці	Оцінка фірми, підприємства, бізнесмена з боку контрагентів, споживачів

Джерело: складено автором на основі зазначених у таблиці джерел

Але я б хотіла детальніше зупинитися на такому понятті, як ділова репутація. Вона являє собою сукупність невіддільних нематеріальних переваг підприємства, здатних приносити екстраординарній прибуток і виступати як ресурси, що використовується у фінансово-господарській діяльності.

Ділова репутація – це унікальна характеристика кожної компанії, що набувається у процесі розвитку і є невід’ємним елементом компанії. Таким чином, ділова репутація є стратегічним чинником розвитку підприємства, і необхідно вміти раціонально управляти нею.

Репутацією доволі складно маніпулювати, адже вона формується під впливом цілого комплексу параметрів:

ефективності менеджменту, етики ведення бізнесу, успішності бізнес-розвитку, якості послуг, операційних і фінансових показників, інформаційної активності, кадрового потенціалу, соціальної відповідальності тощо. Оцінку рівня ділової репутації можна отримати з використанням коефіцієнта ділової репутації (KDS), який, згідно з підходом С.В.Горіна, слід визначати як відношення ділової репутації до вартості підприємства [5, 128]:

$$K_{DS} = \frac{DR}{S} = ctgat$$

де S – вартість підприємства, грош. од., що визначається як:

$$S = S1 + S2 + \dots + SN + DR,$$

де S1, S2, ..., Sn – вартість матеріальних і нематеріальних активів підприємства, грош. од.;

DR – ділова репутація, грош. од.

Крім цього, ділова репутація може оцінюватися експертами за наступними методиками (табл. 2).

Вибір методики оцінки ділової репутації залежить насамперед від цілей, але слід зазначити, що необхідно враховувати не тільки інтереси власників, а також й інтереси інвесторів. А ось репутацію необхідно формувати чіткими послідовними діями, щоб дати змогу підприємству продуктивно працювати у складних ситуаціях та не зазнавати страт. Стійка позитивна репутація створює для суб'єкта низку додаткових переваг. В антикризовому репутаційному менеджменті існують деякі правила, які вироблені попереднім гірким досвідом компаній та можуть мінімізувати збитки. Серед них: негайне реагування на те, що відбувається, видача повної і правдивої інформації, ретельний вибір працівника організації, який спілкуватиметься з пресою, з чималим досвідом і високою

посадою, щоб його слова викликали довіру.

Таблиця 2. Методи оцінки вартості ділової репутації фірми

Метод оцінки	Характеристика
Витратний	вартість визначатиметься як сума витрат на формування ділових зв'язків, створення ділової репутації, на рекламу, розвиток та підтримання такої репутації фірми, її рейтингу тощо, за цінами сьогоденного дня
Ринковий	вартість ділової репутації та ділових зв'язків фірми визначатиметься на основі інформації про ціну відчуження ділової репутації та ділових зв'язків ряду інших конкуруючих суб'єктів господарювання, разом з тим для об'єктивної оцінки за даним методом необхідним є активно функціонуючий ринок купівлі-продажу ділової репутації та ділових зв'язків
Економічний	ділова репутація та ділові зв'язки фірми за останні кілька років оцінюватимуться з врахуванням «ринкової стійкості» (стабільності) даного суб'єкта господарювання

Джерело: складено автором на основі джерела [6]

Хорошу, правильно збудовану, на справедливих принципах ринкової економіки, репутацію не можна переоцінити. Займаючись репутаційним менеджментом, Ви вкладаєте в майбутнє Вашої компанії, можете захистити її від зовнішнього тиску і внутрішніх погроз. Це своєрідна «подушка безпеки», яка спрацює в потрібний момент [7].

Отже, ділова репутація формується під впливом численних факторів із зовнішнього та внутрішнього середовища. Діловій репутації притаманні матеріальні та нематеріальні прояви, через вплив на які можна завдавати шкоду діловій репутації. В умовах жорсткої конкуренції, за наявності великої кількості підприємств, які мають більш-

менш однакові конкурентні переваги, підприємство зможе вирізнитись і в такий спосіб отримати вищі, а ніж інші фірми, прибутки.

Список використаних джерел

1. Букша К. С. Управление деловой репутацией. Российская и зарубежная PR-практика / К. С. Букша. – М. : Вильямс, 2014. – 144 с
2. Дулясова М. В. Деловая репутация / М. В. Дулясова. – М. : Экономика, 2011. – 397 с
3. Економічна енциклопедія: у 3-х томах. Т. 1 / редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Академія, 2004. – 864 с.
4. Райсберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райсберг. – М. : Инфра-М, 2011. – 397 с.
5. Горин С. В. Деловая репутация организации. / С. В. Горин. – М. : Изд-во „Феникс”, 2006. – 256 с.
6. Гребешкова О.М. Ділова репутация як стратегічний актив компанії/ О.М. Гребешкова, О.В. Шиманська. – [Електр. ресурс] – Режим доступу: <http://elgreb.at.ua/publ/>
7. Балтатарова Е. Деловая репутация компании. Бизнес-Пост (Электронный ресурс) / Евгения Балтатарова // Livejournal – 2008. – Режим доступу до журн.: <http://baltatarova.livejournal.com/2186.html>

УДК 354.21:351.713:336.2

Ісаєва Олена Володимирівна,

к.е.н., ст. викл.,

Кучкова Аліна Олександрівна,

студентка,

Сумського державного університету, м. Суми

ВПЛИВ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Ефективний розвиток підприємницьких структур у значній мірі залежить від рівня забезпеченості їх фінансово-економічної безпеки, оскільки лише за таких умов можлива реалізація внутрішньої і зовнішньої політик, серед яких фіскальна, які будуть відповідати національним інтересам України.

Актуальність проблеми забезпечення економічної безпеки підприємництва в Україні набуває також особливої гостроти внаслідок існування:

– недостатньо керованих із боку держави процесів формування сектора малого бізнесу та ділової активності населення загалом у період ринкової трансформації економіки і суспільного життя;

– недосконалого конкурентного середовища, бюрократичних та обтяжливих процедур державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності;

– проявів концентрації (монополізації) товарних ринків та механізму доступу до обмежених господарських ресурсів і прав діяльності;

– існування штучних бар'єрів у здійсненні роботи підприємств, корупції у відносинах «бізнес – влада».

Економічна безпека підприємництва відіграє визначальну роль у зміцненні безпеки національної

економіки та є передумовою її стабільного розвитку. Економічну безпеку підприємницьких структур необхідно розглядати за системним підходом, який передбачає наявність єдиної мети (захист життєво важливих інтересів суб'єктів системи, задоволення яких забезпечує належний рівень їх існування, ефективність функціонування та здатність до розвитку, розширеного відтворення, а також структурно збалансований розвиток економіки).

Сутність категорії «фінансова безпека підприємства» розкриває такий його фінансовий стан, який характеризується:

- збалансованістю і якістю сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, котрі використовуються підприємницькими структурами;
- стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз;
- забезпечувати ефективний і сталий розвиток фінансової системи.

Недоліки чинної фіскальної політики є проблемою і тому потребують удосконалення в аспектах економічної безпеки підприємства. Фіскальна політика є важливою складовою фінансово-економічної безпеки підприємства. Вона повинна в першу чергу бути пов'язаною з розвитком підприємництва, із суспільним розвитком та його інвестуванням.

До основних недоліків чинної фіскальної політики можна віднести такі:

- нестабільна та внутрішня суперечність податкового законодавства;
- високий рівень податкового навантаження на бізнес;
- велике навантаження на фонд оплати праці, що сприяє тінізації заробітної плати, поширенню виплат в конвертах;
- низька ефективність податкової системи, яка

зумовлює поширення фактів ухилення від оподаткування;
– складність системи адміністрування, висока вартість збирання податків, запровадження додаткових адміністративних обмежень у справлянні податків.

Для реалізації пріоритетів розвитку податкової політики необхідно здійснювати комплекс стимулюючих заходів, які передбачають: зниження податкового тиску, стимулювання інноваційної діяльності, сприяння розвитку малого підприємництва, підвищення фіскальної ефективності податків унаслідок розширення податкової бази, поліпшення адміністрування, зменшення масштабів ухилення від сплати податків, декриміналізація податкового законодавства.

Для реалізації пріоритетних напрямів та досягнення намічених цілей бюджетної політики необхідно задіяти інструментарій її окремих елементів – податкової політики, політики у сфері видатків. Недосконалість вітчизняної податкової системи (у контексті активізації ділової активності в Україні), її негативний вплив на забезпечення стимулів для інноваційного розвитку, освітньої сфери, формування ресурсної бази економічного розвитку для наступних поколінь, низький рівень податкової дисципліни вже зараз призводять до криміналізації підприємницького середовища; переміщення податкового тягаря на все більш вузький сектор, на центральний бюджет і лише окремі бюджетоутворюючі види податкових платежів; перетворення податкової системи у чинник пригнічення ділової та інвестиційної активності, стимулювання ухилення від сплати податків та відплив капіталів за кордон.

Формуючи подальші заходи щодо забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємницьких структур, доцільно наголосити, що фіскальна політика має

здійснюватися шляхом взаємного узгодження усіх її складових, оскільки податкова політика безпосередньо впливає на обсяги доходів Зведеного бюджету держави, а бюджетні видатки, у свою чергу, необхідно враховувати в процесі вдосконалення системи оподаткування. За таких умов постає складна задача: збільшити видатки для підтримки малозабезпечених і соціально незахищених верств населення з одночасним зниженням податкового навантаження на підприємницькі структури. При цьому доцільно наголосити і на не менш важливому значенні й інших видів економічної політики держави: цінової, соціальної, інвестиційної, зовнішньоекономічної тощо.

Список використаних джерел

1. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення: [монографія] / Т.Г. Васильців. – Львів: Арал, 2008. – 384 с.

2. Кривенко С.В. Інноваційний механізм формування конкуренто-спроможних підприємницьких структур / С.В. Кривенко // Економічний часопис – XXI. – 2014. – № 5–6. – С. 34.

УДК 336.64

Малиш Дмитро Олексійович,

Аспірант,

Сумський державний університет, м. Суми

ФІНАНСОВА АРХІТЕКТУРА ПІДПРИЄМСТВА: БАЗОВІ ЕЛЕМЕНТИ

Термін «фінансова архітектура» відносно діяльності підприємств вперше було використано в роботі С. Маерса, який в своїй роботі відзначив, що «фінансова архітектура –

це фінансовий дизайн бізнесу, що охоплює власність (концентровану або розпорошену), організаційно-правову форму, стимули, способи фінансування та розподіл ризиків між інвесторами» [1]. Ключовими елементами фінансової архітектури є: структура капіталу підприємства, структура власності та стан корпоративного управління.



Рисунок 1. Складові елементи фінансової архітектури підприємства

Складено автором на основі [2]

Структура капіталу підприємства це співвідношення власного капіталу та зобов'язань підприємства. На наш погляд сама по собі структура капіталу звичайно важлива, оскільки відображає стан фінансової залежності/незалежності підприємства, але не менш важливими є базові характеристики, які відображають умови на яких підприємство використовує свій капітал, мова йде в першу чергу про вартість капіталу підприємства та фінансовий ризик, який створює, сформована на підприємстві структура капіталу. Оцінювання вартості капіталу проводиться на основі показників середньозваженої вартості капіталу, який враховує всі зобов'язання, які повинні бути виконані перед власниками (акціонерами – через виплату дивідендів по акціям),

кредиторами (банками – у випадку використання банківських кредитів як довгострокових так і короткострокових як відсоток) а також інвесторами, які можуть придбати цінні папери, зокрема корпоративні облигації та інші з метою отримання прибутку у вигляді відсотку. Фінансовий ризик формується на підприємстві у випадку, коли воно починає використовувати позиковий капітал. Цей ризик несуть в першу чергу акціонери, оскільки саме вони найменш захищені з точки зору повернення вкладеного капіталу, адже саме вони якщо не приймають рішення про використання позикових коштів для розвитку підприємства, то делегують ці повноваження своїм менеджерам.

Важливого значення для прийняття рішень щодо першої складової фінансової архітектури підприємства (структури капіталу) набуває і існуюча структура власності, адже від того наскільки концентрована чи навпаки розпорошена структура власників залежить складність та швидкість прийняття рішень щодо прийняття фінансових ризиків, обумовлених необхідністю зміни структури капіталу. Це питання є особливо важливим в умовах, коли розглядається формування структури капіталу з точки зору стратегії розвитку підприємства, розширення його діяльності та прийняття рішення щодо емісії цінних паперів як пайових так і боргових, а також залучення значних обсягів банківських кредитів, особливо довгострокових. Слід зазначити, що в Україні досить складно проводити аналіз структури власності підприємств, оскільки вона є досить мінливою та непрозорою. Нами було проаналізовано структуру власності більше 50 підприємств, які представляли різні галузі реального сектору економіки такі як металургія, машинобудування, енергетична сфера, харчова промисловість, фармацевтика та хімічна промисловість. В

більшості випадків структура власності підприємств, яку аналізовано в діапазоні 10 років не була стабільною. Значна кількість компаній наразі має власників – юридичних осіб зареєстрованих в офшорних зонах. Певна частина досліджуваних компаній змінила форму власності з державної на приватну вітчизняну, а згодом на власників – іноземних компаній, зареєстрованих в офшорах. Тобто, де юре, підприємства належать іноземним особам, а де-факто – це власники з українським капіталом.

Третя складова фінансової архітектури підприємства – стан корпоративного управління аналізувати ще складніше, оскільки значна частина підприємств, які були проаналізовані не надають інформацію щодо корпоративного управління на своїх офіційних web-сайтах. Як правило, більшість із них мають наглядові ради, які складаються виключно з акціонерів підприємства. З’ясувати рівень їх незалежності досить складно, оскільки така інформація просто відсутня. Лише незначна кількість підприємств мала на своїх офіційних web-сайтах оприлюднену інформацію щодо складу топ-менеджменту. Тому висновки щодо стану корпоративного управління вітчизняних підприємств об’єктивно зробити неможливо. Зазначимо при цьому, що вибір підприємств для здійснення аналізу проводився виходячи з того, щоб мати якомога більш розгорнуту інформацію, а тому було обрано підприємства із лістингу компаній тих галузей, які представлені у річних звітах Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, а потім, враховуючи, що список, значною мірою вміщував банки та інші фінансово-кредитні установи (які свідомо не брались для аналізу, оскільки мають суттєву відмінність у фінансовій архітектурі), перелік підприємств було доповнено тими підприємствами, які у звітності, поданій обраними підприємствами на сайті Агентства з розвитку

інфраструктури фондового ринку України були зазначені як основні конкуренти. Тобто для проведення дослідження брались до уваги ті підприємства реального сектору економіки, які є провідними в своїх галузях.

Отже, провести розгорнутий аналіз фінансової архітектури вітчизняних підприємств досить складно, враховуючи стан інформаційної «непрозорості». Водночас в подальших дослідженнях нами будуть надані показники стану та динаміки структури та вартості капіталу підприємства.

Список використаних джерел

1. Myers S. Financial Architecture // European Financial Management, 1999. № 5.
2. Ивашковская И.В., Степанова А.Н., Кокорева М.С. Финансовая архитектура компаний. Сравнительные исследования на развитых и развивающихся рынках: Монография. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 238 с. – (научная мысль). DOI 10.12737/2898.

УДК: 658.147

Рекуненко Ігор Іванович,

д. е. н., професор,

Бережной Станіслав Васильович,

студент,

Сумський державний університет, м. Суми

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ВІТЧИЗНЯНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

На сьогодні власний капітал в діяльності будь-якого підприємства відіграє визначу роль. Адже саме від розміру

власного капіталу залежить надійність та платоспроможність підприємства. Саме тому, в аспекті діяльності кожної організації, досить важливим є формування та використання власного капіталу.

Власний капітал на підприємстві формується за рахунок зареєстрованого капіталу, капіталу у дооцінках, додаткового капіталу, резервного капіталу, нерозподіленого прибутку (збитку), неоплаченого та вилученого капіталу [1]. Важливо зауважити, що у структурі власного капіталу вітчизняних підприємств понад 73 % становить саме зареєстрований капітал. До зареєстрованого капіталу відносять статутний капітал [2].

Статутний капітал є грошовим виміром вартості всіх внесків власників у компанію, тобто даний капітал є власністю підприємства та є показником платоспроможності. Даний капітал формується з метою підтримання ліквідності та платоспроможності, реалізації інвестиційних проєктів або розширення виробництва чи зміни дивідендної політики і т.д.

Також існує поняття пайового власного капіталу. Даний тип капіталу підприємства представляє собою обсяг грошових коштів, які були добровільно розміщеними в структурі капіталу фізичними чи юридичними особами з метою підтримання фінансової діяльності фірми.

Досить важливою частиною формування власного капіталу підприємства є саме резерви. Резерви підприємства у структурі власного капіталу представляють собою суму грошових коштів, створених на основі статуту підприємства та на основі вітчизняного законодавства за рахунок утвореного прибутку. Резерви на підприємстві створюються з метою покриття збитків, сплати боргів в разі його ліквідації. Відповідно, залишки резервного капіталу на кінець звітного періоду переносяться на наступний.

Отже, власний капітал на вітчизняних підприємствах на сьогодні формується за рахунок статутного капіталу, пайового капіталу та резервів.

Як свідчать останні дослідження використання власного капіталу вітчизняними підприємствами, власний капітал підприємствами України використовують не раціонально.

Так, резерви у власному капіталі вітчизняних підприємств становлять приблизно 3%, що не відповідає вимогам законодавства держави [4]. Також, на підприємствах прослідковується зростання непокритих збитків, що у свою чергу знижує обсяги власного капіталу. Така тенденція говорить про неефективність діяльності вітчизняних підприємств та низький рівень їх забезпеченості власним капіталом.

На нашу думку, з метою удосконалення формування власного капіталу на вітчизняних підприємствах, державний апарат країни має змінити законодавство стосовно даного питання. У зв'язку зі зростанням цін в країні та девальвацією гривні, органи державної влади мають збільшити вимоги стосовно розміру статутного капіталу, а саме збільшити його розмір якнайменше у 1,5 рази.

Важливо відмітити, що вітчизняним законодавством передбачена реорганізація підприємств, яка може бути застосована у вигляді злиття або приєднання. Так, законодавчі органи влади, на основі рішення суду можуть, замість ліквідації неплатоспроможного підприємства, здійснювати його реорганізацію. Але, важливо відмітити, що на сьогодні дана процедура може бути здійснена лише за згодою обох сторін (як і представників неплатоспроможної юридичної особи, так і підприємства до якого буде здійснена дія реорганізації) [5]. На нашу думку, саме тому, що конкуренти відмовляються

співпрацювати, показники прибутковості вітчизняних підприємств є негативними. Тому, держава має здійснювати більш жорсткіше регулювання економіки. І, у випадку банкрутства підприємства, органи влади мають у примусовому вигляді реорганізовувати підприємства. Саме такі зміни нададуть змогу підвищити рівень власного капіталу вітчизняних підприємств, та, відповідно, збільшити надійність підприємницької діяльності.

Також, державний апарат, з метою попередження збитків на підприємствах, має більш активніше наглядати за особливістю утворення резервного капіталу вітчизняних підприємств.

Список використаних джерел

1. Куц Л. Л. Капітал підприємства: формування та використання: опорний конспект лекцій / Л. Л. Куц; ТНЕУ. Тернопіль, 2012. – 59 с.
2. Івченко Л.В. Власний капітал: джерела формування та функції / Л. В. Івченко, Н. Л. Удовик // Молодий вчений. – 2016. – № 1(28). – С.55-59.
3. Бичкова Н. В. Оптимізація структури капіталу вітчизняних підприємств у контексті підвищення ефективності фінансової діяльності [Електронний ресурс] / Н .В. Бичкова // Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2899/1/D0%9E%96.pdf> – 20.10.2017. – Назва з екрану.
4. Мельник О. В. Особливості формування власного капіталу підприємства / О. В. Мельник, Л. І. Данілова, Т. Г. Венгуренко, А. А. Степаненко // Науковий вісник Національного університету ДПС України. – 2010. – № 1(48). – С. 94-98.
5. Реорганізація підприємства [Електронний ресурс] : [Інтернет-портал]. – Електронні дані. – [Київ : Інтернет-видання «UBR» 2007-2017]. – [Режим доступу]:

<http://blog.ubr.ua/finansy/reorganizacia-pdprimstva-shliahom-zlittia-ta-pridnannia-algoritm-2-1236> – 20.10.2017. – Назва з екрана.

УДК: 658.14

Школьник Інна Олександрівна,
д. е .н., професор,
Гавришенко Оксана Станіславівна,
студентка,
Сумський державний університет, м. Суми

НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ФІНАНSOVA СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА»

У сучасних умовах економічного розвитку держави перед суб'єктами господарювання досить гостро постає питання щодо забезпечення їх ефективної діяльності. Поряд із зовнішніми факторами впливу на функціонування підприємств вагоме місце посідає формування відповідного рівня його фінансової стійкості.

Дослідженню питань, пов'язаних з фінансовою стійкістю підприємства на даний час, приділяється значна увага. Серед науковців немає єдиного підходу щодо дефініції поняття «фінансова стійкість підприємства», при цьому вони висвітлюють різні аспекти даної категорії.

У сучасній економічній літературі виокремлено наступні найбільш поширені концептуальні підходи щодо трактування поняття «фінансова стійкість підприємства»:

1. У контексті характеристики фінансового стану підприємства. Представниками даного підходу є Коробов М. Я. (трактує фінансову стійкість як «відповідність параметрів діяльності підприємства та

розміщення його фінансових ресурсів критеріям позитивної характеристики фінансового стану», Шабалиста М. Л. (розглядає дане поняття як узагальнюючу характеристику фінансового стану) та Ковальчук М. І. (зазначає, що фінансова стійкість підприємства – «це стан активів і пасивів підприємства, який дає змогу вільно розпоряджатися власним капіталом, грошовими коштами та їх еквіваленти, ефективно використовувати всі ресурси, забезпечує безперервний процес виробничої, комерційної та фінансової діяльності, відтворення і розширення виробництва») [3].

2. Ототожнення з платоспроможністю. Так, Крамаренко Г. О. визначає фінансову стійкість підприємства як «такий фінансовий та економічний стан підприємства, при якому платоспроможність зберігає тенденцію до стійкості, а співвідношення власного і позикового капіталу знаходиться в межах, що забезпечують цю платоспроможність» [3].

Аналогічно дане поняття розглядають Виноградов Г. Г. та Богданівська Л. А. зазначаючи, що фінансова стійкість підприємства має тісний взаємозв'язок з перспективною платоспроможністю. Здійснюючи оцінку фінансової стійкості, інвестори можуть визначити фінансові можливості підприємства на тривалу перспективу [4].

3. З точки зору стану фінансових ресурсів підприємства, в контексті забезпечення ефективного їх формування, розподілу та використання. Так, Білик М. Д. розглядає фінансову стійкість підприємства з точки зору стану фінансових ресурсів, при чому зазначає, що їх раціональне використання є запорукою формування власних коштів та стабільного отримання прибутку [1].

Ще одним представником даного підходу є Бланк І. А., котрий констатує, що фінансова стійкість підприємства

головним чином забезпечується за рахунок формування значної частки власного капіталу в структурі джерел формування фінансових ресурсів [2].

4. Визначення фінансової стійкості з позиції фінансової незалежності суб'єкта господарювання. Дефініція досліджуваного поняття згідно з даним підходом знайшла своє відображення в працях як вітчизняних (Ізмайлова К. В.), так і зарубіжних (К. Друрі, К. Хеддервік) вчених-економістів. Так, дані науковці зазначають, що фінансова стійкість підприємства характеризує ступінь фінансової незалежності підприємства, а також вона має безпосередній зв'язок із загальною фінансовою структурою підприємства та рівнем залежності підприємства від кредиторів та інвесторів [3].

5. Взаємозв'язок економічної й фінансової безпеки з погляду впливу на їхній рівень фінансової стійкості підприємства. Так, Пріснякова В. Ф. розглядає фінансову стійкість підприємства як «рівень фінансової безпеки підприємств в умовах як ринкової, так і планової економіки й, у першу чергу, визначається станом та структурою активів підприємства й джерелами їхнього покриття» [5].

Узагальнюючи вище наведені визначення поняття «фінансової стійкості», можемо сформулювати наступне визначення: фінансова стійкість підприємства – це комплексне поняття, яке характеризує такий стан та структуру фінансових ресурсів підприємства, що забезпечує високий рівень платоспроможності та фінансову незалежність суб'єкта господарювання в довгостроковій перспективі.

Список використаних джерел

1. Білик М. Д. Фінансовий аналіз: навч. посібн. / М. Д. Білик, О. В. Павловська, Н. М.

Притуляк, Н. Ю. Невмержицька. – К.: КНЕУ, 2005. – 592 с.

2. Гапак Н. М. Особливості визначення фінансової стійкості підприємства / Н. М. Гапак, С. А. Капштан // Науковий вісник Ужгородського університету. Сер.: Економіка. – 2014. – Вип. 1. – С. 191-196. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuues_2014_1_39

3. Кузенко О. Л. Теоретичні підходи до визначення сутності управління фінансовою стійкістю підприємства // [Електронний ресурс] / О. Л. Кузенко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – Вип. 43. – С. 152-157. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp_2013_43_32

4. Русіна Ю. О. Економічна сутність фінансової стійкості підприємства та фактори, що на неї впливають // [Електронний ресурс] / Ю. О. Русіна, Ю. В. Полозук // International scientific journal. – 2015. – № 2. – С. 91-94. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2015_2_18

5. Швороб Г. М. Теоретичні підходи до трактування поняття фінансової безпеки // [Електронний ресурс] / Г. М. Швороб // Держава та регіони. Сер.: Економіка та підприємництво. – 2013. – № 1. – С. 165-169. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/drep_2013_1_35.

УДК: 005.336:005.334.4

Школьник Інна Олександрівна,
д. е. н., професор,
Горобець Людмила Олегівна,
студентка,

Сумський державний університет, м. Суми

**АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ЯК УМОВА
ЕФЕКТИВНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ**

На даному етапі розвитку економічних відносин в Україні, гостро виникають проблеми із платоспроможністю та банкрутством підприємств. Це спричинене низкою факторів, таких як:

– економічні: рівень інфляції, рівень оподаткування, рівень безробіття, вартість робочої сили, динаміка курсу національної валюти;

– соціальні: освітній рівень, старіння нації, рівень соціального забезпечення;

– політичні: міжнародні угоди та зобов'язання, що стосуються бізнесу та виробництва, рівень політичної стабільності, проведення анти терористичної операції.

Така ситуація потребує застосування інструментів антикризового управління, під яким пропонується розуміти комплекс інструментів зовнішнього і внутрішнього впливу на підприємство, яке проявляє ознаки кризового стану або знаходиться в кризі [2,3].

Криза виникає не раптово, а протягом певного періоду та проявляється у певних аспектах фінансового стану, має наростаючий характер. Головне значення у цьому процесі займає недостатня готовність менеджменту підприємств щодо своєчасної ідентифікації кризових явищ або невчасне реагування на них, що актуалізує необхідність удосконалення методик ідентифікації кризових явищ та формування системи антикризового управління.

Антикризове управління вивчають як невід'ємну складову загальної системи управління підприємством, тому воно повинно ґрунтуватися як на загальних принципах управління, так і на індивідуальних [2].

Даний комплекс інструментів відрізняється від звичайного управління підприємством методами управління, поставленими цілями, постійним

моніторингом фінансового стану, розробленням стратегії чи програми для подолання кризової ситуації, виявлені потенційних загроз, мінімізації витрат на підприємстві та іншими заходами, які будуть необхідні, для фінансової стабілізації діяльності підприємства у динамічних умовах сучасності [4].

Розглядаючи фінансовий стан підприємств в Україні, проаналізуємо відсоток збиткових підприємств у загальній частці (рис. 1).

Оскільки у 2007-2008 роках відбувалася світова криза, доцільно взяти період з 2009 по 2016 рік.

Як ми бачимо на діаграмі, відсоток збиткових підприємств у загальній частці протягом аналізованого періоду зменшився на 14,1 % та у 2016 році складає 27 %.

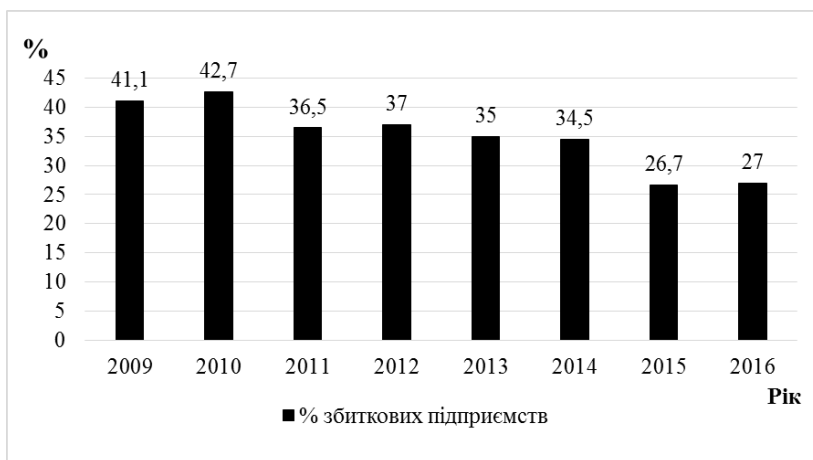


Рисунок 1 – Підприємства, які отримали збиток у % до загальної кількості підприємств за період 2009-2016 рр.

Даний показник суттєво зменшився, що може вказувати на те, що деяка кількість підприємств не вжили необхідні заходи антикризового управління, і це, як наслідок, призвело до банкрутства та ліквідації

підприємств. Однак, на зменшення даного показника також впливає розвиток внутрішньої економіки України та співпраця з міжнародними організаціями, визначення стратегічних цілей розвитку держави, моніторинг та постійний аналіз фінансового стану підприємств.

Для конкретизації стану підприємств за економічною діяльністю, проаналізуємо їх рентабельність (рисунок 2).

Як бачимо, загальна рентабельність протягом всього періоду нестабільна, найменше значення було у 2014 році, що спричинене економічною ситуацією в країні, а саме втрата основних ринків збуту, та пошук нових, що в результаті призвели до максимальної рентабельності 7,4% у 2016 році.

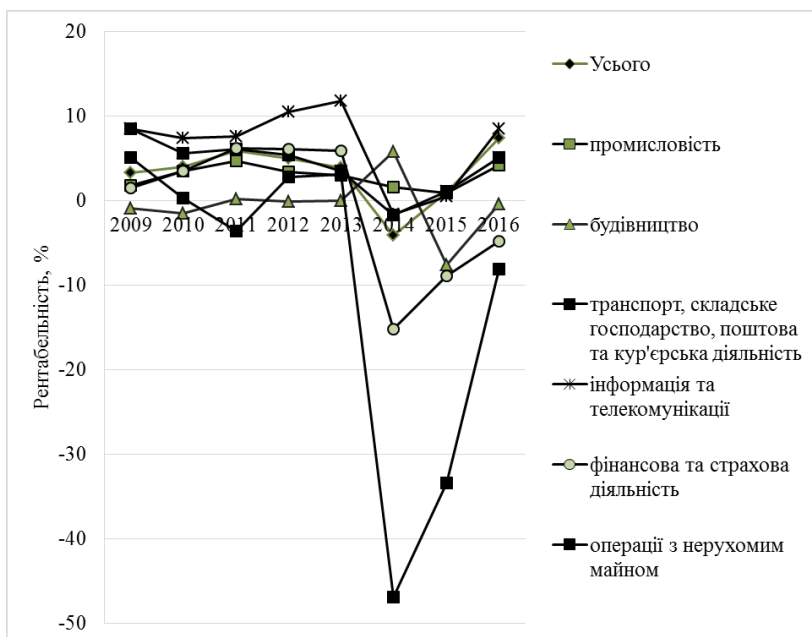


Рисунок 2 – Рентабельність операційної діяльності підприємств за видами діяльності за період 2009-2016 рр.

Рентабельними сферами є транспорт, інформації та телекомунікації та промисловість. Інші сфери є не досить рентабельними, що спричинене значною залежністю від законодавчої бази країни, кон'юнктури ринку, наявності інвестицій та, як головний чинник, своєчасне діагностування передкризового стану на підприємстві та методи їх усунення.

Таким чином, була проведена характеристика антикризового управління на підприємстві, що дало змогу проаналізувати фінансовий стан підприємств в Україні, та визначити тенденцію до зменшення частки збиткових підприємств за період 2009-2016 рр.

Для підвищення фінансової стійкості підприємств, потрібно впроваджувати ефективну антикризову політику, враховуючи відмінність від традиційного управління підприємством.

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Єпіфанова І.Ю. Сутність антикризового управління підприємства / І.Ю. Єпіфанова // Економіка і суспільство. – 2016. – №2. – С. 265-269
3. Ладунка І.С. Антикризове управління підприємством / І.С. Ладунка О.І. Андришина. // Економіка і суспільство. – 2017. – №8. – С. 278-281
4. Погребняк А. Ю. Порівняльний аналіз методик оцінки ймовірності банкрутства в системі антикризового управління на підприємстві / А. Ю. Погребняк // Бізнес Інформ. - 2014. - № 7. - С. 344-352.

УДК: 658.14

Школьник Інна Олександрівна,
д. е. н., професор,
Гвашина Анжела Олександрівна,
студентка,

Сумський державний університет, м. Суми

НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА»

У сучасних умовах, з розвитком ринкових відносин в Україні, змінюється економічне середовище функціонування підприємств. Внаслідок аналізу українських підприємств було виявлено, що несвоєчасні розрахунки, невиконання своїх фінансових зобов'язань призводить до накопичення значних обсягів заборгованостей. Дотримання розрахунково-платіжної дисципліни суб'єктами господарювання безпосередньо залежить від їх платоспроможності.

Сьогодні в науково-економічній літературі не існує однієї точки зору з трактування поняття «платоспроможності підприємства», саме тому розкриття його сутності є дуже актуальним.

У вітчизняних та іноземних публікаціях існують різноманітні підходи до визначення економічного змісту поняття «платоспроможність».

Серед західних науковців, котрі досліджували дане питання, виступають Й. Ворст, П. Ревентлоу, Дж. Депалленса, Дж. Джоборда, російських вчених –Абрютіна М.С., Грачов А.В., Ковальов В.В., Рейкіна М.М., Шеремет А.Д., Уткін Є.І., вітчизняних вчених-економістів – Мельник В.М., Васьковська Я. В., Гавришко Н.В. та Ярошук С.В. та інші.

Теоретичні погляди Й. Ворста, П. Ревентлоу, Дж. Деспалленса, Дж. Джоборда: платоспроможність визначається наявністю власних обігових коштів та здатністю покривати збитки. Позитивним є те, що автори стверджують, що дані кошти дають змогу погашати зобов'язання підприємству, а також створювати потенціал або резерв, котрий дав би змогу покривати збитки [3].

У своїй праці М.С. Абрютіна, А.В. Грачов визначають, що платоспроможність – це достатність ліквідних активів для погашення в будь-який момент усіх своїх короткотермінових зобов'язань перед кредиторами [1]. Такої думки дотримуються також В.В. Ковальов та М.М. Рейкіна.

У даній дефініції автори акцентують увагу лише на ліквідності для швидкого погашення короткотермінових кредитів і необхідність підтримання достатнього її рівня, що не повно розкриває дане поняття.

Іншої думки дотримується Є.І. Уткін, який розглядає «платоспроможність, як здатність своєчасно і повністю розраховуватись за своїми довготерміновими зобов'язаннями» [5], не враховуючи при цьому короткострокові зобов'язання.

Більш розширене визначення поняття надав А.Д. Шеремет: «платоспроможність підприємства – здатність покриття усіх зобов'язань підприємства (короткострокових та довгострокових) усіма активами» [3]. У порівнянні з іншими російськими вченими, котрі сформулювали попереднє визначення дане є більш влучним, адже включає усі види зобов'язань і вказує за допомогою чого досягається мета.

Мельник В.М. розглядає платоспроможність, як можливість своєчасно погасити свої платіжні зобов'язання наявними грошовими ресурсами» [2]. Автор концентрує увагу на своєчасності погашень зобов'язань, проте

наголошує на наявних засобах, що є не зовсім точно, оскільки розраховуватися за своїми зобов'язаннями можна також і у безготівковій формі, або використовувати різноманітні фінансові інструменти.

У своїх працях Васьковська Я. В. визначає «платоспроможність, як готовність та здатність виконати зобов'язання в зазначений термін» [4]. Дане визначення, має недоліки, оскільки в ньому не вказано які зобов'язання повинно виконувати підприємство, та за рахунок чого буде відбуватися розрахунок за ними.

Виходячи з визначення Гавришко Н.В. та Ярошук С.В. платоспроможність виступає, як абсолютна ліквідність, тобто такий стан ресурсів підприємства, коли воно володіє на певний момент коштами, достатніми для оплати всіх зобов'язань [4]. Іншими словами це здатність підприємства погасити свої зобов'язання негайно, використовуючи найбільш ліквідні активи.

Отже, у результаті дослідження та аналізу різноманітних суджень щодо сутності «платоспроможності підприємства» можна сформувати їх узагальнене тлумачення.

Платоспроможність підприємства – це наявність на підприємстві грошових коштів та їх еквівалентів, для проведення своєчасних розрахунків за своїми короткостроковими та довгостроковими зобов'язаннями, а також спроможність здійснювати безперервну фінансово-господарську діяльність.

Список використаних джерел

1. Абрютіна, М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учеб. пос. [Текст] / М.С. Абрютіна, А.В. Грачев. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело и сервис, 2001. – 266 с.
2. Мельник, В.М. Основи економічного аналізу

/ В.М. Мельник. – Ірпінь, 2001. – 182 с.

3. Підходи до визначення «платоспроможність підприємства» та їх порівняння [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/gimareva-lv-chernitska-om-pidhodi-do-viznachennya-ponyattya-platospromozhnist-pidpriemstva-ta-yih-porivnyannya/>.– 02.11.17. – Назва з екрана.

4. Теоретичні підходи до визначення та оцінки платоспроможності підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/17971/1>.– 02.11.17. – Назва з екрана.

5. Уткин, Э.И. Финансовый менеджмент: учебник для вузов / Э.И. Уткин. – М.: Зеркало, 1998. – С.216.

СЕКЦІЯ 3
ФІНАНСОВИЙ РИНОК В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

УДК 336.76

Polyakh S.,
Ph.D. student,
Sumy State University, Sumy

**PRINCIPLES OF THE ORGANIZATION
OF CONSUMER PROTECTION BY FINANCIAL
MARKETS SERVICES**

Consumer protection in general includes increased transparency and awareness of goods and services, foster competition in the market, fraud prevention, consumer education and the elimination of unfair practices.

The framework for protecting consumers in the field of financial services is developing as products become more complex, and more people rely on financial services. An effective consumer protection system includes three complementary aspects. First, it includes laws and regulations governing relationships between service providers and users and ensuring equity, transparency. Secondly, it requires effective mechanism of including dispute resolution. Thirdly, it includes promoting financial literacy and the ability to help financial service users acquire the knowledge and skills they need to manage them.

The development of the direction of protecting the rights of customers is precisely the financial sector that became especially relevant after the global economic crisis of 2007 - 2008. The global nature of the problem of protecting clients' rights in the financial market (banking, investment, insurance and non-banking sectors) has been reflected in the regulatory documents of different countries of the world. Thus, in

particular, in the banking sector, within the framework of the activities of international organizations, a number of documents have been developed: Guiding Principles for Regulatory Quality and Performance (2005), Best Practices for the Formal Exchange of Information Between Competition Authorities in Hard Core Cartel Investigations (2005), Best Practices for the Formal Exchange of Information Between Competition Authorities in Hard Core Cartel Investigations (2005) - Organisation for Economic Cooperation and Development Methods and Results (OECD); Basel Committee on Banking Supervision, Core Principles for Effective Banking Supervision (2002) - Bank for International Settlements (BIS); General Principles for International Remittance Services (2007) - World Bank; Directive concerning Unfair Business-to-Consumer Commercial Practices in the Internal Market, 2005/29/EC; Markets in Financial Instruments Directive/ Markets in Financial Instruments Regulation (MiFID I, MiFID II/ MiFIR – 2007, 2011) – European Union (EU). In addition, in each country, clients' rights in the banking sector are regulated by their internal regulations. Most current scholars around the world are researching key indicators of the security of banking customers based on the ten core principles developed by the Task Force on Financial Consumer Protection of the OECD Committee on Financial Markets (CMF), in close co-operation with the Financial Stability Board (FSB) and its Consultative Group, other international organizations and standard setters and consumer and industry associations, commissioned by the ministries of finance and central banks of the G20 countries in 2011. After these clarifications and adjustments, the principles have become similar (Table 1).

Table 1. Key principles based on the protection of client rights in the financial sector

Title of the principle	Entity of the principle
Legal, Regulatory and Supervisory Framework	Financial consumer protection should become an integral part of the legal, regulatory and supervisory control adjustment state of the national peculiarities of organization of financial institutions (the variability of financial products and services, the variety and trends in the development of the client base of financial institutions, etc.).
Role of Oversight Bodies	In order to provide quality financial protection of clients' rights in the country it is necessary to operate one or more supervisors that meet the following criteria: clear responsibility and exercised appropriate management were operational independence, disposed of sufficient resources and opportunities would be a clear and transparent mechanism consistent regulatory processes. In addition, compliance with this principle also provides for cooperation between the competent organizations (both internally national and international) to improve conditions protecting the rights of clients.
Equitable and Fair Treatment of Consumers	The relationship between clients and financial service providers must be fair, equitable and transparent, taking into account the specific needs.
Disclosure and Transparency	At all stages of cooperation between the client and provider of financial services (the formation of promotional products to the conclusion of the agreement) the client must receive accurate, fair, understandable information; have the opportunity to get acquainted with the standardized form of the contract and compare all the advantages and disadvantages of the products and services offered by the organization. Recommendations for the client must be objective and meet his financial objectives.

Table Continued

<p>Financial Education and Awareness</p>	<p>Taking into account the national circumstances of the country's financial sector development, it is necessary to encourage people to engage in financial education within the framework of the strategy of further financial protection of clients. Financial education will be available through all available channels and methods from an early age. Moreover, it is the responsibility of the post-monitoring of the national map of the financial and literacy of the population.</p>
<p>Responsible Business Conduct of Financial Services Providers and Authorised Agents</p>	<p>Moreover, it is the responsibility of the post-monitoring of the national map of the financial and literacy of the population, for the sake of what I have to say about the nature of the world. In the event that there is still a conflict of interest, provide qualified assistance to minimize the negative risks that may appear. Employees in turn should be optimally motivated in order to provide customers with high quality products and services.</p>
<p>Protection of Consumer Assets against Fraud and Misuse</p>	<p>The established mechanism of protection of deposits and other financial assets must be carried out against fraud, misappropriation and other violations.</p>
<p>Protection of Consumer Data and Privacy</p>	<p>All data transmitted by clients to financial service providers must be protected not by one level of protection. All customers should be aware of any actions with their personal data, have constant free access to them.</p>
<p>Complaints Handling and Redress</p>	<p>The relevant jurisdictions should guarantee all customers the opportunity to file complaints and develop a mechanism to handle them and reimburse the losses incurred in a timely manner. All information regarding complaints filed, as well as the resolutions passed must be public.</p>
<p>Competition</p>	<p>All customers should be able to choose financial products and services on a competitive basis.</p>

ПОЛІТИКА УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ: КЛЮЧОВІ ЕТАПИ

Політика управління капіталом страхової компанії повинна здійснюватися послідовно та включати такі етапи.

Розробка та реалізація фінансових рішень, в тому числі і стосовно управління капіталом повинна базуватись на інформації, отриманої в результаті фінансового аналізу існуючого стану капіталу підприємства в розрізі кількісних та якісних показників. Кількісні та якісні показники, які необхідно аналізувати для прийняття рішень в управління капіталом подані на рис. 1.

Після отримання результатів аналізу сучасного стану капіталу компанії необхідно провести розрахунок цільових показників, що використовуються в управлінні капіталом компанії (таргетований фінансовий важіль, фактичний запас платоспроможності, вартість капіталу, гранична вартість капіталу, ефективність використання капіталу).

Показник «таргетований фінансовий важіль» відображає таке співвідношення власного капіталу та зобов'язань, які компанія може досягати за умови формування максимально сприятливої кон'юнктури фінансового ринку та ринку страхових послуг, при цьому забезпечуючи виконання всіх законодавчо визначених нормативів (в частині платоспроможності компанії, в частині розміщення страхових резервів, тощо). Як правило, компанії мають відхилення фактичного показника фінансового важеля від його таргетованого значення, що

обумовлено мінливістю зовнішнього фінансового середовища.



Рисунок 1. Класифікація кількісних і якісних показників аналізу капіталу страхової компанії (складено автором)

Наступним етапом є визначення джерел формування необхідного обсягу капіталу страхової компанії та відповідних витрат (власний капітал та зобов'язання, в тому числі страхові резерви). На даному етапі приймаються рішення щодо доцільності нарощення власного капіталу у способи визначені вище, можливості збільшення обсягів надання страхових послуг і, як наслідок нарощення страхових резервів, та доцільність використання кредитних ресурсів банків.

Здійснення оптимізації структури капіталу за базовими критеріями є наступним етапом. Найчастіше застосовуються такі критерії як мінімізація вартості капіталу, максимізація фінансової рентабельності, мінімізація рівня фінансових ризиків. Оптимальною може вважатись така структура капіталу, яка формує мінімальні витрати по його обслуговуванню, тобто завдання полягає у визначенні такого фінансового важелю, який би забезпечував мінімальний розмір середньозваженої вартості капіталу. Крім того для формування таргетованого фінансового важелю важливе значення має розрахунок показників гранична вартість капіталу та гранична ефективність капіталу компанії.

Для визначення оптимальної структури капіталу необхідно проаналізувати взаємозв'язок оцінки поточної і майбутньої середньозваженої вартості капіталу підприємства. Такий взаємозв'язок забезпечується використанням показника граничної вартості капіталу, що розраховується на основі прогнозних значень витрат, що компанія змушене буде сформувати для відтворення необхідної структури капіталу при певних умовах фінансового ринку. Особливо у випадку, коли необхідно кардинально змінювати обсяги та структуру капіталу, як правило такі рішення розглядаються з точки зору стратегічного фінансового менеджменту.

Показник граничної вартості капіталу характеризує приріст середньозваженої вартості капіталу до суми кожної нової його одиниці, що додатково залучається підприємством.

Залучення додаткового капіталу як за рахунок власних, так і за рахунок позикових джерел має на кожному етапі розвитку компанії свої економічні межі і, як правило пов'язане зі зростанням середньозваженої вартості капіталу. Так, залучення власного капіталу за рахунок

прибутку обмежене загальними його розмірами; збільшення об'єму емісії акцій і облігацій понад точку насичення ринку можливо лише при більш високому розмірі виплачуваних дивідендів або купонного прибутку; залучення додаткового банківського кредиту в зв'язку із зростанням фінансового ризику для них (через зниження рівня фінансової стійкості) може здійснюватися лише на умовах зростання ставки відсотка за кредит.

Використання для визначення оптимальної структури капіталу через критерій максимізації фінансової рентабельності передбачає розрахунок показника ефекту фінансового важелю. Наразі існує два способи розрахунку ефекту фінансового важелю «європейський» та «американський». «Американський» варіант має безпосередню прив'язку до доходності акцій компанії. Такий підхід обумовлений фактично ринковоорієнтованою моделлю фінансового ринку, яка передбачає провідну роль фондового ринку в залученні капіталу для розвитку компанії. «Європейська» модель відповідає банкоцентричній побудові фінансового ринку та передбачає ключову роль у фінансуванні компаній банківської системи країни. В Україні більш розповсюдженою є європейська модель, в силу того, що фінансовий ринок має ознаки банкоцентричності. В даному випадку слід зазначити, що розрахунок ефекту фінансового важелю можливий саме для страхових компаній, створених у вигляді публічних акціонерних товариств. Згідно Закону України «Про страхування» страхові компанії можуть створюватись у формі акціонерних, повних, командитних товариств або товариств з додатковою відповідальністю. Тому для страхових компаній, які створені в інших ніж акціонерна формах власності, розрахунок фінансового важелю за американським способом є неможливим.

Контроль розриву між фактичним та таргетованим фінансовим важелем компанії та визначення швидкості подолання розбіжності є важливим етапом у формуванні політики управління капіталом та передбачає моніторинг фактичного значення фінансового важеля та його відхилення від таргетованого значення, а також прийняття своєчасного рішення щодо зміни структури капіталу для подолання розбіжності.

Таким чином політика управління капіталом страхової компанії повинна забезпечити виконання нею зобов'язань відповідно до укладених контрактів зі страхувальниками та максимізацію добробуту власників в поточному та перспективному періоді свого функціонування.

УДК 368.911

Бойко Олена Іванівна,
аспірант,

Сумський державний університет, Суми

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ КОМПАНІЙ ЗІ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ

В сучасних умовах економічної нестабільності в Україні зростає потреба розвитку таких інституцій фінансового ринку, які могли б забезпечити економіку довгостроковими інвестиціями. Вивчаючи досвід розвинених країн світу, такими інституціями є страхові компанії, які ведуть діяльність у сфері страхування життя.

Ринок страхування життя є невід'ємною частиною економіки та соціальної політики держави. З одного боку це означає, що страхування життя виконує захисну функцію від непередбачуваних або передбачуваних, але

невідворотних подій. З іншого боку, довгострокове страхування життя виконує нагромаджувальну функцію. За умови ненастання застрахованих ризиків (подій), страхувальник отримує на руки суму, яка була ним нагромаджена у формі страхових внесків [1], додатковий інвестиційний дохід та кошти зі спеціального фонду індексації при умові сплати індексованих премій.

Довгострокове страхування життя має важливе значення і для суспільства і для держави в цілому. Мається на увазі те, що грошові засоби, які зібрані страховими компаніями, тривалий час не використовуються за їх основним призначенням, а саме захист від ризиків, пов'язаних з життям, і саме тому ці грошові засоби є надійним джерелом довгострокових інвестицій та кредитів.

Інвестиційна діяльність страхових компаній — це діяльність, яка передбачає вкладення їх власних і залучених коштів для отримання доходу. Ця діяльність підпадає під дію закону України "про інвестиційну діяльність" [3], який регламентує здійснення інвестиційної діяльності на території України всіх суб'єктів господарювання, та відповідає вимогам закону України "про страхування" та інших нормативних актів, які регулюють правила розміщення страхових резервів.

Згідно з законом України «про страхування» основними напрямками інвестицій страхових компаній зі страхування життя є купівля цінних паперів, таких як державні облігації, облігації акціонерних товариств, акції, депозитні сертифікати, казначейські та комерційні векселі, інвестиції в економіку України за напрямками, визначеними кабінетом міністрів України. Кошти резервів зі страхування життя можуть використовуватися для довгострокового кредитування житлового будівництва, у тому числі індивідуальних забудовників, у порядку,

визначеному кабінетом міністрів України [4].

Кожна страхова компанія дотримується власної інвестиційної політики, яка залежить від:

- видів страхових операцій, що вона проводить;
- обсягу наявних ресурсів;
- кон'юнктури грошового та фінансового ринку [1].

При розміщенні резервів можуть використовуватися обмеження у відсотках до обсягів наявних страхових резервів:

1) банківський вклад (депозит) — у кожному банку не більше 30;

2) нерухоме майно — не більше 10;

3) цінні папери, які передбачають отримання доходів, — не більше 40, у тому числі:

– акції, що не котируються на фондовій біржі, не більше 15, із них акцій одного емітента — не більше 2;

– акції, які котируються на фондовій біржі, не більше 5, із них — акції одного емітента;

– облігації — не більше 5, із них облігації одного підприємства — не більше 2;

4) права вимоги до перестраховиків — не більше 50 [4].

Обмеження при формуванні інвестиційного портфеля спрямовані на диверсифікацію ризику втрати інвестиції чи отримання збитків від інвестиційної діяльності[1].

При цьому компанії зі страхування життя можуть планувати розподіл майбутніх виплат за страховими полісами за періодами, що дозволяє переважну частину своїх резервів тримати в довгострокових активах, що забезпечує їм більш високу дохідність.

Проте роль даних фінансових інституцій поки залишається недостатньо сильною. Перешкодою для більш вагомої інвестиційної діяльності є низький рівень поширення страхування життя в Україні, з чого слідує те,

що компанії не володіють достатнім інвестиційним потенціалом. На ці процеси також впливає недосконала законодавча база, неефективне та непрозоре державне регулювання, низький рівень фінансової культури і грамотності населення. Хоча очевидно, що інвестиційна діяльність страхових компаній зі страхування життя дозволяє боротись з інфляцією та примножувати вклади своїх клієнтів з одного боку, а з іншого – при значних інвестиціях поліпшувати економічну ситуацію в державі.

Згідно з даними рейтингів по страховим компаніям зі страхування життя за 2016 рік в Україні активно працюють 12 компаній. Загальний інвестиційний дохід за згаданий період склав 427.048 млн.грн.[2]. При цьому клієнтський портфель склав 1 493 419 застрахованих [2].

У розвинених країнах світу страхові компанії за обсягами інвестиційних вкладень перевищують загальноновизнаних інституціональних інвесторів - банки та інвестиційні фонди.

Список використаних джерел

1. Вовчак о.д. страхова справа [текст] : підручник / о. Д. Вовчак. – київ : знання, 2011. – 391 с.
2. Офіційний сайт журналу "insurance top" [електронний ресурс]. – режим доступу: <https://forinsurer.com/ratings/life/16/12/37>
3. Про інвестиційну діяльність [електронний ресурс]: закон України № 1560-хii від 18.09.1991. — режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>
4. Про страхування [електронний ресурс]: закон України № 85/96-вр від 07.03.1996. — режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр>.

Бухтіарова Аліна Геннадіївна,

к.е.н., старший викладач,

Литюга Ігор Олександрович

студент,

Сумський державний університет, м. Суми

ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ЮРИДИЧНИХ ОСІБ ПУБЛІЧНОГО ПРАВА НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

Сучасні інтеграційні процеси України в європейський простір зумовлюють дослідження такої складової фінансово-економічної системи держави як ринки небанківських фінансових послуг, які мають постійну тенденцію до зростання. Небанківські кредитні установи відіграють вирішальну роль у пріоритетних напрямках розвитку будь-якої сучасної країни, а саме: зростання економіки, інвестицій та забезпечення умов для розширеного відтворення заощаджень громадян [1].

Відповідно до Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», небанківські кредитні установи – це фінансові установи, які мають право за рахунок залучених коштів надавати фінансові кредити на власний ризик. В Україні такі установи представлені кредитними спілками, юридичними особами публічного права та іншими кредитними установами [2].

Аналізуючи період 2012-2016 рр., ми можемо спостерігати загальну тенденцію до зменшення кількості кредитних установ в Україні (таблиця 1). Так, показники 2016 року демонструють спадання даного сегменту фінансового ринку України порівняно з 2015 роком на 107 одиницю, або на 14,7%, за рахунок зменшення кількості

кредитних спілок на 126 одиниці або на 21,4%, в той же час, кількість інших кредитних установ збільшилася у 2016 році в порівнянні з попереднім на 20 одиниць або на 18,2%. Кількість юридичних осіб публічного права зменшилися на 1 одиницю або на 3,3%.

Ми вважаємо, що зменшення кількості кредитних установ зумовлено зниженням загального рівня платоспроможності та довіри населення до фінансово-кредитних установ, відсутністю фінансової грамотності населення, а отже, і належного рівня поінформованості та ефективного контролю за даним сегментом ринку з боку держави.

Таблиця 1 – Кількість кредитних установ України у Державному реєстрі фінансових установ за період 2012 – 2016 рр.[3].

Показник	Рік				
	012	013	014	015	016
Кількість кредитних установ, всього	08	39	11	28	21
у тому числі:					
кредитних спілок	17	24	89	88	62
інших кредитних установ	1	5	2	10	30
юридичних осіб публічного права	0	0	0	0	9

Проаналізувавши кредитні установи за показниками ділової активності, зокрема за кількістю виданих кредитів,

Таблиця 2 – Структура кредитних установ за обсягом виданих кредитів на звітну дату за період 2012-2016 рр. [3].

Період станом на	Кредитні установи, у тому числі:						
	кредитні спілки		інші кредитні установи		юридичні особи публічного права		Всього:
	млн.грн.,	%	млн.грн.	%	млн.грн.	%	млн.грн.
31.12.12	2531	2,89	1888	24,53	3275,8	2,57	7694,8
31.12.13	2349,1	5,92	3981,8	43,93	2732,2	0,15	9063,1
31.12.14	1994,4	0,23	5138,5	52,13	2724,2	7,64	9857,1
31.12.15	1792,7	4,59	7691	64,85	2437,5	0,55	11858,2
31.12.16	1851,9	3,34	11412,7	82,20	6191,8	4,60	13884,4

спостерігаємо, що частка юридичних осіб публічного права в загальному обсязі виданих кредитів за аналізований період зростає і на кінець 2016 року складає майже половину.

Тоді можемо зробити висновок, що особи публічного права займають найменше число кредитних установ, зареєстрованих в Державному реєстрі фінансових установ, проте демонструє достатньо високі показники ділової активності (таблиця 2). Тому, нагальною є потреба у дослідженні діяльності юридичних осіб публічного права на фінансовому ринку України.

Відповідно до визначення Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, юридична особа публічного права – це фінансова установа, яка створюється розпорядчим актом Президента України, органу державної влади, органу місцевого

самоврядування й уповноважена надавати фінансові послуги» [4].

Варто зазначити, що в Україні відсутній спеціальний закон щодо правового статусу юридичних осіб публічного права. Так, на даний час їх діяльність регулюється законами України, Конституцією України, Цивільним кодексом України, Господарським кодексом України та іншими нормативно-правовими актами. А отже, неузгодженість норм цивільного права та інших галузей права щодо становища юридичних осіб публічного права ускладнює їх правове регулювання.

В Україні юридичні особи публічного права фінансуються за рахунок бюджету в межах їх видаткової частини.

Основним видовим критерієм класифікації юридичних осіб публічного права, що впливає з Цивільного Кодексу України, є можливість їх поділу за органом, який їх заснує:

- юридичні особи публічного права, засновані державою. До них слід віднести Верховну Раду України, Кабінет міністрів України, міністерства, відомства, комітети, навчальні заклади.

- юридичні особи публічного права, засновані територіальними громадами. До них відносяться місцеві ради, комунальні юридичні особи [5].

У свою чергу, сама держава зазвичай діє через юридичних осіб публічного права, створюючи органи управління, фінансові та інші органи, делегуючи їм виконання певних повноважень.

Таким чином, юридичні особи публічного права поступово і впевнено займають своє місце на ринку фінансових послуг. Динаміка основних показників діяльності свідчить про їх розвиток та попит на фінансові послуги, які надаються зазначеними установами.

Список використаних джерел

1. Левченко В.П. Ринок небанківських фінансових послуг України: поточний стан і перспективи розвитку / В.П. Левченко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць. – Суми: УАБС НБУ, 2010. –Вип. 29. - С. 379-393.

2. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2002, № 1, ст. 1 зі змінами: Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>. – Назва з екрану.

3. Показники. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://npf.nfp.gov.ua/NpfRates.aspx?p1=2000002915> 2. – Назва з екрану.

4. Про затвердження Положення про порядок унесення інформації про фінансові установи – юридичні особи публічного права до Державного реєстру фінансових установ та внесення змін до розпорядження [Електронний ресурс] Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 05.12.2003 № 152 зі змінами. – Режим доступу:<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0796-05>. – Назва з екрану.

5. Цивільне право України: Підручник / Є. О. Харитонов, Н. О. Саніахметова. – К., 2003. – С. 125-126.

УДК 330.322:502.131.1

Єльнікова Юлія Василівна

к.е.н, асистент

Макаренко Інна Олександрівна

к.е.н, доцент

Сумський державний університет, м. Суми

ПРИНЦИПИ РЕЙТИНГУВАННЯ НА РИНКАХ ВІДПОВІДАЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ ЯК ЗАПОРУКА ІНФОРМАЦІЙНОЇ ПРОЗОРОСТІ¹

Ринки відповідального інвестування як новий сегмент фінансового ринку, що бурхливо розвивається, потребують формування ринкової інформаційної інфраструктури для створення прозорого і конкурентного ринкового середовища.

Початковий етап становлення цих ринків обумовлює наявність значної інформаційної асиметрії, що супроводжує транзакції та процеси прийняття рішень інвесторами формування інвестиційних портфелів та стратегії. Несприятливий відбір, породжений селективним підходом до здійснення інвесторами скринінгу наявної пропозиції цінних паперів за ESG – критеріями та опортуністична поведінка менеджерів, завуальована корпоративним «зеленим камуфляжем» як прояви інформаційної асиметрії на цих ринках, потребують з боку ринкових регуляторів використання дієвих методів їх нейтралізації.

Ключовим з них є метод рейтингування, який добре зарекомендував себе на фінансових ринках на різних

¹ Матеріал підготовлено в рамках НДР «Моделювання та прогнозування поведінки фінансових ринків як інформаційний базис забезпечення фінансової стійкості та безпеки держави» № державної реєстрації 0117U003936

рівнях їх фінансової архітектури і відносно різних їх учасників. Основною перевагою рейтингів на ринках відповідального інвестування – так званих рейтингів сталого розвитку – є надання інвесторам на основі формалізованої системи критеріїв об'єктивної картини не лише фінансового стану, але й стану корпоративної соціальної відповідальності об'єктів інвестування (на основі імплементації цінностей, вимірів та критеріїв сталого розвитку у стратегії своєї діяльності). Серед прикладів найбільш відомих рейтингів сталого розвитку на ринках відповідального інвестування можна назвати oekom Carbon Risk Rating, RepRisk Rating, The Sustainability Yearbook, Vigeo Eiris Sustainability Rating та ін.

Разом з тим, рейтинги сталого розвитку на ринках відповідального інвестування мають не таку тривалу історію і не таку широку методологічну базу, як традиційні фінансові рейтинги. Звідси впливає необхідність розробки чітких принципів їх конструювання та застосування.

Формування засадничих принципів рейтингування на ринках відповідального інвестування постає досить складним завданням з огляду на значну множину індикаторів сталого розвитку, висвітлених компаніями у їх звітах, стратегій відповідальної поведінки бізнесу,

Серед базових принципів, напрацьованих до цього часу, з метою встановлення бенчмарків на ринках відповідального інвестування можна назвати Принципи Глобальної ініціативи рейтингів зі сталого розвитку (Global Initiative for Sustainability Ratings). Її місією є поширення прозорості та кращої практики в дослідженнях, індексах та рейтингах, заснованих на ESG – критеріях з метою вдосконалення діяльності компаній і процесу прийняття рішень інвесторами [1].

Організацією напрацьовано 10 принципів укладання рейтингів зі сталого розвитку на ринках відповідального інвестування, а саме:

- прозорості, інклюзивності, можливості підтвердження, неупередженості – як принципи, що визначають основні параметри процесу присвоєння рейтингів;

- зіставність, баланс, ланцюг вартості, довгостроковий горизонт, контекст сталого розвитку, усебічність та сутєвість – як принципи, що визначають змістовні аспекти рейтингування [3].

Варто відзначити, що вказані принципи відповідають загальноновизнаним у світі орієнтирам у складанні компаніями – об'єктами інвестування принципів звітності зі сталого розвитку Глобальної ініціативи зі звітності (Global reporting initiative). До їх переліку входять такі принципи:

- залучення стейкхолдерів;
- контекст сталого розвитку;
- сутєвість;
- повнота;
- баланс;
- точність;
- зіставність;
- своєчасність;
- ясність;
- надійність [2].

Порівняння вказаних принципів дозволяє зробити висновок про перетин напрацювання міжнародних організацій у сфері нейтралізації інформаційної асиметрії засобами рейтингування, а також про необхідність гармонізації їх зусиль зі створення єдиної методологічної основи надання рейтингів зі сталого розвитку.

Таким чином, питання формування базису для рейтингування на ринках відповідального інвестування лежить в площині подальшого удосконалення системи принципів створення та присвоєння рейтингів сталого розвитку як важливого етапу у розбудові конкурентного та прозорого ринкового середовища.

Список використаних джерел

1. About GISR. Vision and Mission [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://ratesustainability.org/about>.
2. Reporting principles GRI 4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://g4.globalreporting.org/how-you-should-report/reporting-principles/principles-for-defining-report-content/Pages/default.aspx>.
3. Sustainability Principles Comparison - GISR & Precursor Frameworks [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://ratesustainability.org/wp-content/uploads/2013/10/GISR-Principles-Map.pdf>.

УДК 368.021:005

Журавка Олена Сергіївна

к.е.н, доцент,

Колеснік Анна Ігорівна

студент,

Сумський державний університет, м. Суми

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СТРАХОВИКА

Стабільний розвиток фінансової системи завжди є пріоритетним завданням держав. Для забезпечення такого

розвитку в провідних країнах світу однією з головних галузей у фінансовій сфері економіки виділяють страхову галузь.

В реаліях сьогодення рівень фінансової безпеки виступає одним із важливих індикаторів розвитку надійного страхового ринку країни. Фінансова безпека страхового ринку сприяє створенню ефективної системи захисту як суб'єктів господарювання разом з населенням, так і в цілому держави. Страхова галузь також є однією з важливих джерел акумулювання довгострокових інвестицій, які можуть бути направлені в розвиток економіки країни. При підвищенні рівня фінансової безпеки страховиків збільшується можливості спрямовані на загальний розвиток економіки.

Велика кількість вітчизняних та зарубіжних науковців досліджували основні умови забезпечення фінансової безпеки страховика, але варто зазначити недостатність розробки саме теоретичних аспектів визначення безпеки страхової компанії.

Економічні та соціальні перетворення, що відбуваються по всьому світу мають відображення на всіх сферах економіки, зокрема й на функціонуванні страхового ринку.

В умовах формування надійного страхового ринку в країні виникає необхідність забезпечення фінансової безпеки як всієї держави, так і окремого страховика.

Фінансова безпека страховика – це рівень забезпеченості страхової компанії фінансовими ресурсами, що дозволив би їй у разі потреби відшкодувати обумовлені у договорах збитки її клієнтів і забезпечити ефективне функціонування [1].

У своїх працях Кравченко О. В. виражає думку, що при визначенні сутності фінансової безпеки для страховика важливо виконувати прийнятні на себе

страхові та інші зобов'язання за умови забезпечення належного рівня фінансової стійкості страхових операцій [2].

При іншому підході фінансова безпека страхової компанії розглядається як здатність компанії виражено і оптимально підходити до використання і управління своїми фінансовими ресурсами, здійснювати їх чіткий контроль, оперативно реагувати на будь – які загрози, внутрішні чи зовнішні, з метою їх мінімізації або уникнення без шкоди для загальної діяльності [3]. Дане визначення має досить великий спектр дії, адже якщо тільки проаналізувати загрози, яким підлягає фінансова безпека страховика, то можна побачити велику варіацію щодо суб'єктів, які її викликають. При цьому з'являється в рази більша кількість заходів спрямованих на перешкоджання впливу різносторонніх загроз на страхову компанію.

До визначення заданого поняття Рубан О.О. підійшов з точки зору фінансового аналізу, визначивши фінансову безпеку як інтегральну характеристику успішного функціонування страхової компанії, яка ґрунтується на ліквідності, платоспроможності, фінансовій стійкості та характеризує фінансовий стан страховика у довгостроковій перспективі [4].

На думку Ткаченко Н.В. дане поняття залежить від забезпеченості фінансовими ресурсами і рівня організації фінансового менеджменту страхової організації та є основою забезпечення фінансової стійкості страхової компанії [5].

Як бачимо існують різні погляди щодо визначення фінансової безпеки страховика, але проаналізувавши їх можна дійти до висновку, що більшість вчених розглядають фінансову безпеку безпосередньо як здатність

страхової компанії компенсувати кошти в разі необхідності.

Об'єктом фінансової безпеки страховика є фінансові відносини, фінансова, інвестиційна, страхова діяльність та фінансові ресурси страховика.

Суб'єктом фінансової безпеки страховика є керівництво страхової компанії, фінансовий менеджер, андеррайтер та актуарій.

Метою управління фінансовою безпекою страхової компанії є задоволення її фінансових інтересів, з урахуванням потреб страхувальників.

На наш погляд, при розгляді фінансової безпеки страховика варто враховувати і фінансову безпеку інших учасників страхового ринку. Мова йде про страхових посередників, страхувальників і навіть органи державного нагляду та саморегулівні організації. Адже без них страхові компанії не зможуть самостійно функціонувати, тому потрібно приділяти увагу і їх фінансовій безпеці. За умови виконання даної стратегії, страховий ринок України зможе досягнути фінансово безпечного рівня свого розвитку.

Отже, фінансова безпека є фундаментальною основою економічно ефективної страхової компанії. Тому проаналізувавши всі вищенаведені визначення фінансової безпеки, ми пропонуємо власне трактування даної категорії.

Фінансова безпека страховика – це діяльність страховика, пов'язана з достатньою забезпеченістю фінансовими ресурсами, яка дозволяє у разі виникнення необхідності відшкодовувати обумовлені у договорах страхування збитки клієнтів, що дозволяє збільшити рівень довіри до страховиків. Також велику увагу потрібно приділяти фінансовому менеджменту, який має на меті попереджати про внутрішні та зовнішні загрози, а також

ефективно управляти фінансовими ресурсами, для збільшення їх у довгостроковій перспективі.

Список використаних джерел

1. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізм забезпечення): монографія / О. І. Барановський. – К.: КНТЕУ, 2004. – 759 с.
2. Кравченко В. О. Розвиток методів аналізу платоспроможності страховика як складової фінансової безпеки страхової компанії / В. О. Кравченко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2013 – № 1 (21). – С. 85–89
3. Нікіфоров П. О. Сутність та значення фінансової безпеки страхової компанії / П. О. Нікіфоров, С. С. Кучерівська // Фінанси України. – 2009. – № 5. – С. 86-89.
4. Рубан О. О. Фінансова безпека страхової компанії як інтегральна характеристика фінансового стану / О. О. Рубан // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: збірник наукових праць. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2011. – Вип. 33. – С. 330-337. 13
5. Ткаченко Н. В. Роль стійкості регіональної мережі та ділової репутації у забезпеченні фінансової безпеки страхової компанії / Н. В. Ткаченко // Науковий вісник Львівського національного державного університету внутрішніх справ. Серія: економічна. – № 1. – 2011. – С. 155-163.

Журавка Олена Сергіївна

к.е.н, доцент,

Холява Інна Олександрівна

студент,

Сумський державний університет, м. Суми

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНТЕРНЕТ-СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

У наш час для будь-якої страхової компанії величезне значення має наскільки ефективно і швидко продає вона свої послуги, так як від цього залежить її виживання на ринку. І як наслідок, з'являються все нові і нові методи просування і продажу власних продуктів. Одним із таких методів вважають продажі через Інтернет. Компанія, яка ефективно користується Інтернет-страхуванням, здатна збільшити приплив клієнтів, знизити вартість своїх продуктів та багато інших переваг.

Представники сучасної наукової думки, такі, як Приказнюк Н.В., Моташко Т. П., Новак О.В., Нечипоренко В. І., Спіцина Н.М., Науменкова С.В., Бернер Л.А. та інші досліджували проблеми і перспективи розвитку Інтернет-страхування тим самим підтверджуючи його актуальність. Автори зазначають, що інтернет-страхування - це комплекс взаємовідносин між страховиком і страхувальником, які виникають у процесі продажу страхової послуги, її обслуговуванні, а при настанні страхового випадку - покриття збитків страхувальника на основі укладеного договору через мережу Інтернет[1].

Можливість реалізації страхових продуктів за допомогою Інтернет-мережі є відносно новою на українському ринку, хоча в деяких країнах вона вже здобула широкого розвитку. В Європі до лідерів продаж

через Інтернет відносяться: Німеччина, Франція, Великобританія та Італія. У даних країнах частка прямих продажів через мережу перевищила 4% всього обсягу страхового ринку. Річні темпи зростання онлайн-страхування в Європі досягають 70%, в той час в Україні через Інтернет продається менше 1% страхових продуктів.

Сучасні українські реалії такі, що сайти страхових компаній виконують зазвичай інформаційні функції: в Інтернеті розміщують загальні дані про компанію та пропонувані послуги або просто клієнт залишає інформацію про свої контакти на сайті і пізніше йому передзвонюють.

Спостерігаючи за світовою практикою можемо помітити зниження витрат на продаж полісів на 9 -13% в результаті введення продажів полісів через Інтернет. Споживачі шукають можливості економії при придбанні страхової послуги, порівнюючи вартість поліса через інтернет-сайт страхових компаній. Даний варіант поширення поліса більш вигідний для страхової компанії, тому що дає можливість економити на виплатах посередникам, що продає поліс, це сприяє зростанню прибутку, конкурентоспроможності та зниження ціни на послуги. До того ж українці знають, що придбати товар через інтернет дешевше, тому завдяки покупкам через мережу вони заощаджують вище середньоєвропейського .

Щоб Інтернет-представництво страховика функціонувало як повноцінний офіс, воно повинно забезпечувати :

- надання клієнту інформації про страхову компанію і її послуги;
- можливість розрахунку величини страхової премії й визначення умов її виплати для кожного виду страхування й залежно від конкретних параметрів;
- заповнення форми заяви на страхування;

- замовлення та оплату поліса страхування безпосередньо через Інтернет;
- передачу поліса, завіреного електронно-цифровим підписом страховика, клієнтові безпосередньо по мережі Інтернет;
- можливість інформаційного обміну між страхувальником і страховиком під час дії договору;
- інформаційний обмін між сторонами при настанні страхового випадку; оплату страхової премії страхувальником за допомогою мережі Інтернет; надання страховиком клієнтові інших послуг та інформації [2].

Існує два напрямки інтернет-страхування: off-line і on-line. Страхування оф-лайн надає можливість отримати на сайті інформацію про продукти та послуги, які надає компанія, про умови укладання договору, задати питання фахівцю он-лайн або по електронній пошті, розрахувати розмір страхової премії.

Система он-лайн виконує майже повний цикл продажів у віртуальному режимі: розрахунок вартості, заповнення заяви на страхування. Через Інтернет реально провести й оплату.

Незважаючи на зручність Інтернет-страхування, в Україні даний вид послуг носить неповноцінний характер, адже Цивільний кодекс у ст. 979 «Договір страхування» дає чітке визначення договору страхування як письмової угоди між страхувальником та страховиком, згідно з якою страховик бере на себе зобов'язання у разі настання страхового випадку здійснити страхову виплату страхувальнику або іншій особі, визначеній у договорі страхування страхувальником, на користь якої укладено договір страхування, а страхувальник зобов'язується сплачувати страхові платежі у визначені строки та виконувати інші умови договору страхування. Саме директивна вимога законодавства щодо обов'язковості

існування договору страхування у письмовій формі уповільнює розвиток Інтернет-страхування в Україні [3].

Отже, провадження Інтернет страхування має певні переваги та недоліки. До недоліків можна віднести: необхідність клієнту самому розбиратися в тонкощах і нюансах роботи з сайтом страховика, відсутність висококваліфікованих спеціалістів, недостатній розвиток організаційної структури, відсутність нормального конкурентного середовища та соціально-економічної відповідальності перед суспільством, слабке забезпечення віртуальних платіжних систем в Україні, на Інтернет - сайтах страхових компаній для продажу розміщується невелика кількість страхових послуг.

До основних переваг належить: простота та універсальність способів оплати (готівковий, безготівковий розрахунки, електронні гроші), мінімізація «людського» чинника: відсутність у більшості випадків необхідності зустрічі і спілкування з представниками страхової компанії, автоматизація розрахунку страхової суми і тарифів за допомогою страхового мультиплікатора, прискорення процесу оформлення та підписання документів. Також можна відмітити загальне зниження витрат на оренду офісів, виплату робітникам заробітної плати, здешевлення страхових тарифів, а також спрощення проведення страхових виплат у разі виникнення страхових випадків.

Нажаль, на сьогодні Інтернет-страхування в Україні знаходиться на початковій стадії становлення. Для стимулювання розвитку необхідно: завоювати довіру серед страхувальників покращеною системою організації захисту веб-сайтів, повідомляти клієнтам про можливість отримання повного комплекту послуг не покидаючи власний дім чи офіс, вдосконалити нормативно-правову базу з цього питання. Збільшення досвіду в області

інтернет-страхування значно покращить доступ на ринок для будь-якої компанії. Нове покоління страховиків, які використовують переваги електронної торгівлі та працюють в інтернеті, складуть вагому конкуренцію на ринку страхування та покращать своє фінансове становище.

Список використаних джерел

1. Навчально-методичний комплекс з курсу «Електронна комерція» (для студ. напряму підготовки 6.030601 «Менеджмент» IV курсу денної та заочної форми навч.) / Укл.: О.В. Новак. – Алчевськ: ДонДТУ, 2010. – 120 с.

2. Свешнікова К. Т. Перспективи розвитку інтернет-страхування в Україні / К. Т. Свешнікова, А. С. Тюлін. // Інноваційна економіка. – 2013. – №5. – С. 264–268.

3. Щотижнева інформаційно-правова газета «Правовий тиждень», [Електронний ресурс]. Режим доступу до ресурсу: <http://legalweekly.com.ua/index.php?id=16061&show>

УДК 336.74

Кремень Вікторія Михайлівна,

к.е.н., доцент,

Сумський державний університет, м. Суми

ПЕРІОДИЗАЦІЯ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

Розвиток фінансового сектору нерозривно пов'язаний із удосконаленням фінансової політики, яка являє собою важливу частину економічної політики. Реалізуючи фінансову політику, держава здійснює і розподільчі й перерозподільчі заходи через фінансову систему, невід'ємною складовою якої є фінансовий сектор. У свою чергу, комплексний розвиток фінансового сектору може

стати підґрунтям розбудови економічної системи країни та її реформування.

За понад 25 років існування фінансовий сектор України виступав як рушієм економічного зростання і фінансового розвитку, так і джерелом фінансово-економічних криз. З огляду на це здійснення функції фінансового нагляду вимагає постійного коригування, особливо враховуючи специфічні зміни у функціонуванні та розвитку фінансового сектора, а також фінансові кризи, які стаються дедалі частіше. З одного боку, фінансові кризи спричиняють втрату довіри до фінансових посередників, їхнього менеджменту, а з іншого – до регуляторних і наглядових органів, які не змогли вчасно попередити кризові явища у фінансовому секторі.

Враховуючи, що фінансовий сектор розвивається нерівномірно та проходить різні стадії економічного циклу у своєму розвитку, особливого значення набуває періодизація розвитку фінансового сектору з метою завчасного коригування фінансового нагляду як важливого напрямку фінансової політики.

Статистичне забезпечення функціонування і розвитку фінансового сектору передбачає багато показників, що відображають специфіку діяльності різних видів фінансових посередників. Враховуючи це, виявлення однорідних періодів розвитку фінансового сектора України повинно базуватися на періодизації комплексного, тобто багатовимірного, динамічного ряду.

Для виявлення однорідних метою проведення періодизації розвитку фінансового сектору нами пропонується використати методичний інструментарій кластерного аналізу. Цей метод дозволить визначити періоди, які схожі між собою за рівнем та динамікою діяльності фінансових посередників, адже розвиток фінансового сектора є результатом взаємовпливу та

переплетіння різних процесів, які є динамічними та часто суперечливими. В основу кластерного аналізу покладено особливий принцип формування груп – політетичний, згідно з яким усі групувальні змінні одночасно беруть участь у створенні кластерів, тобто вони усі разом враховуються при включенні об'єкта спостереження до того чи іншого кластера [1, с. 4].

Кластерний аналіз належить до класу багатовимірних методів і дозволяє сформувати відносно віддалені одна від одної групи однорідних об'єктів на підставі інформації про відстань або зв'язок (як міру близькості), тобто класифікувати спостереження, кожне з яких описується набором вхідних змінних. У нашому випадку об'єктами спостереження є роки, а групами, що будуть сформовані, – періоди розвитку фінансового сектору України.

Враховуючи існуючий досвід проведення кластерного аналізу [22; 3], виконання періодизації розвитку фінансового сектору України передбачатиме наступні кроки: відбір вхідних змінних; вибір та використання методу кластерного аналізу для утворення груп (кластерів); аналітична інтерпретація результатів.

Враховуючи обмеженість наявної статистичної бази (передусім для небанківських фінансових посередників та ринку цінних паперів), нами було обрано низку показників функціонування фінансового сектору за 2005-2016 рр. – банків, кредитних спілок, страхових компаній, фінансових компаній, недержавних пенсійних фондів, ломбардів, ринку цінних паперів.

Отримані результати дозволяють визначити наступні стадії розвитку фінансового сектору: 2005-2006 рр. – зростання; 2007-2008 рр. – пік, спад; 2009-2011 р. – криза, післякризове відновлення; 2012-2014 рр. – пік, спад; 2015-2016 рр. – криза.

Кардинальні зміни у функціонуванні фінансових

установ і ринків, зокрема, спади і виникнення криз, сформувавши підґрунтя для удосконалення фінансового нагляду в Україні.

Список використаних джерел

1. Гражевська Н. Використання методів кластерного аналізу при багатовимірній періодизації та типологізації в дослідженні закономірності глобалізації країн світу / Н. Гражевська, Н. Ковтун // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2010. – Вип. 117. – С. 4-7. – Серія „Економіка”
2. Бритвихин В. А. Использование кластерного анализа для типологизации признаков / В. А. Бритвихин, Ф. А. Красина, С. Н. Симонцев // Социологические исследования. – 1994. – № 2. – С. 100-105.
3. Мандель И. Д. Кластерный анализ / И. Д. Мандель. – М.: Финансы и статистика, 1988. – 176 с.

УДК 338.241 (477)

Ласукова Анна Сергіївна,

к.е.н., старший викладач,

Сумський державний університет, м. Суми

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ЕКОНОМІЧНОЇ ТА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ

Глобалізаційні процеси в світовій економіці, а також поширення явища фінансіалізації економіки виступають потужним каталізатором виникнення загроз національній безпеці. Зокрема, військово-політична складова цієї категорії втрачає першочергову значимість, оскільки

більшість загроз національній безпеці країни надходить не від інших країн, а від учасників міжнародних відносин. Це актуалізує загострення дискусій у професійних, наукових та управлінських колах щодо нагальності забезпечення економічної безпеки країни, яка визнається багатогранною, мультидисциплінарною та складною системою та здійснює першочерговий вплив на забезпечення процесу формування інших компонент національної безпеки країни.

Багатоаспектність категорії економічної безпеки обумовлена, з одного боку, різними масштабами учасників, які її формують, а з іншого боку – декількома рівнями, які вивчаються та функціонують як самостійні об'єкти. Так, умовно, економічну безпеку можна представити у вигляді піраміди, де нижній її рівень (мікрорівень) – це економічна безпека суб'єктів господарювання, яка передбачає формування передумов нормального їх функціонування у ринковому середовищі. Середній (мезорівень) рівень піраміди економічної безпеки представлений економічною безпекою усіх ринків та взаємозв'язків між ними як всередині країни, так і за її межами. Обидва зазначені рівні підпорядковані третьому (макрорівню) рівню – економічній безпеці усієї країни, де уся економіка виступає однією з компонент національної безпеки країни [3]. Поряд з цим, варто зауважити про двосторонній зв'язок між рівнями економічної безпеки. Також, прийнято виділяти економічну безпеку споживача (здатність реалізувати свої права), економічну безпеку суб'єктів господарювання (створення умов для стабільної економічної діяльності в межах кожного виробничого циклу, обміну, розподілу та споживання; забезпечення доступу до економічних, фінансових, інформаційних тощо ресурсів для реалізації виробничого процесу з метою подальшої максимізації результатів діяльності) та

національну економічну безпеку (забезпечення належного рівня та обсягу ресурсів для виконання державою політичних, соціальних та інших функцій; створення середовища з відсутніми внутрішніми та зовнішніми бар'єрами щодо захисту національних інтересів в економічній сфері) [3].

Основними складовими економічної безпеки є: макроекономічна, фінансова, зовнішньоекономічна, інвестиційна, соціальна, науково-технологічна, енергетична, демографічна, продовольча, екологічна безпека [1, 5]. Враховуючи випереджаючий розвиток фінансової складової економічної безпеки, активізацію глобалізаційних трендів фінансіалізації провідних економік світу, а також відокремленість більшості фінансових потоків від матеріальної сфери та, відповідно, від виробничих циклів, дослідження питань впливу фінансового сектору на економічну безпеку потребує особливої уваги з боку наукової спільноти.

Фінансова складова економічної безпеки може бути визначена як здатність країни реалізовувати незалежну та ефективну грошово-кредитну, фіскальну, бюджетну політики та забезпечувати стабільне функціонування фінансової системи, її стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз [5]. Важливо відмітити дуалізм зв'язку між фінансовою та економічною безпекою. Так, з одного боку, негативні аспекти розвитку фінансової (грошово-кредитна, фіскальна, бюджетна) політики та усієї системи створюють підґрунтя для виникнення ризиків та загроз економічній та національній безпеці в цілому. Поряд з цим, з іншого боку, деструктивні процеси у будь-якій зі складових економічної або національної безпеки можуть негативно вплинути на фінансову безпеку, враховуючи визначальну роль фінансового сектору в економіці.

Таким чином вплив фінансового сектору на економічну безпеку відбувається крізь призму фінансової безпеки. Особливої уваги, у даному контексті заслуговує рівень тінізації економіки, який є однією з найбільших загроз економічній безпеці країни. Так, за офіційними даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України станом на 01.04.2017 р. рівень тінізації вітчизняної економіки становив 37 % ВВП. Чинниками, що стримують процес детінізації економіки України визначено наступні: низька довіра до інститутів влади; збереження значних викликів стабільності фінансової системи країни; наявність територій, непідконтрольних владі, утворених у ході військової агресії на території країни [2, с. 4-5].

Серед чинників першочергового впливу на рівень фінансової безпеки варто відмітити наступні [3]: відкритість внутрішнього ринку; впорядкованість фінансових інструментів; схильність населення до інвестицій на фондовому ринку; концентрація інтелектуальних ресурсів, які задіяні у розвитку фінансового ринку.

Відповідно до Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, затверджених Міністерством економічного розвитку і торгівлі України у 2013 р., складовими фінансової безпеки є наступні: банківська, боргова, бюджетна, валютна, грошово-кредитна та безпека небанківського фінансового ринку [1].

Інтегральний показник економічної безпеки за офіційною методикою складається із 128 показників, 32 з яких припадає на сектор фінансової безпеки (найбільша питома вага належить банківській безпеці, яка оцінюється в межах 7 індикаторів). Це ще раз доводить суттєвість та

вагомість впливу фінансового сектору на загальний стан економіки та економічної безпеки.

Отже, враховуючи банкоцентричність вітчизняної фінансової системи та вище зазначене, найбільший вплив на економічну безпеку в Україні здійснює банківська система. У даному контексті важливо зауважити про необхідність врахування симбіозу мікро- та макрофінансів, де забезпечення безпеки фінансів суб'єктів – фізичних та юридичних осіб, які акумулюються в банківському секторі, здійснює прямий вплив на підвищення рівня довіри до банківської системи та її стійкість. Як наслідок, створюються сприятливі умови для забезпечення ефективного функціонування всього фінансового сектору та, відповідно, безпеки фінансової системи країни.

Список використаних джерел

1. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України № 1277 від 29 жовтня 2013 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cet.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm

2. Тенденції тіньової економіки в Україні у I кварталі 2017 року : Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=TendentsiiTinovoiEkonomiki>

3. Adilova, K. Problems of Financial Security and Financial Stability of the Republic of Kazakhstan / K. Adilova, A. Akayev, A. Zhatkanbayeva, M. Zhumanova // Mediterranean Journal of Social Sciences, 2015. – Vol 6, № 6 S2. – Pp. 426-432.

4. Ioan-Franc, V., Diamescu, M. A. Some Opinions on the Relation between Security Economy and Economic Security / V. Ioan-Franc, M.A. Diamescu // Romanian Journal of Economics, 2010. – Vol. 31. – Pp. 129-159. – Access mode : <http://www.revecon.ro/articles/2010-2/2010-2-7.pdf>

5. Mkrtychyan, T. M. State Economic Security System and Its Components / T. M. Mkrtychyan // 4th Int'l Conference on Research in Humanities, Sociology & Corporate Social Responsibility (RHSCSR'15). – Sept. 25-26, 2015. – Penang, Malaysia. – Access mode : <http://icehm.org/upload/3757ED915013.pdf>

УДК 378

Мартиненко Володимир Олександрович,
к. держ. упр., доцент,
Семенець Марина Олександрівна,
студентка,
Сумський державний університет, м. Суми

РОЛЬ МАРКЕТИНГУ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ

Однією з актуальніших проблем, що має значний вплив на ринок навчальних послуг в Україні, є становлення ринкових відносин у сфері освітніх послуг. Обумовлюється це протиріччями, що виникли між освітою, державою і людиною, які призвели до серйозних змін у сфері освіти: спостерігається дисбаланс між станом і розвитком бюджетної та платної освіти на всіх його рівнях, змінилася структура потреб на різні освітні послуги, з'явилася і продовжує посилюватися конкурентна боротьба між навчальними закладами, істотно змінилися вимоги і цінності споживачів, спостерігається відтік кваліфікованих

спеціалістів в інші сфери діяльності, незважаючи на те, що саме сфера освіти забезпечує підготовку кваліфікованих кадрів для різних галузей.

Всі ці фактори диктують необхідність розвитку та більш активного застосування освітнього маркетингу, оскільки він є динамічним компонентом ринкової економіки, елементом взаємодії сегментів і суб'єктів ринку, споживачів і виробників освітніх послуг.

Однак, не дивлячись на важливість і актуальність маркетингу освітніх послуг, на теперішній час він ще не одержав належного розвитку. В багатьох українських навчальних закладах відсутні підрозділи маркетингу або відділи зв'язків із громадськістю, а здійснення маркетингової діяльності навчального закладу зводиться в основному до роботи приймальної комісії та обмежується часом рекламної компанії.

Тому сьогодні освітнім установам варто займатися роботою з формування стратегії і тактики маркетингової та комунікаційної діяльності. Професійний і продуманий підхід до засобів просування освітніх послуг до споживача, формування планів маркетингової та комунікаційної діяльності, проведення маркетингових досліджень, ефективна організація рекламної діяльності – є факторами і ресурсами успішного розвитку навчального закладу [1].

Проте, слід зауважити, що в умовах недостатнього фінансування освітніх установ маркетингова діяльність може легко скотитися до інтенсифікації комерційних зусиль як по відношенню до споживачів освітніх послуг, так і по відношенню до замовників цих послуг. Інколи за респектабельним виглядом навчального закладу ховається цілевстановлення - максимально заробляти, при цьому якість навчального процесу йде на другий план.

У сучасних умовах ринок освітніх послуг формується під впливом попиту економічно активного населення і

визначається очікуваннями особистості, яка є первинним суб'єктом попиту на освітні послуги. А це означає, що одним із завдань маркетингу освітніх установ має бути виявлення цього попиту і формування відповідних освітніх програм. Це завдання реалізується за допомогою дослідження ринку освітніх послуг, де освітні послуги, як відзначають Д. П. Богиня і О. А. Грішнова, є товаром особливого роду та зберігають риси суспільного блага. Тому потреба у послугах освіти як суспільного блага виражається через механізм суспільного вибору у вигляді прийняття рішення щодо вступу до конкретного навчального закладу, на той чи інший факультет, взагалі обрання відповідного престижного і привабливого рівня освіти [2].

Серед особливостей освітніх послуг слід виділити: тривалість періоду їх надання, відстороненість виявлення результативності освітніх послуг, вони володіють високою споживчою вартістю, оскільки збільшують інтелектуальний потенціал особистості, майбутніх робітників чи фахівців, їх споживач, на відміну від покупця товарів, повинен володіти певними особистісними якостями (наприклад, мати певний рівень загальної освіти і т.п.), обов'язково бере участь у виробництві цієї послуги оскільки без його активного інтелектуального участі процес втрачає сенс.

І тут треба розуміти, що всі складові частини у системі маркетингу освітніх послуг тісно пов'язані між собою: – від іміджу керівника залежить загальний імідж освітнього закладу; – керівник формує персонал закладу, від чого залежать самі форми менеджменту в колективі; – від персоналу закладу залежить якість і кількісно-якісна характеристика знань, умінь і навичок, що отримує покупець освітніх послуг; – від іміджу навчального закладу та його керівника залежить кількість і якість

реклами та пропозиція на загальному ринку послуг; – ринок демонструє питому вагу якості освітнього продукту того чи іншого навчального закладу [3].

Тому в даний час необхідно говорити не просто про застосування маркетингу в освіті, а про реалізацію концепції соціально відповідального маркетингу, про відповідальність вчителя, викладача, науковців за долі своїх вихованців. Але в умовах, коли вони змушені шукати способи заробляти кошти для себе, своєї сім'ї і збереження власного освітнього закладу, система в цілому не може розраховувати на самовідданість кожного з працівників.

Сфері освіти необхідна допомога з боку суспільства і держави, тільки тоді можна розраховувати на соціально орієнтовану діяльність системи освіти, а не на її декларативний характер.

Це дає можливість стверджувати, що: для успішного управління освітою та отримання доходів від зростання освітніх послуг необхідно створити певну модель, яка буде описувати процеси взаємодії викладачів і студентів у навчальній діяльності. Вона має визначати взаємозалежність і взаємозв'язок між зростанням доходів освітньої установи, задоволеністю викладачів і співробітників роботою у вищому навчальному закладі, цінністю освітніх послуг, які пропонуються студентам, і зростанням матеріальних і нематеріальних активів. Для створення окремого освітнього продукту і забезпечення його конкурентоспроможності необхідний не тільки маркетинговий підхід, а й організаційний, економічний і управлінський підходи.

Крім того, необхідна робота з планування та прогнозування запитів різних цільових аудиторій, позиціонування вищого навчального закладу і послуг, з якими він виходить на ринок, управління їх конкурентоспроможністю, розробки маркетингових

стратегій, дослідження поведінки на різних ринкових сегментах, зміцненню іміджу вищого навчального закладу, формування його бренду, розробки його цілей, моніторингу персоналу і т. д. Тому, у рамках вищого навчального закладу доцільним було б створення спеціальної служби, що зможе вирішувати наступні завдання: стратегічне планування, з метою постійного підвищення якості існуючих освітніх послуг; аналіз економічної діяльності освітньої установи; менеджмент якості; розвиток рекламної політики навчального закладу; проведення маркетингових досліджень у освітній сфері та ін. Таким чином, маркетинг вищого навчального закладу – необхідна і важлива частина його діяльності. Сьогодні можна з упевненістю говорити, що вищі навчальні заклади, які не приділяють належної уваги маркетинговій діяльності, вже найближчим часом можуть опинитися в невігідному та неконкуренто- спроможному становищі на ринку освітніх послуг і в решті припинити своє існування.

Список використаних джерел

1. Баталова О. С. Специфика маркетинговых коммуникаций на рынке образовательных услуг / О. С. Баталова // Экономическая наука и практика : материалы междунар. науч. конф. (г. Чита, февраль 2012 г.). – Чита : Издательство Молодой ученый, 2012. – С. 110–114.

2. Богиня Д.П., Грішнова О.А. Основи економіки праці: Навч. посібник. / Д.П. Богиня, О.А. Грішнова — К.: Знання - прес, 2000. - 313с.

3. Державно-громадське управління: пошуки шляхів впровадження // Матеріали науково- практичного семінару 21-22 січня 2003 р. — Київ, 2003.

Пахненко Олена Михайлівна,
к. е. н., доцент
Сумський державний університет, м. Суми

АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ ІНКЛЮЗИВНОСТІ

На сьогоднішній день питання оцінки рівня фінансової інклюзивності є важливим напрямком досліджень як на національному, регіональному, так і на міжнародному рівні, оскільки в сучасній економіці саме з фінансовою інклюзивністю пов'язується якість та динаміка економічного зростання і подолання бідності. Важливість та складність питання фінансової інклюзивності зумовило виникнення багатьох підходів до оцінки її рівня. Ряд міжнародних інститутів і організацій (Світовий банк, МВФ, ОЕСР, Базельський комітет з питань банківського нагляду та інші) проводять збір статистичних даних, розрахунків та аналіз показників фінансової інклюзивності. Крім того, сформувалися нові міжнародні та регіональні організації та структури, діяльність яких спрямована на сприяння підвищенню рівня фінансової інклюзивності – Альянс з фінансової інклюзивності (Alliance for Financial Inclusion – AFI), Глобальне партнерство за фінансову доступність (Global Partnership for Financial Inclusion – GPF), Microfinance Information Exchange (MIX), Finscope тощо [4].

Найбільш комплексні дослідження фінансової інклюзивності та змін її рівня за широким переліком показників регулярно проводяться Світовим банком (база даних Global Findex), Міжнародним валютним фондом (Огляд фінансового доступу – Financial Access Survey

(FAS)) та Альянсом з фінансової інклюзивності (Alliance for Financial Inclusion – AFI).

У формуванні показників фінансової інклюзивності можна виокремити два основних підходи: оцінка фінансової інклюзивності зі сторони попиту та оцінка фінансової інклюзивності зі сторони пропозиції [2]. Прикладом використання першого підходу, орієнтованого на попит, можна вважати статистичну базу Global Findex. На сьогоднішній день Global Findex включає понад 100 показників стосовно заощаджень, позик, управління ризиками та здійснення розрахунків для 143 країн світу. У першій версії 2011 року Global Findex обмежувалась вимірюванням фінансової інклюзивності на основі даних про наявність банківських рахунків, які можна використати для здійснення платежів та отримання позик з деталізацією у 60 показниках для 148 країн світу. У 2014 році база даних Global Findex була доповнена новими показниками, які дозволили врахувати такі важливі аспекти фінансової інклюзивності, як використання мобільних грошей та проведення внутрішніх платежів [5]. Безумовними перевагами Global Findex є деталізація показників фінансової інклюзивності дорослого населення (старше 15 років) за віком, статтю, рівнем освіти, доходом та місцем проживання (міське та сільське населення).

Прикладом оцінки фінансової інклюзивності зі сторони пропозиції є «Огляд фінансового доступу» (FAS) Міжнародного валютного фонду. Дослідження FAS охоплює статистичні дані по іншим депозитним корпораціям, крім центральних банків (комерційні банки, кредитні спілки, фінансові кооперативи, депозитні мікрофінансові установи тощо), а також по іншим фінансовим корпораціям, крім фінансових допоміжних та пенсійних фондів (недепозитні мікрофінансові установи, страхові компанії, інші фінансові посередники). Зі сторони

користувачів фінансових послуг у дослідженні FAS виокремлені дві групи суб'єктів: нефінансові корпорації, включаючи малі і середні підприємства, та домогосподарства [3].

Альянс з фінансової інклюзивності (AFI) працює над розробкою єдиного підходу до оцінки фінансової інклюзивності та його поширенням на міжнародному рівні. При аналізі фінансової інклюзивності в методиці AFI використовується 2 групи показників – показники «доступу» («access») і показники «використання» («usage»). Перша група показників відображає можливість доступу до фінансових послуг з точки зору наявності фінансової інфраструктури. Друга група показників характеризує ступінь використання фінансових послуг [2].

Всі міжнародні організації тісно співпрацюють між собою при формуванні показників фінансової інклюзивності. Наприклад, дані «Огляду фінансового доступу» МВФ є основним джерелом інформації про фінансову інклюзивність з боку пропозиції. FAS містить вхідні дані для оцінювання обох аспектів фінансової інклюзивності: доступу до основних споживчих фінансових послуг (наприклад, кількість філій комерційних банків на 1000 кв. км, кількість банкоматів на 1000 кв. км, філії комерційних банків на 100 тис. дорослого населення) та використання основних споживчих фінансових послуг (наприклад, кількість вкладників кредитних спілок та фінансових кооперативів на 1000 дорослого населення, кількість кредитних рахунків у мікрофінансових установах на 1000 дорослих, питома вага банківських депозитів у ВВП, частка банківських кредитів малим і середнім підприємствам у ВВП) [3].

Незважаючи на значну увагу до проблем фінансової інклюзивності та активну участь провідних міжнародних організацій у її дослідженні, на сьогодні залишається

багато невирішених питань як щодо формування єдиного підходу до розуміння сутності фінансової інклюзивності, так і щодо оцінки її рівня. Серед основних недоліків застосовуваних методик оцінки фінансової інклюзивності варто відзначити наступні [1, 4]:

- збір статистичних даних часто обмежується показниками формалізованих фінансових послуг, наданих традиційними фінансовими посередниками; натомість, фінансові послуги, отримані від неформальних посередників (мікрофінансові організації, спеціалізовані онлайн платформи) не враховуються або враховуються частково;

- в більшості показників, що аналізуються, не враховується структура населення за рівнем доходів, тому проблема доступності фінансових послуг для бідного населення досліджується недостатньо;

- при аналізі доступності фінансових послуг використовуються показники наявності та кількості фінансових послуг і фінансових установ, проте поза увагою залишаються різноманітність видів фінансових послуг і їх якість, а також різноманітність видів фінансових посередників;

- в більшості методик недостатньо враховані показники якості фінансової, правової, інформаційної інфраструктури для забезпечення доступу до фінансових послуг, а також питання фінансової грамотності як фактора забезпечення фінансової інклюзивності.

Список використаних джерел

1. Ellis K. Investigating the impact of access to financial services on household investment [Electronic resource] / Karen Ellis, Alberto Lemma and Juan-Pablo Rud. – London: Overseas Development Institute, 2010. – 75 p. – Access mode: www.odi.org.uk

2. Financial Access 2011 : An Overview of the Supply-Side Data Landscape [Electronic resource] / Oya Pinar Ardic, Gregory Chen, Alexia Latortue // Access to Finance. Forum. – CGAP and International Finance Corporation, 2012. – № 5. – Access mode: <https://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Forum-Financial-Access-2011-An-Overview-of-the-Supply-Side-Data-Landscape-Jun-2012.pdf>

3. Financial inclusion indicators [Electronic resource] / Proceedings of the workshop on "Financial Inclusion Indicators", co-hosted by the Bank Negara Malaysia, Sasana Kijang, Kuala Lumpur, 5-6 November 2012. // IFC Bulletin. – 2015. – No 38. – Access mode: <https://www.bis.org/ifc/publ/ifcb38.pdf>

4. IFC report on measures of financial inclusion – a central bank perspective [Electronic resource] // Bank for International Settlements. – June 2016. – Access mode: https://www.bis.org/ifc/publ/ifc_finan_inclu.pdf

5. The Global Findex Database 2014 : Measuring Financial Inclusion around the World [Electronic resource] / Asli Demirguc-Kunt, Leora Klapper, Dorothe Singer, Peter Van Oudheusden // World Bank Group; Policy Research Working Paper. – Access mode: <http://www.worldbank.org/en/programs/globalindex>.

Пластун Олексій Леонідович,
д. е. н., доцент,
Сумський державний університет, м. Суми

ІНФОРМАЦІЙНА НЕЕФЕКТИВНІСТЬ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ: НАДРЕАКЦІЇ ТА НЕДОРЕАКЦІЇ²

Фінансові ринки є унікальним джерелом інформації за цілим рядом характеристик, починаючи від якісних (ціни на фінансові активи - результатах оцінок та дій великої кількості професіоналів: аналітиків, трейдерів, управляючих інвестиційними фондами тощо) закінчуючи кількісними (фінансові ринки генерують інформацію 24 години 5 днів на тиждень без перерв майже кожен секунду). Причому інформація з фінансових ринків є досить різноманітною. Зокрема це можуть бути ціни на той чи інший фінансовий актив, їх динаміка в розрізі різних часових інтервалів (місячні, денні, годинні і т.д.) та цінових параметрів (відкриття, закриття, максимум, мінімум). Крім того фінансові ринки генерують інформацію про обсяги торгів, ліквідність того чи іншого активу. Ще одним важливим нюансом інформації з фінансових ринків є те, що дані можуть представлятись в агрегованому вигляді. Наприклад, у вигляді біржових індексів.

Незважаючи на те, що інформація з фінансових ринків формується в результаті дій кращих аналітиків та експертів, а ціни на фінансові активи при цьому фактично агрегують всю наявну на ринку інформацію, при чому як

² Матеріал підготовлено в рамках НДР «Моделювання та прогнозування поведінки фінансових ринків як інформаційний базис забезпечення фінансової стійкості та безпеки держави» № державної реєстрації 0117U003936

економічну, так і політичну та з інших сфер суспільної активності, час від часу виникають ситуації, коли ціни на фінансові активи перестають характеризувати реальний стан речей, а радше описують емоційну складову ринку.

Мова йдеться про ситуації ринкових надреакцій та недореакцій.

Надреакції на фінансових ринках представляють собою значні відхилення цін на фінансові активи від їх типового середнього значення протягом певного періоду. Ринкові надреакції були ідентифіковані Де Бондтом та Талером (1985). Вони стверджували, що інвестори переоцінюють поточну інформацію і недооцінюють минулу інформацію. В результаті цього виникає аномалія: портфелі з найгіршою (найкращою) динамікою протягом останніх трьох років, як правило, демонструють кращі (гірші) результати в наступні три роки. Ця аномалія і стала причиною формулювання гіпотези надреакцій [5].

Надреакції були знайдені і на фондових ринках різних країн, включаючи Іспанію, Канаду, Австралію, Японію, Бразилію, Китай, Грецію, Туреччину та Україну [4]. Є докази надреакцій і на інших типах ринків, таких як ринок золота, ринок опціонів. Надреакції не тільки є постійним явищем на фінансових ринках, але ще їх частота збільшилась за останні 20 років.

В цілому причини надреакцій носять психологічний, технічний, фундаментальний та інший характер. Виходячи з аналізу причин надреакцій виникає наступне питання: якщо надреакція не призводить до встановлення нової справедливої ціни, а є лише комбінацією психологічних, технічних та інших факторів, в цьому разі коли надреакція завершиться, чи повернеться ціна до рівноважного значення. Бремер та Свіні (1991) довели, що після негативного цінового руху ціни рухаються у протилежному напрямі, перевищуючи звичайну амплітуду.

Цей феномен може бути пояснений фіксацією прибутків, переоцінкою інформації інвесторами тощо [1].

Ефективність гіпотези надреакцій доведена не тільки на теоретичному та практичному рівнях, а й в умовах реальних торгів. Джегадіш і Тітман (1993), Леман (1990) виявили, що стратегія, яка заснована на використанні ефекту надреакції дозволяє отримувати додаткову прибутковість [3].

Найбільш актуальне дослідження цієї гіпотези проведено в роботі Капорале та ін. (2014), в якому автори довели, що стратегія, яка використовує контррух після надреакції є прибутковою для фондового ринку США [2].

На практиці інвестори можуть недостатньо реагувати на події, що відбуваються в поточний момент, здійснюючі операції лише з часом. Подібна ситуація має справу із позитивною автокореляцією у короткостроковому періоді і дістала назву гіпотези недореакції.

Було з'ясовано, що акції із високими несподіваними доходами дають можливість отримати більшу прибутковість в періоді після оголошення про такі доходи. Це означає, що ринок не зреагував на появу новин, що й не призвело до цінового руху. Ключовим аспектом, який викликає недореакцію є те, що інвестори, як правило (але не завжди), вважають, що доходи є більш стаціонарними (стабільними в часі) ніж вони є насправді.

Найбільш відоме дослідження, присвячене гіпотезі недореакції, було проведене Джегадішом і Тітманом (1993), які виявили докази існування більш ніж шестимісячного часового горизонту, в межах якого дохідність акцій мала позитивну автокореляцію. Вони показали, що стратегія купівлі акцій із найвищою позитивною дохідністю у попередні місяці або продаж акцій із найбільшими збитками дозволяє отримувати надлишкову прибутковість у наступні місяці. Вони

пояснили цей феномен тим, що інвестори адаптуються до нової інформації (позитивної чи негативної) дуже повільно. В результаті чого і виникає недореакція [3].

Одна з можливих причин недореакції полягає у консерватизмі. Це означає, що інвестори мають певне бачення стосовно компанії (або фінансових активів). Коли нова інформація з'являється вони воліють реагувати згідно власних подумів. Якщо інформація вступає у протиріччя з їх думкою, вони можуть навіть ігнорувати її. В результаті цього реакція на фундаментальні події є неадекватною. До того ж завжди існує можливість, що інвестори просто недооцінюють важливість інформації.

Інша чисто психологічна причина недореакції – це репрезентативність, що означає бачення інвесторами певних трендів у випадкових процесах. Наприклад, інвестори можуть вірити, що доходи компанії є більш стабільними, ніж вони є насправді. Тому інвестори приходять до власних висновків щодо нової інформації (оголошення доходів). Ці висновки необов'язково мають відношення до реальності, що й призводить до відсутності реакції на новини.

Ще однією причиною недореакції є існування різних типів інвесторів. Одні з них приймають рішення виходячи із фундаментального аналізу, інші – з технічного аналізу. Одні можуть використовувати короткострокові стратегії, інші – довгострокові. Як наслідок – різні інвестиційні рішення приймаються для однієї ж той самої інформації.

Таким чином надреакції та недореакції є одними з проявів інформаційної неефективності фінансових ринків. Тобто приймаючи те чи інше рішення, яке базується на інформації з фінансових ринків обов'язково треба мати на увазі, що вона може не відповідати реальному стану речей. В той же час, як засвідчив проведений аналіз, дане явище є тимчасовим.

Список використаних джерел

1. Bremer, M., and R. J. Sweeney. 1991. "The reversal of large stock price decreases". *Journal of Finance* 46, 747-754.
2. Caporale, Guglielmo Maria and Gil-Alana, Luis and Plastun, Alex (2017), Short-term Price Overreactions: Identification, Testing, Exploitation, Computational Economics. <http://dx.doi.org/10.1007/s10614-017-9651-2>
3. Jegadeesh, N., and S. Titman. 1993. "Returns to Buying Winners and Selling Losers: Implications for Stock Market Efficiency." *The Journal of Finance* 48, 65-91.
4. Mynhardt, Ronald Henry, Plastun Alexey *The Overreaction Hypothesis: The case of Ukrainian stock market / Ronald Henry Mynhardt, Alexey Plastun // Corporate Ownership and Control* Volume 11, Issue 1, Fall 2013 (continued 4). – p. 406-423
5. Прогнозування фінансових ринків: сучасні концепції та нові підходи: монографія / О.Л. Пластун. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2014. – 401 с.

УДК 336.226.233

Рекуненко Ігор Іванович,

д.е.н., професор,

Чорна Світлана Вікторівна,

студентка,

Сумський державний університет, м. Суми

ПРОБЛЕМИ РЕГУЛЮВАННЯ СТРАХОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

Страховання – це досить цікава та необхідна сфера в економіці, що з кожним днем все більше розвивається і набирає обертів. В Україні також існує ринок страхування

як окремий сектор інфраструктури економіки, але на сьогоднішній день він набагато відстає від ринків страхування провідних країн світу. Тому у даному контексті, актуальності набуває питання, що ж саме заважає, або чого не вистачає для більш ефективного розвитку вітчизняного страхового ринку.

Хоча в Україні функціонує достатня кількість страховиків, які надають послуги на страховому ринку (станом на 30.06.2017 зафіксовано 300 страхових компаній), все одно спостерігається картина незрілого страхового ринку. На думку В. М. Фурмана, основною причиною нерозвиненості страхового ринку є недосконалість страхового менеджменту (управління) [5]. Саме ця проблема і присутня страховому ринку нашої країни. Але чи можна стверджувати, що у нас зовсім відсутні засоби управління страховою діяльністю, чи можливо існують окремі проблеми в даному аспекті? Яким же чином в Україні здійснюється нагляд та регулювання ринку страхування?

Основне регулювання страхового ринку в нашій країні, як і всі інші види людської діяльності, намагається здійснювати на контролювати держава. Звичайно, організовуючи інтереси страховиків, населення та в цілому економіки, держава не може знаходитися осторонь. Страхування є об'єктом контролю з боку державних органів, починаючи ще з XV-XVI століття [1]. Тому ми не можемо стверджувати, що страховому ринку не потрібне державне регулювання. Перш за все, держава має контролювати оподаткування цього виду діяльності, оскільки страхування – це досить прибутковий вид бізнесу. По-друге, державними органами повинні регулюватися необхідні мінімальні резерви для страховиків, адже гроші за страхову послугу надаються зараз, а подія може настати ще не в близькому майбутньому і несподівано, але

страхова компанія повинна мати суму для виплати. Крім того, страховий ринок має достатньо великі інвестиційні можливості для розвитку економіки, в яких зацікавлена держава.

Державний нагляд за страховою діяльністю здійснюють з метою дотримання певних вимог законодавства України про страхування, забезпечення більш ефективного розвитку страхових послуг, захисту інтересів страхувальників і запобіганню неплатоспроможності страховиків [4]. Фактично, на практиці спостерігається картина державного регулювання страхового ринку, що полягає у здійсненні заходів лише, щодо фінансового оздоровлення страховиків та забезпечення виходу з ринку тих компаній, які не мають можливості в близькому майбутньому покращити своє становище. Але цього не достатньо.

Сьогодні головним регулятором страхового ринку України виступає Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, яка у межах, визначених законодавством здійснює нагляд та контроль за страховою діяльністю в країні, надає рекомендації та слідкує за дотриманням вимог страховими компаніями. Вона встановлює чіткі вимоги до платоспроможності страховиків (розміру статутного капіталу, кількості, порядку формування, нормам відрахування та порядку розміщення страхових та вільних резервів). Також державне регулювання гарантує захист інтересів страхових компаній, а також забезпечує умови вільної конкуренції в здійсненні страхової діяльності [2].

Ще одним регулятором на страховому ринку виступають самі ж учасники ринку, які об'єднуються в саморегульовані організації з метою захисту інтересів своїх членів та інших учасників ринку страхових послуг. Світовий досвід свідчить, що страховий ринок ефективно

розвивається тоді, коли враховується принцип оптимальності державного регулювання. Він полягає в тому, що держава регулює діяльність учасників ринку лише у випадках, коли це абсолютно необхідно, а в інших – вона делегує частину своїх повноважень професійним учасникам ринку, які об'єднуються у саморегулюючу організацію. Даний принцип влади офіційно закріплений в правовій системі Європейського Союзу. Державні рішення посідають верхню ланку, а наближені до ринку учасники стають нижчою.

Особлива роль в Україні відводиться Лізі страхових організацій України, яка діє уже протягом 25 років та сприяла розвитку всіх видів страхування на ринку. Завдяки спільній роботі всіх учасників ринку, було прийнято ряд важливих законів і нормативних рішень, які діють і зараз – це Закон України «Про страхування», Закон «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності», а також законопроект про держпідтримку в агросекторі. Але це було близько десяти років назад, а за останні роки в страховому бізнесі нічого нового з законодавчих актів не було прийнято, що істотно могло б вплинути на його розвиток.

В Україні присутня діяльність саморегулювальних організацій, але нажаль вона недостатньо розвинена, а принцип розмежування повноважень досі не діє, хоча функціонування такої структури може стати ефективним для подальшого розвитку страхової сфери країни і саме саморегулюючі організації можуть бути базою для рівноправного соціального партнерства між бізнесом і владою.

Ринок страхування в Україні уже пройшов етап становлення і зараз знаходиться у фазі активного зростання, але його стримує недосконале законодавство, неефективні та вибіркові правила державного регулювання

і відсутність комплексного підходу до їх вирішення. Необхідно скоординувати дії на подолання проблеми з організації та управління, адже розвиток країни неабияк залежить від того, як у ній організовано страхову діяльність. Ми вважаємо, що Україні слід використовувати європейський досвід, та досвід тих країн, де наявність саморегулюючих організацій є домінуючим фактором у формуванні громадянського суспільства і розвиненого бізнесу.

Список використаних джерел

1. Бабенко В. Канали розподілу страхових послуг у промислово розвинутих країнах / В. Бабенко // Економіка України. – 2006. – № 7. – С.82 – 87.
2. Закон України «Про внесення змін та доповнень до Закону України «Про страхування» // Голос України. – 14 жовтня. – 2002.
3. Підсумки діяльності страхових компаній за I півріччя 2017 року [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://forinsurer.com/files/file00621.pdf> – 17.11.2017 – Назва з екрану
4. Плиса В. Й. Страхування: навчальний посібник / В. Й. Плиса // – К.: Каравела, 2005. – 392 с.
5. Фурман В. Страхування та його роль в соціально-економічних процесах / Фурман В. // Фінанси України. – 2005. – № 8. – С. 145-152.

Школьник Інна Олександрівна,
д.е.н., професор
Сумський державний університет, м. Суми

АРХІТЕКТУРА ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Термін «фінансова архітектура» останнім часом активно використовується у фінансовій теорії та практиці з достатньо широким трактуванням. Слід зазначити, що з одного боку його застосовують в залежності від рівня формування фінансових відносин, а саме: на рівні світового фінансового ринку (глобальні фінансові відносини); певних регіонів – як приклад фінансова архітектура Європейського союзу, або ж в наукових дослідженнях останнім часом також вивчають фінансову архітектуру країн БРІКС; на рівні фінансових відносин, що формуються в межах окремої країни та враховують особливості національного фінансового ринку; та на рівні окремих підприємств, тобто на мікрорівні. В кожному з цих випадків, фінансову архітектуру можуть розглядати як з точки зору суб'єктного підходу, так і з точки зору її об'єктів. Так, коли мова йде про світову чи регіональну фінансову архітектуру, то як правило досліджується або система фінансових регуляторів (інститутів) та їх взаємодія між собою, або ж світова валютна система та ключові тенденції, які можуть привести до її зміни, особливо в частині використання криптовалюти. Крім того як фінансову архітектуру досить часто розглядаються моделі функціонування фінансових ринків, маючи на увазі банкоцентричність, чи орієнтованість на фондовий ринок, а також останнім часом все більшої популярності набирає також і ісламська модель організації фінансових відносин. Такий підхід використовують для дослідження стану

національних фінансових ринків. Що ж стосується мікрорівня, то як правило під фінансовою архітектурою підприємства розуміють взаємодію трьох базових елементів, які визначають фінансові відносини – структури капіталу, структури власності та стану корпоративного управління.

В даному випадку розглядається фінансова архітектура, що формується в Україні, її стан та тенденції. В цьому контексті слід зазначити, що протягом останніх десяти років відбулись значні зміни у розвитку фінансового ринку України (табл.1) і наразі можна говорити про складність фінансових процесів.

Таблиця 1 – Показники архітектури фінансового ринку України

Показники	Рік								
	008	009	010	011	012	013	014	015	016
Співвідношення активів банків до ВВП, разів	0,98	0,96	0,90	0,80	0,80	0,88	0,84	0,63	0,53
Співвідношення активів банків та ринкової капіталізації, разів	0,85	,65	,63	,84	,07	,10	,88	9,74	4,29
Співвідношення активів банків та небанківських фінансових установ, разів	7,68	7,25	5,72	8,87	0,95	0,61	9,36	8,06	8,17
Співвідношення активів фінансових посередників до ВВП	1,03	1,02	0,95	0,84	0,87	0,96	0,93	0,71	0,59
Коефіцієнт фінансової глибини	0,37	0,35	0,39	,372	,403	,459	,429	,359	,331

Показники	Рік								
	008	009	010	011	012	013	014	015	016
Коефіцієнт ліквідності фондового ринку	0,35	9,27	9,19	12,04	9,14	5,38	5,10	4,19	8,87
Коефіцієнт ліквідності біржового фондового ринку	0,44	0,31	0,78	1,31	0,95	1,49	0,35	4,50	2,05
Співвідношення ринкової капіталізації до ВВП	9,00	2,60	5,90	13,70	9,66	1,43	29,21	3,21	0,82
Частка загальної заборгованості по кредитам	2,30	9,40	1,20	9,60	8,90	7,70	13,50	2,10	4,22
Кількість банків	84	82	76	176	76	80	163	17	6
Кількість страхових компаній	69	50	56	442	14	07	382	61	10
в т.ч. «pop-life»	96	78	89	378	52	45	325	12	71
в т.ч. «life»	3	2	7	64	2	2	57	9	9

Складено автором за даними НБУ, НКЦПФР, Нацкомфінпослуг

Ключовими фінансовими посередниками в Україні є банки, розмір їх активів станом на кінець 2016 року більше ніж у 8 разів перевищує розмір активів небанківських фінансових установ. Водночас необхідно підкреслити суттєву негативну тенденцію щодо значного зниження цього показника протягом періоду після світової фінансової кризи 2008 року більше ніж в два рази. При цьому це відбувається на фоні скорочення як кількості банків, так і кількості страхових компаній. Особливо слід

відзначити негативну тенденцію щодо скорочення кількості страхових компаній, що здійснюють страхування життя, порівняно з 2008 роком на 47 %. Проблема полягає в тому, що ці страхові компанії генерують «довгі» гроші для економіки, а отже створюють сприятливі умови для інвестиційного процесу та економічного зростання. Слід зазначити, що в банківському секторі спостерігається різке зростання частки державних банків, які на сьогодні акумулюють більше 50 % активів всієї банківської системи України. Крім того маємо також негативну тенденцію щодо співвідношення активів банків та ВВП країни, яке, починаючи з 2013 року демонструє стійку тенденцію до зниження і, майже з 0,9 скоротилось до 0,5. Певною мірою така ситуація обумовлена процесами очищення банківської системи, оскільки кількість діючих банків за період з 2008 року скоротилась майже в двічі. Але виведення банків з ринку наразі не дало позитивного ефекту, оскільки при цьому і частка загальної заборгованості по кредитах зросла кардинально та становить майже четверту частину від обсягу наданих кредитів. Зрозуміло, що проблема криється не лише у фінансовому ринку, адже він віддзеркалює стан економіки країни в цілому, в тому числі і підприємств реального сектору економіки.

Стосовно стану фондового ринку, то він також суттєво втрачає оберти, що підтверджує показник ринкової капіталізації та її частки у ВВП країни, порівняно з 2008 роком він скоротився більш ніж в 9 разів, а порівняно з 2013 та 2014 в 20 разів. Причиною цього є в тому числі заходи Національної комісії з цінних паперів та фондовому ринку України щодо очищення фондового ринку від «смітникових» цінних паперів. Є сподівання щодо того, що прийняття Верховною Радою України Закону «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України (щодо спрощення ведення бізнесу та залучення інвестицій

емітентами цінних паперів)» зробіть ринок більш прозорим та інвестиційно привабливим. На фоні негативної тенденції щодо більшості показників, що характеризують стан фінансового ринку Україні суттєво вирізняється показник ліквідності фондового ринку, який у 2016 році продемонстрував суттєве зростання. Водночас це зростання обумовлене в першу чергу емісією облігацій внутрішньої державної позики, здійсненої для докапіталізації державних банків, в тому числі ПАТ КБ «Приватбанк», отже суттєве нарощення ліквідності ринку обумовлене в даному випадку зростанням частки державного боргу.

В цілому підводячи підсумок можна стверджувати, що в Україні відбувається суттєве стискання активів фінансового ринку в усіх його сегментах: банківському, фондовому та в сегменті надання фінансових послуг, в першу чергу в страхуванні, яке після банківського сегменту є найбільшим сегментом, в якому сконцентровані небанківські фінансові установи.

УДК: 658.14/.17+330.14

Школьник Інна Олександрівна,

д. е. н., професор,

Ткаченко Аліна Юріївна,

студентка,

Сумський державний університет, м. Суми

АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ДЕФІНІЦІЇ ПОНЯТТЯ «КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА»

Капітал – це економічна категорія, яка відома давно, але отримала новий зміст в умовах ринкових відносин. Як головна економічна база створення і розвитку

підприємства, капітал у процесі свого функціонування забезпечує інтереси держави, власників і персоналу.

В теорії економічної науки зазвичай наводиться багато трактовок поняття «капітал підприємства». В досліджуваних роботах, як правило, виділяють функціональні особливості капіталу (капітал як фінансові ресурси), його речовинні ознаки (капітал є основою формування активів підприємства), вплив на формування фінансово-економічних результатів діяльності підприємства (капітал є засобом забезпечення доходу).

Розглянувши трактування капіталу підприємства різними ученими, нами виділені декілька підходів:

1. Капітал характеризує фінансові ресурси підприємства, які забезпечують дохід: І.Т. Балабанов наводить таке визначення поняття: «Капітал підприємства – це частина фінансових ресурсів, випущені в обіг, і доходи, що вони приносять від цього обігу» [2, с.53]; Н.А. Русак і В.А. Русак характеризують капітал наступним чином: «Капітал – це засоби, вкладені в суб'єкт господарювання на початку або впродовж господарської діяльності з метою отримання прибутку (доходу)» [10, с.292]; згідно з В.Г. Білоліпецьким «Капітал підприємства - частина фінансових ресурсів, задіяних підприємством в оборот, і доходи, що вони приносять від цього обороту» [3, с.107]; О.Б.Жихор та І. М. Шматько визначають поняття так: «Капітал підприємства – фінансові ресурси підприємства, авансовані ним на формування активів, необхідних для забезпечення безперервної його діяльності з метою максимізації прибутку» [6, с.167]; А. М. Білоченко наводить наступне визначення поняття: «Капітал підприємства – система економічних відносин з приводу створення, розподілу і використання цінностей, які здатні приносити дохід» [4, с. 94-100].

2. Капітал підприємства є головним виміром його вартості: І.О. Бланк вважає, що «Капітал підприємства – це загальна вартість засобів в грошовій, матеріальній і нематеріальній формах, інвестованих у формування його активів, що складають вартість підприємства» [5,с.42].

3. Капітал підприємства є основним фактором виробництва: В.В. Селезньов наводить таке визначення поняття: «Капітал підприємства – це фінансові ресурси, які використовуються на розвиток виробничого процесу (покупка сировини, товарів і інших предметів праці, робочої сили, інших елементів виробництва), що складають капітал в його грошовій формі» [11, с.85].

4. Капітал підприємства є статтею в Балансі підприємства: С.В. Моїсєєв і В.І.Терьохін трактують капітал підприємства як «фінансові кошти підприємства, відображені в пасиві його бухгалтерського балансу. При цьому фінансовий капітал поділяється на власний, тобто сформований за рахунок власних джерел фінансових ресурсів, і позичковий, формування якого здійснюється за рахунок позичкових фінансових джерел» [9, с.34].

5. Капітал підприємства як юридична домовленість: згідно з В. Д. Базилевичем [7,с. 27]. та Р.І.Заворотнім [1,с. 348]: «Капітал підприємства - фіктивний капітал, від власників якого залежать підприємства як власники матеріального капіталу (промислового устаткування та інших матеріальних благ)».

6. Капітал є головним джерелом формування добробуту його власників: Л.Г.Ловінська дифініціює поняття так: «Капітал підприємства - благо, використання якого дає можливість збільшити майбутні блага власників» [8, с. 17].

Основним недоліками всіх вище наведених визначень можна зазначити їх неповноту, бо одні автори під капіталом підприємства мають на увазі лише власність, що

знаходиться в його розпорядженні. Інші у визначенні капіталу підприємства надають перевагу лише його можливості приносити прибуток або дохід. Недоліком визначення Н.А. Русак і В.А. Русак є відсутність конкретного визначення складу засобів, що вкладаються в суб'єкт господарювання. В.В. Селезньов визначає капітал тільки в грошовій формі. С.В. Моїсеєв та В.І. Терьохін не відображають пряму руху засобів підприємства, І.О. Бланк не визначає цільового використання засобів.

Проведене дослідження поняття «капітал» дозволяє стверджувати, що капітал – категорія неоднозначна, і аналізувати її виключно з фінансової точки зору та як засобу отримання доходу неприйнятно. Водночас у формулюванні сутності капіталу не можна обійти увагою інституціональні чинники, що визначають цільове призначення та інші умови формування й використання капіталу, що зазначили В. Д. Базилевич та Р. І. Заворотній.

Таким чином, на основі проведеного аналізу, та враховуючи особливості капіталу підприємства, ми пропонуємо таке його визначення: «Капітал підприємства – це всі форми ресурсів, які належать підприємству та задіяні або можуть бути задіяні у господарській діяльності, умови обігу яких перебувають під впливом суспільних інституцій, а обсяги втілені в активах підприємства, та розмір яких є достатніми для забезпечення господарської діяльності суб'єкта господарювання з метою отримання прибутку або максимізації добробуту його власників».

На відміну від інших авторів (І.Т. Балабанова, В.Г. Білоліпецького, О. Б. Жихора та І. М. Шматько та ін.), ми не наголошуємо на обов'язковості умови забезпечення прибутку, адже у світовій практиці є звичайними випадки функціонування бізнесу на межі точки беззбитковості, або навіть збитків.

Список використаних джерел

1. Базилевич В. Д. Історія економічних учень : підручник : у 2-х ч. / за ред. В. Д. Базилевича. – 2-ге вид., випр. – Київ : Знання, 2005. – Ч. 2. – 567 с.
2. Балабанов І.Т. Фінансовий менеджмент. Як управляти капіталом? / І.Т. Балабанов. – М.: Фінанси і статистика, 1995. — 384 с.
3. Білоліпецький В.Г. Фінанси фірми / В.Г. Білоліпецький. – Спб.: «Пітер», 2002. – 456 с.
4. Білоченко А. М. Фінансовий капітал в Україні: особливості формування та перспективи розвитку /А. М. Білоченко // Фінанси України. – 2008. – №3. – С. 232.
5. Бланк І. А. Управління формуванням капіталу / Бланк І.А.- К.: «Ника-Центр», 2008. –512 с.
6. Жихор О. Б. Теоретичні аспекти щодо визначення сутності поняття «капітал підприємства» /О. Б. Жихор, І. М. Шматько // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць ХІБА УБС НБУ. – 2011. – Вип. 2 (11). – С.287.
7. Заворотній Р. І. Економічний зміст вартості підприємства та її роль у стратегічному управлінні корпоративним розвитком / Р. І. Заворотній // Формування ринкових відносин в Україні : збірник наукових праць. – Київ : КНЕУ. – 2013. – Вип. 7 (146). – С. 138.
8. Ловінська Л. Г. Оцінка в бухгалтерському обліку : [монографія] / Л.Г. Ловінська – К. : КНЕУ, 2006. – 256 с.
9. Моисеева, Н.К. Основы теории и практики функционально-стоимостного анализа [Текст] : учеб. пос. / Н. К. Моисеева, М. Г. Карпунин. — М.: Высш. шк., 2000. — 192 с.
10. Русак Н.А. Финансовый анализ субъекта хозяйствования: спр. Пособие / Русак Н. А., Русак В. А.– Минск: Вышэйш. шк., 2007. – 309 с.

11. Селезнев В. В. Основы рыночной экономики Украины [Текст] : учеб. пос. /В. В. Селезнев. — 2-е изд., доп. и перераб. — К. : А.С.К., 2002. — 656 с.

СЕКЦІЯ 4
БАНКІВСЬКА СИСТЕМА В УМОВАХ
ЕКОНОМІЧНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

УДК 338.124.4:336.71

Brychko Maryna,
PhD, Senior Lecturer,
Kobyletska Liza,
Bachelor Student,
Cherkai Alexandra,
Bachelor Student,
Sumy State University, Sumy

TRUST IN THE BANKING SYSTEM

At the moment, during the development of technologies and society in general, while making various payments, working with funds anywhere in the world, economic subjects somehow deal with work of financial and credit organizations, in particular with banks. Infrastructure has expanded to such a scale that the bank department can be found at every step now, even in small towns. For the great majority of people, banking services have become a common deed, but there are still those who distrust banks and their products.

It's difficult to quantify trust. Furthermore, we should not forget that trust is able to influence directly on economic entities. It is the object of research of several types of science, such as economic theory, sociology and psychology. What is more, it is a well-known fact that the problem of trust appears in the case of uncertain and uncontrolled future. So trust is necessary, when there is no confidence in full control over future events, which are the result of human actions. As for trusting someone means to act as if there was no risk. Trust based on knowledge about object and ability to foresee, to

predict or to influence on its activity, which is confirmed by the experience of interaction with him.

One of the works, which is the most full of information about the meaning of trust for the banking system, is «A Description of the Money Market» by Walter Bagelot. British economist views trust as a two-way equality: when banks need to trust borrowers and depositors should fully trust the banks. Thus, the feature of the banking system is unprecedented trust between the subjects of financial relations. This "unprecedented trust" means that banks should do all to make society be confident in banking institutions, because if it is not sure and has panic mood, it can be the main reason for the unexpected loss of trust in the bank [1].

Another interesting thing about banking system trust is described in the monograph «Emotions in Finance» by Joycelyn Pixley. She admitted that the main problem of whole finance system is its focusing on getting quick profits. So, trust which created under this focus is shaky and unstable [4].

The arguments presented beforehand prove that: trust comes before any of finance actions, so banking system is based on trust; there are two kinds of trust, they are when the client trusts the bank, and on the contrary when the bank trusts the client; the loss of trust to banking system can be caused by panic mood of society.

There are relations inside of banking system and trust in these relations is also very important. The absence of trust inside the system makes it be weak and its policy to be not effective. Trustful relationship inside the system, its organization is a guarantee of its positive image and reputation. The enhancement of these two categories is provided by different programs of central bank.

English economist John Keynes considered the trust in banks as the most affordable factor of increasing the purchasing power of the society [3]. According to Keynes, the

increase in real reproduction is provided by three factors: the state of the business, a low interest rate and confidence in the future. The first factor can be considered not essential in many cases; the second is the result of the first, while the third factor is trust, which is the most effective [2].

Trust can also be considered as a catalyzer in the formation of the resource base, namely in the issuance of deposits. Cash can be attracted from both individuals and legal entities. These two subcategories should be considered separately, because the degree of their influence significantly different.

The important aspect of studying trust in banks is identifying the factors that affect it. To begin with Kotelevskaya Y.V. highlights these factors at the micro level, which are the main and controversial. The controversial includes: the level of cultural readiness of staff, a marketing approach to the promotion of a range of banking services, the availability of banking products and services. But this approach does not count the factors at the macro level. The factors can be divided into internal and external. External factors guarantee the functioning of banks. The first factor is a recession of inflation rate, as the appreciation of the national currency positively affects confidence. The second factor is stability that is considered to be political and social. Another equally important factor is the presence of banking supervision. Guarantees enhance the confidence of depositors.

As to internal factors are factors that have a positive or negative impact, but already depending on the bank. One of the important factors is the increase in the bank's assets [5]. Of course, this affects its financial stability, so the level of trust and its reliability grows. But do not forget about the correct use of assets. In this case, you must correctly use the main portfolio of the bank. Another factor determining the reliability of the bank and the level of trust is the absolute size of current profit

and capital. If the amount of liabilities exceeds the amount of assets, the risk of loss will significantly decrease, which leads to an increase of public confidence.

It is also possible to identify organizational factors. The level of professionalism plays a very large role, because the banks clients often cannot independently understand the system. That is why client's interest in using bank services depends on the ability of the employee to explain the services. The preservation of confidentiality and security, which in some cases is an important characteristic, also depends on the actions of the staff. And also the first thing we come across is the culture of the staff. Often the quality of the services provided is equated with the level of culture of the staff.

All of the above factors affect the formation of confidence in banks in different ways. Trust on micro level is the most important, because if the bank loses one client, it can cause the chain of losses, what makes the functioning of the bank to be in danger. As to meso level, the system becomes more difficult. If bank loses trust, it can become a problem for enterprises, which are the clients of this bank. Such a fact causes a tension among the region. With every next level the meaning of trust becoming bigger. As for country it means possibility of crisis phenomena or financial instability. And the biggest disaster can cause the loss of trust on the international market. The banking institution of this level distributes financial assets between subjects of management from different countries. Here the loss of trust is equal to problems with balances of payment and reasons of world crisis.

In conclusion, trust is a guarantee of effective activity not only of bank, but of whole banking system. That is why the provision of trust is one of the main aims of all financial subjects.

References

1. Bagelot W. Lombard Street: A Description of

the Money Market – 1896. [Electronic resource]. – access mode: <http://oll.libertyfund.org/simple.php?id=128>

2. Filonova I.B Trust in banks is the basis of the state's economic development. – 2010. – №11. – p.33-35. [Electronic resource]. – access mode: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znpen/2012_8/32db_o.pdf

3. Keynes J.M. Economic consequences of the world. – 1919.

4. Pixley, J. Emotions in Finance: Distrust and Uncertainty in Global Markets. Cambridge: Cambridge University Press – 2004.

5. Serhiy Kozmenko, Inna Shkolnyk, Alina Bukhtiarova Dynamics patterns of banks evaluations on the basis of Kohonen self-organizing maps / Banks and Bank Systems, Volume 11, Issue 4, 2016.

УДК УДК 336.71

But Maryna,
Masters student,
Sumy State University, Sumy

THE ROLE OF FINTECH START-UPS IN THE INTERNATIONAL MONEY TRANSFERS SYSTEM

Today Ukrainian market of payment systems and remittances includes both Ukrainian and international players. However, there are a very few number of high-tech participants, which are able to compete here. That is why the in-depth study of the technological perspectives in this sector is very important nowadays.

As it is mentioned in the PwC's research [1] about the future of the fintech, new digital technologies will definitely

reshape the proposition of existing financial services. And such sectors like consumer banking and payments will be the most exposed and disrupting in the nearest future, followed by insurance and asset management.

There is a strong global trend of changing in the payments sector as far as financial technology's potential to determine where, how and when payments will be made – and also who will facilitate them – is further exploring and leveraging. Today fintechs are already shaping the course of the whole payments industry [2].

Banking becomes plug and play app in our business or lifestyle. Banking-as-a-platform is a value ecosystem. It's not even necessary for a bank to provision every product or service that a customer may need, but it could become the channel through which the products are provided by another party [7].

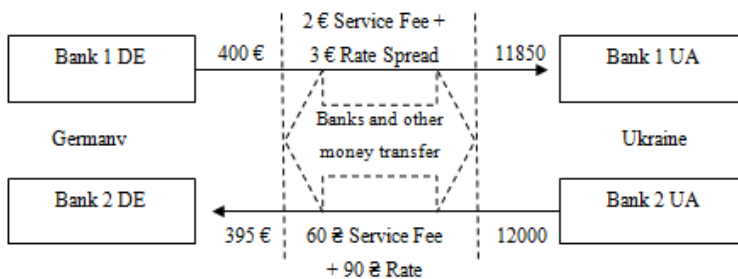
It is worth to admit, that digital payments is one of the most important fields in worldwide business nowadays. Global digital P2P payments industry today is on the way of crucial development, caused by a number of key factors. First, consumers want omni-channel solutions for making payments (that means one streamlined and holistic funnel, that is irrespective of location or device), enhanced security and additional services that contain more than just basic convenience. From the technological point of view, biometrics and tokenization are at its peak in security and convenient payments [13].

Cross-border transfers nowadays are expensive and too complex. Moreover, such services are not transparent in most cases – it is hard to identify the real price and time. Also, transferring money across borders is too slow. They can be routed from bank to bank before they reach destination place, so it causes delays and additional fees. Settlement period for cross-border transfers can take up to five days for the most common currency pairings. Individuals lack the technologies to

transfer funds directly, and it causes information asymmetry [20]. Intermediaries could address such challenges, as they own the special know-how, and are able to verify the parties' identities of a transaction, and the real availability of funds.

After reviewing different lists of fintechs in cross-border payments sector, we can conclude that there are a lot of them in the modern payments sector. Some provide more security, some allow to cover wide geographical zones, the others provide omnichannel solutions etc. As an example, we could name successful fintech TransferWise. It is one of the biggest London-based fintech start-ups. TransferWise facilitates payments not by sending money directly to the recipient, but by redirecting them to the recipient of an equivalent transfer going in the opposite direction. This process avoids conversion of the currencies and money borders crossing [21].

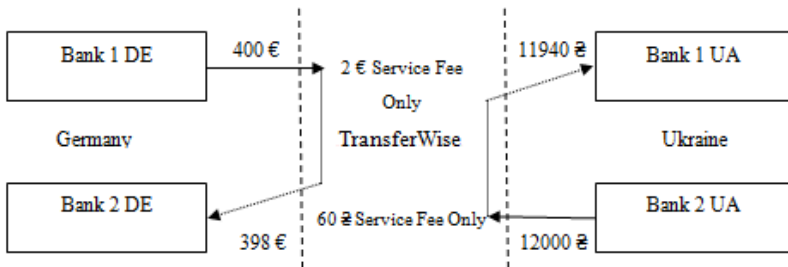
TransferWise is a great example to understand the difference between regular crossborder money transfers and peer-to-peer (P2P) money transfers.



Picture 1 – Regular cross-border money transfers (1€ = 30₴), developed by the author based on [22]

Ukraine was not excluded from the fintech development process in the world. PrivatBank has become a Ukrainian partner of the revolutionary company in the field of money transfer and international payments – TransferWise since 2015

[23]. It made transfers to Ukraine available for people from abroad.



Picture 2 – P2P cross-border money transfers with TransferWise (1€ = 30₴), developed by the author based on [22]

Further implementation of such disruptive financial technologies into national payments system can create a lot of perspectives:

- Changes to existing core banking systems enabling exercising cross-border payments in an instant way.
- Implementation of gateways enabling cross-border payments processing online (e.g., transaction validation, transformation etc.).
- Upgrading of IT infrastructure.
- Improvement in electronic banking systems (new functions for customers in mobile banking systems and in the internet).
- Other IT infrastructure investments (e.g., cryptography).

Rapid growth in fintech industry raises important questions which have not only national but also global character. Nowadays it is important to make sure that regulatory frameworks are effective and developed to meet the challenges introduced by fintechs. International cooperation is quite essential here. Every country that implements new

technological solutions into the payments sector will be engaged into the process of experience perception. For Ukraine it is very important to improve existing cross-border payments system with fintechs, that is why it is important to be focused on the best start-ups and practices of its implementation.

References

1. Global FinTech Report [Electronic source]: PwC 2016. – Mode access: pwc.com/fintechreport
2. Mapping the fintech bridge in the open source era/ Fintech Disruptors Report/ MagnaCarta Communications 2017
3. Overview of APIs and Bank-as-a-Service in FINTECH/ Fintech Ranking 2016 [Electronic source]: ASAP Agency 2016. – Mode access: www.bank-as-a-service.com/BaaS.pdf
4. McDermott K. The mobile payments report 2016: An omnichannel evolution/ Payvision 2016
5. X-border Payments Optimization Tracker: an update on the trends and players driving cross-border payments [Electronic source]: PYMNTS.com 2017. - Mode access: <https://www.pymnts.com/x-border-payments-optimization>
6. Price R. How TransferWise Works/ 24 February 2015. [Electronic source]: Business Insider UK 2015. - Mode access: <http://uk.businessinsider.com/how-transferwise-works-2015-1>
7. By EdMercer - Own work, CC BY-SA 4.0, <https://commons.wikimedia.org/w/index.php?curid=53124693>
8. ПриватБанк і TransferWise запустили вигідні перекази в Україні/ 16 Липня 2015 [Електронний ресурс]: Приватбанк 2015. – Режим доступу: <https://privatbank.ua/news/privatbank-transferwise-zapustili-vig-dn-perekazi-v-ukrajinu/>.

Savchenko Taras,
Doctor of economics, professor,
Sumy State University, Sumy

RESTORING TRUST TO UKRAINE'S BANKING SECTOR

Trust is a core feature of any banking business. Without it commercial banks as well as central banks could not be successful in achieving their goals. From our point of view there are three main elements of the trust to bank: transparency, legislation quality and empirical credibility. The transparency should be treated as precondition of trust. The legislation quality expresses the state effectiveness in this matter. The empirical credibility shows us a real level of ordinary people trust to banks in Ukraine and in other words it reflects a grade of implementation of the two trust elements were mentioned above. Nowadays transparency has become a key feature of banking business and monetary policy making. That is why commercial and central banks worldwide consider transparency as very important factor of their success.

On the one hand, a number of empirical studies show that there is a continuous process improvement of commercial and central banks transparency level in Ukraine. Only temporary loss of banks transparency during the last worldwide financial crisis was observed. Furthermore quality of national legislation in aspect of maintaining trust to the banks is satisfactory. This conclusion is based on positive experts estimation of the two main laws (The Law of Ukraine On Banks and Banking and The Law of Ukraine on the National Bank of Ukraine) that contain internationally recognized approaches to regulation of banking business and central bank functioning. Full texts of

these laws in English are available on the official website of the National Bank of Ukraine (hereinafter – NBU).

On the other hand, it is obvious that there is low level of trust to banks in Ukraine. According to surveys conducted by the Center for Social Monitoring and the Institute of Sociological Studies, about 70 percent of citizens do not trust banks now [1]. The GfK estimation³ is even worse: only 10 percent among Ukrainian citizens trusted to banks in September 2016; in previous periods this level was: March 2015 – 11,6%, March 2016 – 11,9%. Thus, we have a large deviation between transparency and legislation quality from the one side and an empirical credibility level from the other side. Thereby, the aim of this work is to conduct a brief analyze of the causes of distrust to Ukrainian banks and find out directions of the trust recovering.

Many researchers analyze matters of trust in the economic relations between banks and their clients. Most of them investigate factors of client's trust to wide range of bank products and technologies. There are several articles which closely related with our study because they directed on researching trust to bank as a specialized financial institution. Among them there is an article published by Knell and Stix [2] in which the causes of trust in Austrian banks declining during the global financial crisis were studied and assessment of the factors which determine the level of trust in Banks was made. Mosch and Prast (2008) provide evidence regarding trust in banks for the Dutch financial sector. Based on surveys over the period 2003-2006, the authors find a significant positive link between confidence in the economy and trust in the country's institutions. Spanish researchers analyze the extent to which bank customers' perceptions of several bank attributes fosters trust in banks [3]. Also they study in what degree can a

³ Data were obtained from the GfK staff as response on the author's request through the official website: <http://www.gfk.com/uk-ua/>

potential loss of trust in banks due to a financial crisis be offset by improvements in bank customers' perceptions of such attributes.

We suppose that question under consideration could be precisely investigated using normative and positive approaches to analysis. Normative methods of economic express normative judgments about the outcome of the economy or goals of public policy (answering the question "what ought to be"). On the other hand, positive analysis focuses on facts and explanation of economic phenomena by testing of economics theories (answering the question "what is").

Our normative analysis is based on the brief overview of the main documents in which strategic directions of the Ukrainian banking system development (including monetary policy matters) were declared: Memorandum of Cooperation with the International Monetary Fund; Comprehensive Program of the Ukraine Financial Sector Development Until 2020; National Bank of Ukraine Monetary Policy Guidelines for 2016 – 2020 years.

Our positive analysis focuses on some quantitative results concerning restoring trust to banks in Ukraine. On the first stage we investigate ongoing general trends of Ukrainian banking system development using key statistic data, Financial Stability Report, Ukrainian Lending Survey and Business Outlook Survey. These data were collected and Surveys were conducted by the National Bank of Ukraine. On the second stage of positive analysis we consider main results of our previous investigations that could give some evidence on question under consideration: Approaches to the development of the explicit monetary rules; The credit information impact on the robustness of banks; Bank transparency issues.

For example, in terms of investigation bank transparency issues, we made a conclusion that during the last years the National Bank of Ukraine has implemented a number of

projects that will contribute to a significant increase of its transparency level. These reforms also will be a reliable basis to ensure the necessary level of monetary policy efficiency in the context of achieving the inflation targets. This conclusion is confirmed by the calculation of transparency index (Figure 1) which compares our results [4] with results of N. Dincer and B. Eichengreen (2013).

As a result of our investigations we have formulated several conclusions. On the one hand, analysis of the main documents gives evidence that from the strategic point of view our politicians and representatives of financial regulators made declarations about a strong support of the further developments towards enhancing trust to Ukrainian banks. On the other hand, the quantitative results shown in this paper reflect complicated and hardly predictable economic and financial development of our country. Without a stable ongoing process of improvement of macroeconomic situation which accompanied by increasing transparency standards, all policy declarations about restoring trust to banks will not reflect a real social and economic situation.

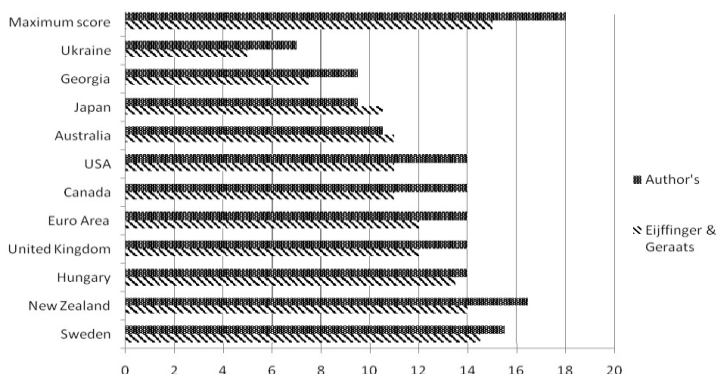


Figure 1 Comparison of N. Dincer and B. Eichengreen results and authors' results

Source: compiled by authors [4]

Several practical advices also could be done. It is wisely for NBU staff to implement rule-based approach (explicit monetary rules) for monetary policy to replace purely discretion decision making that very subjective from the point of view of outsiders. Also it is necessary to make active efforts on improving the effectiveness of credit bureaus in Ukraine by establishing a public credit registry.

References

1. Trust in Ukrainian banks can be restored but it will take years and systematic reforms – experts (October 31, 2016) / Ukraine Crisis Media Center. Mode of asses: <http://uacrisis.org/48788-vidnoviti-doviru-ukrayinskih-bankiv>
2. Knell M. and Stix H. (2009) Trust in Banks? Evidence from normal times and from times of crises. The Working Papers 158 Published by Oesterreichische Nationalbank.
3. Carbó-Valverde S., Maqui-López E. and Rodríguez-Fernández F. (2013) Trust in Banks: Evidence from the Spanish Financial Crisis. 26th Australasian Finance and Banking Conference
4. Savchenko T. and Zakutniaia A. (2016) Central Bank Transparency as a Condition for Effective Monetary Policy Realization. *Economy & Finance* (English-language Edition of *Gazdaság És Pénzügy*). Volume 3. Issue 3. P. 234-252.

Буряк Анна Володимирівна,
к.е.н., доцент,
Вяхірєва Катерина Олегівна,
студент

Сумський державний університет, м. Суми

ТРАНСПАРЕНТНІСТЬ БАНКІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВІДНОВЛЕННЯ ДОВІРИ ДО ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ КРАЇНИ

Світова фінансова криза 2007-2008 рр. продемонструвала значимість та важливість транспарентності, оскільки була кризою довіри до фінансової системи в цілому, так і до її учасників. Низький рівень транспарентності вітчизняних банків в контексті структури власності, необґрунтоване кредитування суб'єктів господарювання, які пов'язані з інтересами акціонерів банків-кредиторів, призвело до значного збільшення неякісних фінансових активів, подальшого банкрутства та ліквідації ряду банків, та, як наслідок, втрати довіри з боку учасників ринку, а також негативно вплинуло на розвиток соціально-економічної системи країни в цілому [1]. Таким чином, забезпечення банками транспарентності є необхідною умовою не тільки для прийняття ефективних рішень суб'єктами фінансового сектору, але й забезпечення стабільного розвитку країни в умовах довіри її основних учасників.

На даний момент часу виникають нові проблеми забезпечення транспарентності банків у зв'язку з ускладненням банківських продуктів та ціноутворення на них, що, в свою чергу, впливає на довіру споживачів до банківських установ. Виникає необхідність розкриття інформації стосовно вартості, характеру, умов та

особливостей банківських продуктів, адже споживачі повинні розуміти природу продукту для прийняття ефективних економічних рішень [2].

Аналіз теоретичних підходів та поглядів до розкриття змісту поняття «транспарентність» дає змогу трактувати її як якісну характеристику інформації щодо діяльності банку, що досягається в процесі розкриття інформації всім зацікавленим особам та дотримується таких принципів, як доступність, точність, повнота інформації, актуальність та зрозумілість з метою забезпечення прийняття зацікавленими особами ефективних економічних рішень, створюючи при цьому середовище для підвищення довіри до банків, а також для стабільного розвитку банківської системи та економіки в цілому.

Роль транспарентності в діяльності банку визначається такими функціями як [3]: проектна роль (наявність транспарентного середовища банку дозволяє інвесторам і клієнтам мінімізувати ризик помилки при розміщенні фінансових ресурсів, а також роблять інвестиційні рішення більш раціональними); роль транспарентності щодо підвищення довіри клієнтів (потенційних, реальних та постійних) до банку (наявність довіри клієнтури до банку дозволяє побудувати довгострокові відносини між ними та забезпечити ефективність діяльності банку); управлінська роль (характеризується стимулюванням менеджменту ефективно управляти активами та пасивами банку, а також запобіганням присвоєння менеджерами фінансових ресурсів, які належать власникам).

Забезпечення транспарентності банків відіграє значну роль в розвитку фінансового сектору економіки, підвищення інвестиційної привабливості банківського сектору та збільшення довіри учасників ринку до всієї банківської системи. Тобто впровадження

транспарентності як складової діяльності банку впливає не тільки на ефективність діяльності банку, а й на все макроекономічне середовище в цілому.

В існуючих методиках оцінки рівня транспарентності не використовуються ряд критеріїв, які мають вплив на діяльність банківської установи, а саме наявності результатів стрес- та бек-тестування по основним ризикам банківської установи, що дозволить оцінити можливі втрати капіталу, кількість та розмір винагороди членам Наглядової ради і Правління, а також критерії прозорості банківських продуктів [4]. Слід зазначити, що у вітчизняній практиці Національний банк України ще досі не сформував єдиної методики оцінки рівня транспарентності банків. На даний момент питанню оцінки рівня транспарентності банків приділяється недостатньо уваги.

Механізм забезпечення транспарентності банків здійснюється у двох напрямках: саморегулювання та державне регулювання. Саморегулювання забезпечення транспарентності банку здійснюється шляхом впровадження транспарентності в стратегію банку та добровільному розкритті інформації для побудови довгострокових відносин з учасниками ринку, зокрема, при впровадженні нових і модифікації існуючих вимог до розкриття інформації підвищується ефективність ринкової дисципліни [5]. В свою чергу, державне регулювання забезпечення транспарентності банків здійснюється шляхом розробки регулятором нормативних документів щодо вимог і порядку розкриття необхідної інформації на основі власних досліджень, а також міжнародних стандартів, рекомендацій та практик.

Національним банком України не передбачено розкриття інформації стосовно вимог положення «Базель III» щодо можливостей нарощення капітальної бази,

системи винагород менеджерів, а також стрес- та бек-тестування ризиків тощо. Публічна інформація, яка надається вітчизняними банківськими установами, не дає можливості зацікавленим особам приймати ефективні управлінські рішення. Впровадження більш високих вимог до транспарентності банків дозволить обмежити завчасно надмірні ризики, а також зменшити ймовірність виникнення банківських криз, що здатні привести до дестабілізації фінансової системи у цілому. Тому зараз перед НБУ стоїть питання розширення переліку інформації, що необхідна до обов'язкового розкриття з метою більш точної відповідності світовим вимогам Базельського комітету.

Список використаних джерел

1. Буряк А.В. Теоретичні аспекти транспарентності банків України / А.В. Буряк, А.О. Цявук, К.Ю. Ємцева // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2017. – Том 22. Випуск 4(57). – С.97-101
2. David T. Llewellyn. Reforming the Culture of Banking: Restoring Trust and Confidence in Banking / David T. Llewellyn // Journal of Financial Management, Markets and Institutions. – 2014. – 221-235.
3. Івасів І. Б. Місце і роль відкритості та прозорості у банківській діяльності / Івасів І. Б. // Економічні науки. – Серія «Облік і фінанси». – Випуск 8 (29). Ч. 1. – 2011. – С. 174-187.
4. Шульга Н. П. Підвищення транспарентності та достовірності інформації банків як чинник відновлення до них довіри [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.knteu.kiev.ua/file/MTc=/3dab75882f4b1a2e8672b00fe12b645a.pdf>
5. Семенова М. В. Прозрачность банковской

системы и рыночная дисциплина: поиск зависимости / М. В. Семенова // Деньги и кредит. - 2010. - № 10. - С. 69-74.

УДК 336

Буряк Анна Володимирівна,

к.е.н., доцент,

Разуваєв Віталій Вікторович,

студент

Сумський державний університет, м. Суми

ВПЛИВ ПОЛІТИКИ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ

Ефективність роботи банків другого рівня має істотне значення для функціонування економіки країни в цілому. Невисока ефективність банківської системи негативно відбивається на темпах економічного зростання, при цьому добре працююча банківська система підвищує ефективність макроекономічної політики держави.

Проте, розглядаючи ефективність діяльності банківської системи країни слід зазначити, що дані показники є «побічними», оскільки банківська система є обслуговуючою ланкою економіки країни, а, отже першочергові завдання, які постають перед Центральним банком стосуються підвищення ефективності національної економіки та досягненню цінової стабільності завдяки інструментам грошово-кредитної політики. Основний вплив центрального банку на ефективність банківської системи стає можливим за допомогою застосування макропруденційного нагляду. Сьогодні в Україні органом, що відповідає за реалізацію макропруденційного нагляду є Національний банк України, які під стратегічною ціллю

вбачають загальне скорочення збитків, що виникають під час фінансової кризи, тактичною – загальне підтримання фінансової стабільності [1]. Додатково, враховуючи принцип охоплення всієї фінансової системи, було створено Раду з фінансової стабільності, рішення якої мають рекомендаційний характер.

В основі макропруденційного нагляду знаходяться принципи упередження та контрциклічності, базування на концепції фінансових циклів, застосування стрес-тестів, охоплення всієї фінансової системи та взаємозв'язку з головною метою грошово-кредитної політики [2]. Серед основних інструментів реалізації макропруденційного нагляду виділяють інструменти капіталу (норматив достатності капіталу, буфер системно-важливих банків, буфер системного ризику, контрциклічний буфер), кредитування (граничне співвідношення кредиту до вартості застави (LTV), граничне співвідношення виплат за кредитом та доходом позичальника (DTI), граничне співвідношення суми кредиту до доходу позичальника (LTI), встановлення норм обов'язкових резервів за кредитами, коефіцієнт левериджу, обмеження зростання кредитного портфелю) та обмеження розриву ліквідності(показник чистого стабільного фондування та покриття ліквідності) [3,4]. Дана класифікація була складена на основі Європейської ради з системних ризиків. Варто відмітити, що зображений інструментарій в Україні знаходиться лише в стадії впровадження, а отже не всі інструменти мають законодавче закріплене практичне застосування.

Список використаних джерел

1. Буряк, А. В. Структурні та операційні трансформації банківського сектору / А. В. Буряк // Інноваційна економіка. – 2016. – №11-12'2016 [66]. –

C.149-154

2. Principles of Macroprudential Policy [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2016/html/sp160426.en.htm>

3. Міщенко В. І. Система інструментів макропруденційного регулювання та їх використання в Україні / В. І. Міщенко, О. С. Бауман // Наукові праці НДФІ. - 2016. - Вип. 4. - С. 34-45. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npndfi_2016_4_4.

4. The ESRB Handbook on Operationalising Macro-prudential Policy in the Banking Sector [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://www.esrb.europa.eu/pub/pdf/other/140303_esrb_handbook_mp.en.pdf.

УДК 336

Буряк Анна Володимирівна,

к.е.н., доцент,

Римар Артур Олегович,

студент

Сумський державний університет, м. Суми

РЕПУТАЦІЙНІ РИЗИКИ БАНКІВ: ЗМІСТ ТА ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ

Однією з основних причин виникнення світових фінансових криз, в тому числі 2008-2009 років, була втрата довіри з боку клієнтів як один із наслідків негативної ділової репутації фінансово-кредитних установ. Перед учасниками фінансового сектору однією з задач наразі виступає ефективне використання інформаційних можливостей для збалансування інтересів їх ділових

партнерів та клієнтської бази в контексті управління діловою репутацією [1].

Актуалізація поняття репутаційного ризику банків відбулося на основі переходу від виокремлення категорії репутаційних криз до використання репутації як нематеріального активу банку. Відповідно, серед традиційного набору банківських ризиків виокремився репутаційний, який повинен піддаватися ретельному управлінню, адже він є найменш вивченим та складним у кількісних оцінках.

Слід розмежовувати поняття репутації, іміджу та бренду банку. Імідж та бренд є похідними складовими комплексного поняття репутації банку, при цьому імідж визначається як мінлива та непостійна поверхнева характеристика, а бренд – сукупність візуальних та невербальних символів, за рахунок яких формуються поведінкові параметри клієнтів [4].

Глумачення репутаційного ризику характеризується виокремленням декількох підходів: причинного, структурного, ймовірнісного, порівняльного, конфліктного та інформаційного підходів тощо. На основі систематизації дослідженої літератури під репутаційним ризиком банку слід розуміти соціально-економічну категорію, яка характеризується наявним або потенційно можливим ризиком для надходжень та капіталу, що спричинений негативним сприйняття іміджу банку клієнтами, контрагентами та іншими зацікавленими особами чи органами нагляду, наслідками якого є погіршення фінансового стану, втрата клієнтської бази, розірвання угод та інші обставини, що не відповідають очікуванням банку.

Репутаційні ризики є прямими наслідками операційних загроз, котрі, за даними Базельськими угодами II можуть бути оцінені за допомогою кількісних

та якісних методів [1]. Кількісні методи прийнято поділяти на монокритеріальні та мультикритеріальні. У свою чергу до якісних методів відносять:

- метод експертних оцінок;
- метод аналогій;
- опитування працівників, інтерв'ю;
- самооцінка керівництва;
- внутрішній аудит та нагляд [3].

Встановлено, що найбільшій увазі заслуговує метод експертних оцінок. Оцінки здійснюються на основі визначених індикаторів ризику та їх розгляду у динаміці. Основні групи індикаторів оцінювання репутаційного ризику банку представлені наступним чином: фінансовий стан банку, якість обслуговування клієнтів, прозорість установи, стійкість розвитку, оцінка професійним товариством, взаємозв'язок з іншими ризиками. На практиці метод є найбільш поширеним, а його моделі базуються на аналізі суб'єктивних оцінок ризику наданих експертами. Головним недоліком методу є його суб'єктивізм, а також робота в повній невизначеності та використання обмежених обсягів інформації. Експертні оцінки здійснюються на основі визначених індикаторів ризику та їх розгляду у динаміці.

Найбільш прийнятним до використання (найпоширенішим у закордонній практиці) методом кількісної оцінки репутаційних ризиків є гудвіл (різниця між покупною вартістю компанії та ринкової вартості «чистих» активів). Хоча з урахуванням стану фондового ринку України, що не дозволяє здійснити технічний аналіз, його актуальність мінімізується. Відтак оцінювання репутаційних ризиків банків являє собою актуальну науково-методичну задачу, вирішення якої потребує врахування детермінант ризику, національної специфіки фінансового та банківського сектору, та доступності

інформаційних джерел.

Список використаних джерел

1. Basel II. International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards A Revised Framework. – Basel, Switzerland, November 2005. – URL: <http://www.bis.org/publ/bcbs128.htm>

2. Буряк А.В. Теоретичні аспекти транспарентності банків України / А.В. Буряк, А.О. Цявук, К.Ю. Ємцева // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2017. – Том 22. Випуск 4(57). – С.97-101

3. Куніцин І. І. Управління репутаційним ризиком комерційних банків / Куніцин І. І. // Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук – 2017. – С. 45-53.

4. Пестриков С. А. Совершенствование управления репутационными рисками организаций автотранспортной отрасли как фактор их устойчивого развития / С. А. Пестриков // Вестник Пермского национального исследовательского технического университета. Охрана окружающей среды, транспорт, безопасность жизнедеятельности. – 2012. – №1. – С. 178–190.

УДК 336.71.078.3

Бєлова Інна Валеріївна,

д.е.н., доцент,

Винокурова К. С.,

студент,

Сумський державний університет, м. Суми

ЗАСТОСУВАННЯ ПІДХОДУ ДО ВИЗНАЧЕННЯ

РЕГІОНІВ ПЕРЕВАЖНОГО РОЗШИРЕННЯ МЕРЕЖІ ВЕЛИКОГО БАНКУ

Упродовж 2013-2016 рр. з ринку виведено понад 60 банківських установ. Активи діючих банків навіть за I півр. 2017 р. також зазнають змін, передусім через скорочення залучених банками коштів від клієнтів і наданих їм кредитів, девальвацію гривні, політичну та економічну ситуацію у країні.

Згідно з даними НБУ значно зменшилась кількість діючих структурних підрозділів банків. Станом на 01.10.2017 структурних підрозділів - 9715 од., для порівняння 01.01.2016 – 11871 од. [3] Зниження кількості банківських точок продажу обумовлене, передусім, ліквідацією банків.

На таке зменшення підрозділів також вплинула оптимізація мережі «Ощадбанку», «Уксоцбанку», «Райффайзен банк Аваль», «УкрСиббанку» та 30 інших невеличких банків, які скоротили регіональну мережу на 1-4 відділення. Водночас, такі банки як «ПУМБ», «Альфа банк», «Укргазбанк» розширили своє територіальне представництво, та з початку 2017 р. кількість їх відділень зросла на 100 одиниць. Найсуттєвіше збільшили кількість структурних підрозділів такі банки, як «КРЕДИТ ОПТИМА БАНК» (з 1 відділення до 35) та «Укрбудінвестбанк» - (з 1 до майже 30 од.)

Лідерами за кількістю відділень залишаються «Ощадбанк», «ПриватБанк», «Райффайзен Банк Аваль», «УкрСиббанк» – на них припадає 67 % від загальної кількості діючих структурних підрозділів банківської системи України.

«Очищення» банківського сектору України в цілому завершено, та для 88 банків з'явилися можливості розширювати свою регіональну присутність за рахунок

залучення клієнтів ліквідованих банків.

Для аналізу було обрано ПАТ «Перший Український Міжнародний Банк», який є одним із найбільших банків та входить до десятки за ключовими фінансовими показниками.

Як вже зазначалося, ПАТ «ПУМБ» по факту розширює свою присутність у регіонах України. З початку 2017 року було відкрито 4 нових відділення. Найбільше відділень розташовано в таких областях як Київська, Дніпропетровська, Одеська, Закарпатська, Львівська та Харківська. В інших регіонах від 1 до 5 відділень.

Тому виникає необхідність дослідження того, які саме регіони країни для банку будуть більш привабливими для розширення регіональної присутності, бо серед своїх задач на найближчий рік банк визначає - розширення мережі.

Для розв'язання поставленої задачі нами були проаналізовані джерела з відповідної тематики, серед яких була розглянута стаття Васильєвої К. Є. [1], де пропонується оригінальний метод моделювання лінгвістичної оцінки кредитного ризику банківської діяльності в регіонах на основі методів нечітких множин та математичної статистики.

За допомогою запропонованої моделі Васильєвої К. Є. можна визначити вплив рівня розвитку регіональної банківської системи як фактора, що визначає величину комплексного кредитного ризику в регіоні. Тобто за даною методикою можна визначити ті регіони, які мають найменший ризик, та банк може потенційно планувати розширення саме в тих регіонах своєї мережі. Дана модель може бути використана тільки тими банками, в яких є широка регіональна мережа відділень (не підходить для банків регіонального значення).

В статті [1] були запропоновані дві групи показників

моделі лінгвістичної оцінки кредитного ризику банків в регіонах Росії:

- рівень розвитку регіональної банківської системи;
- рівень кредитного ризику банківської діяльності в регіоні.

До першої групи входить п'ять показників:

- відношення обсягу виданих банківських кредитів до валового регіонального продукту;
- відношення обсягу виданих банківських кредитів до загальної кількості кредитних організацій і філій, зареєстрованих в регіоні;
- відношення обсягу виданих банківських кредитів до середньомісячного прибутку кредитної організації в регіоні;
- середньомісячний залишок бюджетних коштів на рахунках кредитних організацій в розрахунку на 1 тис. населення регіону;
- середньомісячна різниця сукупних доходів і витрат, віднесена до середньомісячної заробітної плати в регіоні на 1 працюючу людину.

До другої групи також входить п'ять показників:

- відношення середньомісячної простроченої заборгованості за банківськими кредитами до середньомісячної заборгованості за банківськими кредитами;
- відношення середньомісячної простроченої заборгованості за банківськими кредитами до валового регіонального продукту;
- відношення середньомісячної простроченої заборгованості за банківськими кредитами до числа кредитних організацій і філій, зареєстрованих в регіоні;
- відношення середньомісячної простроченої заборгованості за банківськими кредитами фізичних осіб до чисельності населення в регіоні;

- середньомісячний прибуток у розрахунку на 1 кредитну організацію в регіоні.

Оскільки показники результативності саме кредитної діяльності є визначальними з точки зору перспектив розширення мережі, вважаємо підхід [1] обґрунтованим для застосування при розв'язанні поставленої нами задачі.

Перелік показників з [1] пропонуємо переглянути та уточнити з урахуванням специфіки подання відповідної інформації українською статистичною службою (Держкомстат) та Департаментом статистики і звітності НБУ.

Тож, нами були використані дані Національного банку України [3], Державної служби статистики України [2], Державної Казначейської служби [4].

Для здійснення розрахунків були використані програмні продукти StatSoft Statistica v.10.0 і Microsoft Excel 2010.

В результаті розрахунків всіх вищенаведених показників та визначення інтегрального показника кредитного ризику визначений його рівень в регіонах України, а також перелік областей для переважного розширення мережі.

Отже, методика Васильєвої К. Є., застосована для банку ПАТ «ПУМБ», дозволила визначити регіони, більш ризикові та навпаки більш привабливі для розширення мережі даного банку.

Список використаних джерел

1. Васильєва Е. Е. Моделирование лингвистической оценки кредитного риска банковской деятельности в регионах РФ на основе методов нечетких множеств [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://naukovedenie.ru/PDF/26EVN616.pdf>

2. Основні фінансові показники [Електронний

ресурс] / Офіційний сайт Державної Казначейської служби – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/publish/category/23608>

3. Показники банківської системи [Електронний ресурс] / Офіційний сайт НБУ – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/control/uk/publish/> – 21.11.2016.

4. Статистична інформація [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної служби статистики України – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

УДК 336.7

Бєлова Інна Валеріївна,

д.е.н., доцент,

Гайдук Ю.Л.,

студент,

Сумський державний університет, м. Суми

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ (НА ПРИКЛАДІ ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК»)

Інвестиційна діяльність банку посідає вагоме місце у процесі роботи банківської установи, оскільки виступає основним джерелом прибутку. Саме тому варто здійснювати оцінку такої діяльності. В ході таких дій до мінімуму зводяться існуючі ризики та покращується стан інвестиційного портфелю банку.

Метою нашого дослідження є кількісна оцінка вагомості основних чинників, що впливають на інвестиційний портфель банку.

В якості залежної змінної (Y) для подальшого моделювання було обрано суму трьох портфелів цінних паперів: торгового портфелю, а також портфелів на

продаж та до погашення.

На сучасному етапі розвитку банківського сектору основні тенденції динаміки обсягів інвестиційних операцій комерційних банків з цінними паперами свідчать про відсутність відповідного оптимального їх рівня (питомої ваги в структурі активних операцій банків), що в свою чергу обумовлюється дією таких факторів, як: статутний капітал банків (x1), кошти юридичних осіб (x2), кошти фізичних осіб (x3), кошти банків (x4), цінні папери власного боргу (x5), активи банків (x6), кредитний портфель (x7), балансовий капітал (x8), резерви під операції з цінними паперами банків (x9). Аргументація вибору вихідних даних для здійснення кількісної оцінки важливості впливу зазначених функціональних показників на зміну обсягу інвестиційних операцій банків з цінними паперами базується на дослідженнях Васюренко О.В. та Федосік І.М. [1], що обґрунтували необхідність врахування даних складових при аналізі показників банківської діяльності, Автори [1] підкреслили суттєвість врахування балансового капіталу та показників резервування. Також потрібно виділити дослідження Майорової Т.В. та Пересади А.А. [2], які визначають пріоритетність інвестиційної складової в банківській діяльності.

Так, нами був проведений аналіз чинників, що впливають на інвестиційну діяльність банків на основі квартальних даних за період 01.01.2012р. – 01.10.2017р., тобто для 23 кварталів. Розрахунки були проведені за допомогою програми STATISTICA 10.

Аналіз проводився з використанням даних офіційного сайту НБУ [3] в цілому по банківській системі та по окремому банку - ПАТ КБ «Приватбанк».

Отже, маємо 9 незалежних змінних в розрахунку на 23 спостереження. Тож спочатку здійснимо відсіювання незначимих чинників (пакет «Отсеивание признаков»).

Дані розрахунки дозволили виділити 4 наступні значимі чинники за дотримання умови адекватності моделі за критерієм Фішера ($F_{\text{факт}} = 27,2$) і при $R^2 = 0,858$, а саме такі:

статутний капітал – x_1 ; кошти юридичних осіб – x_2 ; кредитний портфель – x_7 ; кошти банків – x_4 . Параметри багатофакторної регресії є значимими за t -критерієм Стьюдента при $\alpha = 0,1$.

Далі в нашому дослідженні була поставлена задача можливого виявлення специфічних для найбільшого банку - ПАТ КБ «Приватбанк» - переліку значимих чинників, що мають вплив на його інвестиційну діяльність.

Так, нами було визначено залежність між обсягом інвестиційного портфелю ПАТ КБ «Приватбанк» (показник Y) та визначеними незалежними змінними ($x_1, x_2, x_3, x_4, x_5, x_6, x_7, x_8, x_9$).

Проведений аналіз матриці коефіцієнтів парної кореляції та використання пакету «Отсеивание признаков» показали, що залежна змінна Y має тісний зв'язок зі змінними: статутний капітал – x_1 ; кредитний портфель – x_7 ; цінні папери власного боргу – x_5 ; активи – x_6 . Отримана модель є адекватною за критерієм Фішера ($F_{\text{факт}} = 249,9$) і при $R^2 = 0,982$, а всі параметри моделі значимі за t -критерієм Стьюдента при $\alpha = 0,05$.

Значно менший вплив на інвестиційний портфель ПАТ КБ «Приватбанк» чинять такі змінні, як кошти юридичних осіб x_2 та кошти банків x_4 (в порівнянні з результатами моделювання по банківській системі в цілому).

Незначимими як для системи в цілому, так і для найбільшого банку країни, виявилися чинники: кошти фізичних осіб x_3 , резерви під операції з цінними паперами x_9 .

Отже, варто відмітити, що такий фактор як статутний

капітал є пріоритетним ресурсом, що забезпечує ефективність здійснення інвестиційних операцій з цінними паперами банку (до того ж, саме він визначає обмеження для проведення інвестиційної діяльності при встановленні економічних нормативів Н11 та Н12). Очікуваним виявився і прямий напрям зв'язку між Y та статутним капіталом – x_1 .

Для системи в цілому прямим є також зв'язок між Y та коштами юридичних осіб x_2 і коштами банків – x_4 .

А от зв'язок між інвестиційним та кредитними портфелями, як для системи в цілому, так і для найбільшого банку, є оберненим. Це може бути пояснено тим, що банк повинен обмежувати розмір свого ризик-апетиту, і орієнтуватися в своїх можливостях на подолання ризиків, що походять одночасно і від кредитного, і від інвестиційного портфеля.

Отже, проаналізувавши фактори впливу на інвестиційний портфель банків з використанням економіко-математичних методів, було встановлено, що основні показники інвестиційної діяльності об'єктивно виступають залежними величинами по відношенню до зазначеної системи факторів. Тож, як напрямок подальших досліджень, слід відмітити визначення параметрів оптимізації та подальшої практичної реалізації отриманих результатів щодо підвищення ефективності управління інвестиційно-орієнтованою діяльністю банку на ринку цінних паперів в сучасних умовах.

Список використаних джерел

1. Васюренко Л. В. Ресурси комерційного банку: теоретичний та прикладний аналіз: Монографія / Л. В. Васюренко, І. М. Федосік. – Харків: ПП Яковлева, 2003. – 88 с.
2. Пересада А.А., Управління банківськими

інвестиціями: монографія / А.А. Пересада, Т.В. Майорова – К.: КНЕУ 2005. – 388 с.

3. Показники фінансової звітності банків України. Офіційна інтернет-сторінка НБУ. – Режим доступу:

https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593.

УДК 336.71.078.3

Бєлова Інна Валеріївна,

д.е.н., доцент,

Протиняк Т.О.,

студент,

Сумський державний університет, м. Суми

АНАЛІЗ БЕЗПЕКИ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ З ТОЧКИ ЗОРУ ЙОГО УСПІШНОСТІ

Аналіз відповідних джерел з тематики нашого дослідження [1,2,3 та ін.] дозволив зробити висновок, що безпеку банку можна охарактеризувати з різних сторін: по-перше, це стан стабільної діяльності банку; по-друге, це процес використання ресурсів та можливостей під час здійснення основної діяльності; по-третє, це система протекції інтересів різних категорій стейкхолдерів.

Висуваємо гіпотезу про наявність прямого зв'язку між безпекою банку та його успішністю. Чим більше значення успішності, тим безпечніше повинна бути фінансова установа на ринку, і навпаки. Вважатимемо, що безпечною є діяльність, коли банк, як мінімум, не має нестачі капіталу та відтворює майно.

Оцінка успішності банку визначається не лише з точки зору його фінансових індикаторів чи якості надання

банківських послуг. Це питання є ширшим, і полягає у комплексному аналізі різних аспектів діяльності. Успішність банку виражається одночасно як у високих показниках росту та рентабельності (яка вказує на те, що банк має всі передумови для виконання своїх зобов'язань, оскільки тоді бізнес не тільки розширюється, а й здатний приносити значні фінансові здобутки), так і у відсутності стратегічного ризику.

На основі визначення з [4] маємо, що стратегічний ризик – це наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через неправильні управлінські рішення, неналежну реалізацію рішень і неадекватне реагування на зміни в бізнес – середовищі. Цей ризик виникає внаслідок несумісності: 1) стратегічних цілей банку; 2) бізнес-стратегій, розроблених для досягнення цих цілей; 3) ресурсів, задіяних для досягнення цих цілей; 4) якості їх реалізації. Як зазначено у «Методичних рекомендаціях щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України» [4], ресурси, необхідні для реалізації бізнес – стратегій, можуть бути як матеріальними, так і нематеріальними: канали взаємодії і обмін інформацією, операційні системи, мережі надання послуг та продуктів управлінський потенціал та можливості. А внутрішні характеристики організації мають оцінюватися з точки зору впливу економічних, технологічних, конкурентних, наглядових та інших змін зовнішнього середовища.

Тому успішність банку для оцінки рівня його безпеки дуже важливо охарактеризувати з різних точок зору. При здійсненні такого аналізу враховуються аспекти, важливі для всіх зацікавлених сторін:

– регулятор (НБУ), що контролює виконання банками нормативів, отримання прибутку та ведення рентабельного бізнесу. Успішна фінансова установа є запорукою

стабільної банківської системи;

– клієнти, які є основними користувачами послуг. Чим більша довіра з боку клієнтів та чим вища оцінка ними якості роботи банку, тим успішнішою є фінансова установа. Стабільна клієнтська база дає поштовх банкові для розвитку, розширення діяльності, запровадження нових продуктів, модернізації каналів самообслуговування;

– акціонери, які зацікавлені у прибутку і життєздатності установи;

– співробітники банку, що є безпосередніми виконавцями та реалізаторами стратегії банку.

При формуванні складових успішності банку було проаналізовано велику кількість показників, що здатні охарактеризувати фінансову установу з різних боків. В результаті був обраний певний перелік релевантних критеріїв, які здатні забезпечити безпеку банку на ринку.

За основу були взяті наступні групи показників:

1) фінансова стабільність, що включає в себе характеристику динаміки рентабельності (↑ чи ↓) та наявність/відсутність збитків протягом року;

2) розвиток регіональної мережі: динаміка кількості діючих підрозділів (↑ чи ↓) та фактор представництва більше ніж у 5 областях країни;

3) рівень менеджменту фінансової установи, що полягає у виконанні вимог щодо фінансового моніторингу та обмежень практики інсайдерського кредитування (відсутність/наявність порушень);

4) джерела фінансування банківської установи, що характеризує залежність/незалежність банку від рефінансування з боку НБУ, субординованих боргів та ін. підтримки ззовні;

5) довіра клієнтів до банку, що виражається в динаміці (↑ чи ↓) його частки на ринку у коштах

фізичних, а також юридичних осіб. Зростання клієнтської бази прямо впливає на успішність банку, характеризує його як установу, що здатна нарощувати обсяги та розширяти межі діяльності;

6) рівень обслуговування у відділеннях банку: для фізичних осіб (кількість відділень в цілому, кількість відділень, що працюють у суботу та неділю, кількість точок самообслуговування 24/7) та юридичних осіб (наявність платіжного терміналу, інтернет – еквайера, кількість співробітників по відношенню до кількості відкритих рахунків юридичних осіб); наявність зарплатних проектів, можливість знімати готівку в інших банках та розмір комісії за дані операції, доступний розмір та ставка по овердрафту;

7) ІТ-розвиток банку, що характеризується наявністю сайту з широким набором робочого функціоналу (переведення платежів на сайті, замовлення кредиту чи платіжної карти); наявність мобільного додатку та представлення його на різних платформах (Android, iOS, Windows); наявність адаптації сайту для входу зі смартфона; захищеність операцій в інтернеті за допомогою технології 3D-secure. Більшість показників з даної групи була нами визначена за допомогою персонального контакту з операторами call-центрів банків, що потрапили до нашої вибірки;

8) характеристика власності банку та його репутації: наявність судових процесів, де банк був учасником; великі програні судові справи; належність до груп з міжнародним капіталом чи вітчизняне походження; чи є банк державним;

9) перспективи розвитку: тенденція (↑ чи ↓) щодо середньої категорії/класу позичальника; наявність валютного ризику (через показники валютного кредитування та розриву в інвалютних активах-

зобов'язаннях); непогашені кредити перед НБУ та прострочений субординований борг. Показники даної групи дають змогу оцінити, наскільки банк є адаптованим до середовища та чи не стримуватимуть зазначені фактори його ріст.

Новизною даного підходу (в порівнянні з наявними у джерелах [1,2,3 та ін.]) щодо оцінки успішності банку є аналіз не лише якісних (довіра, асортимент, обслуговування) чи лише кількісних (прибуток, рентабельність, ризики) аспектів діяльності, а комплексне їх врахування з додаванням характеристик власності, репутації та ін.

Проведені розрахунки за даними по 18 банках країни дозволили підтвердити висунуту гіпотезу про зв'язок між успішністю та безпекою банку.

Список використаних джерел

1. Зубок М.І. Безпека банківської діяльності: навч.-метод. посібник для самост. вивч. диск. / І.М. Зубок. – К.: КНЕУ, 2003. – 154 с.
2. Рейтинг успішності українських банків [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://real-economy.com.ua/publication/ratings/29530.html>.
3. Рейтинг успешности украинских банков - 2013 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://forbes.net.ua/business/1366458-rejting-uspeshnosti-ukrainskih-bankov-2013>.
4. Методичні вказівки з інспектування банків “Система оцінки ризиків”, схв. Постановою Правління НБУ від 15.03.2004 № 104 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=36986>.
5. Показники банківської системи [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442

&cat_id=34798593.

УДК 336.71:338.138:338.46:005.21:004.738.5

Бондаренко Алла Федорівна,

к.т.н. доцент,

Крисько Ріта Олександрівна,

студент,

Сумський державний університет, м. Суми

МАРКЕТИНГОВА СКЛАДОВА СТРАТЕГІЇ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ У СФЕРІ ЗБУТУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ

В Україні Інтернет швидко набирає популярності, стрімко зростає кількість інтернет-споживачів. Найбільш привабливими для інтернет-користувачів є соціальні мережі (Facebook), блоги (LiveJournal) та сервіси мікроблогінгу (Twitter,), а також сайти відео- та фотохостингу (Youtube). Згідно з даними European Internet Statistics станом на липень 2017 р., кількість користувачів Інтернету в Україні становить близько 23 млн. осіб, 52,5% населення країни та 3,5 % користувачів Європи [1].

Соціальні мережі є невід'ємним каналом маркетингових комунікацій. Найпопулярнішим каналом маркетингових комунікацій для брендів різного рівня є Facebook. Ця соціальна мережа є зручною та має зрозумілі інструменти для просування, що й стало поштовхом для створення нового напрямку в маркетингу - Social Media Marketing (скорочено SMM).

SMM – це комплекс заходів у соціальних мережах для просування компаній та вирішення відповідних бізнес-завдань. Основними завданнями SMM виступають: підвищення впізнаваності бренду; комунікація з клієнтами

у зручному для них форматі; підвищення показників відвідування сайту; інформування про новинки та поточні спеціальні пропозиції.

Соціальні мережі – це зручні та доступні кожному Інтернет-платформи, які дозволяють користувачам взаємодіяти з банком, шляхом використання контенту. Для успішного просування в соціальних мережах банку необхідно виявити свою цільову аудиторію для якої буде створюватися цікавий та захоплюючий контент на сторінках. Також не варто забувати про постійне оновлення актуальної інформації та взаємодію з «живою» аудиторією, яка потенційно може стати банківським клієнтом. Соціальні мережі є важливим інструментом у просуванні банківських послуг, який на українському ринку достатньо популярний, адже промо банку в соціальній мережі спрямоване на конкретну аудиторію (за демографічним фактором, віком, статтю, рівнем доходу і т.д.)

Основна інформація яка, подається на сторінках банків у соціальних мережах – це спеціальні пропозиції для ринкових сегментів (нові можливості використання послуг; безпосередньо нові послуги; представлені у відкритому доступі бізнес-звіти; інформаційні брошури; звіти про підсумки інвестиційної програми та розважальний контент)

Унікальність соціальних мереж проявляється в тому, що банк може взаємодіяти зі споживачем без нав'язливих продажів. При створенні своєї сторінки в соціальній мережі, банк отримує конкретні рекомендації від потенційних клієнтів, які дають змогу покращувати роботу банку. Відгуки та коментарі, які залишають споживачі є певним каталізатором для інших споживачів, які читаючи такі пости, приймають рішення, в якому банку вони захочуть обслуговуватись.

Крім того, SMM в соціальних мережах - це новітня і найбільш затребувана техніка реклами. Банківська індустрія стає повністю глобалізованою. Ця зміна має важливе значення для всієї банківської системи. Глобалізація дозволяє поширити інформацію про банк не тільки в межах одного регіону, а й за межами країни, що дозволяє говорити про загальнодоступності інформації.

Як правило, банківська реклама розміщується на таких інтернет-платформах:

- соціальні мережі;
- групові комунікації та платформи для співробітництва, сервіси мікроблогів: Twitter та ін.;
- сервіси питань-відповідей: відповіді Google, відповіді Mail.ru та ін.;
- соціальні закладки: Memori, Mister Wong й ін.;
- фото- і відеосоціальні мережі: YouTube.;
- тематичні соціальні мережі, які об'єднують користувачів за певними інтересами[2].

Варто зазначити, що методи просування банківських послуг у соціальних мережах поділяються на такі види: безкоштовні (створення груп, спільнот, фан-сторінок) та платні (таргетована реклама, реклама в додатках).

Соціальні мережі диверсифікуються, і вже можуть здійснювати грошові перекази в мережі. Користувачі програми месенджер вже можуть користуватися даною послугою, навіть не тримаючи картки в руках, необхідно лише створити цифровий гаманець.

Перевагами соціальних мереж як рекламоносіїв виступають:

- відбір цільової аудиторії;
- формування лояльності цільової аудиторії;
- низький рівень нав'язливості;
- зворотній зв'язок;
- клієнтська підтримка

– порівняно низька вартість контакту.

Незважаючи на переваги, використання SMM-маркетингу має і відповідні недоліки:

– в законодавстві України не передбачено нормативи, які б регулювали правила публікації в соціальних мережах;

– за відсутності компетентного спеціаліста з SMM можна втратити прихильність споживачів;

– можливий неправильний підбір контенту.

Таким чином слід зазначити, що інтернет-ринок в Україні знаходиться в процесі розвитку, але незважаючи на це, він вже випереджає класичні засоби комунікацій. Більшість споживачів на даний час вибирають товари чи послуги ґрунтуючись на інформації, отриманій у соціальній мережі. Соціальні мережі є досить економним засобом просування товарів та послуг. Важливими для банку можуть бути пропозиції споживачів щодо вдосконалення споживачів чи розробки нових банківських продуктів чи послуг. Соціальні мережі є унікальною платформою для залучення нових клієнтів та вивчення переваг і недоліків вже існуючих продуктів та послуг.

Правильний вибір стратегії просування в соціальних мережах підвищує рівень зацікавленості споживачів до банку, збільшує кількість його прихильників і користувачів продуктів чи послуг, які активно поширюють інформацію в ринковому середовищі

Список використаних джерел

1. European Internet Statistics [Electronic resource] // Internet World Stats. — Available at: \www/URL: <http://www.internetworldstats.com/stats4.htm#europe/>

2. Жанна Іванівна Торяник Нові тенденції банківського маркетингу: вітчизняний і зарубіжний досвід// Вісник Університету банківської справи

УДК: 336.71:339.138-052:005.336.3:004.738.5

Бондаренко Алла Федорівна,

к.т.н. доцент,

Ємцева Катерина Юріївна,

студент,

Сумський державний університет, м. Суми

ПРОСУВАННЯ БАНКІВСЬКОГО БРЕНДУ В МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ

На сучасному етапі зміни традиційних збутових технологій на концепцію маркетингових відносин – формування лояльного ставлення клієнта до банку набуває особливої актуальності.

Нині зарубіжні банки надають перевагу внутрішньому маркетингу, а не рекламі на телебаченні. Це обумовлено тими перевагами, які надає застосування Digital Signage (Цифрові вивіски), а саме: клієнти можуть навчитися застосовувати самостійно фінансові сервіси, програмувати сценарії та формувати продукти, що відповідають індивідуальним запитам, також підтримується дистанційний продаж, здійснюється опитування клієнтів і т. д.

Не менш популярною в світі є система просування банківського бренду під назвою «SEO» (Search Engine Optimization – оптимізація просування). Система просування банківського бренду «SEO» працює над тим, щоб банківський сайт виконував свою стратегічну функцію – продавав і збирав думку користувачів. Тільки відвідувачі здатні дати найбільш об'єктивну оцінку, і суттєво відреагувати на зручність від користування

ресурсом. Комплексна веб-аналітика і постійний діалог з інтернет-відвідувачами – все це допоможе з'ясувати, наскільки інвестиції в просування банківського сайту ефективно розподіляються і який результат приносять [1].

Склад оптимізації банківського сайту «SEO» включає в себе підбір ключових фраз (всілякі варіації, за якими майбутні клієнти зможуть знаходити потрібний ресурс); розстановку ключових запитів на сторінках ресурсу; написання та оптимізацію текстів; усунення технічних помилок і підготовку технологічного забезпечення (маркетингового і технічного) для програмістів з метою усунення можливих помилок, здатних вплинути на якість і швидкість розкрутки сайту банку.

Досить важливо виокремити переваги сайтів банків у системі просування банківського бренду під назвою «SEO»:

- використання виключно ефективних методів, які не суперечать алгоритмам пошукових систем;
- залучення вічних посилань з рейтингових ресурсів;
- комплексний підхід і опрацювання всіх видів інструментів для побудови якісного і «природного» засланого профілю (каталоги, форуми, блоги, прес-релізи, соціальні мережі, тематичні майданчики і т. д.) [1].

Соціальні мережі надають банкам унікальні можливості як для розширення клієнтської аудиторії, так і для вивчення її думки про переваги та недоліки пропонованих банком продуктів. Також дуже цінним можуть виявитися пропозиції банківських клієнтів щодо вдосконалення вже наданих послуг та розробки нових банківських продуктів [2].

Сьогодні можна виділити кілька типів роботи банків у соціальних мережах:

- модель використання соціальних мереж великими

банками;

- модель агресивного використання соціальних мереж;

- модель нульового використання соціальних мереж;

Перша модель поведінки характерна для деяких великих банків, що мають розвинену мережу відділень та витрачають значні кошти на рекламу банку та його послуги в газетах і журналах, на телебаченні, активно використовують зовнішню рекламу. Такі банки часто використовують соціальні мережі, в першу чергу, для виявлення думки масового споживача про якість наданих послуг. Адже таке широке охоплення аудиторії не здатні забезпечити ніякі спеціально проведені банками акції. До таких банків можна віднести, на нашу думку, ПАТ КБ «ПриватБанк», ПАТ «ПУМБ», АТ «Ощадбанк», ПАТ «Укрсиббанк», АТ «Райфайзен Банк Аваль».

Друга модель поведінки характерна для невеликих та середніх банків, які поставили собі завдання агресивно наростити обсяги банківського бізнесу. При цьому банки часто не володіють великою мережею відділень і не вважають за доцільне виділяти значні суми на масові рекламні компанії. Такі банки намагаються максимально використовувати соціальні мережі та інтернет для реклами та продажу власних послуг. Досягнуті ними результати іноді здатні здивувати. До представників агресивної моделі на вітчизняному ринку банківських послуг, на нашу думку, відносяться ПАТ «Ідея Банк», ПАТ «ВТБ», ПАТ «КредоБанк», «ПравексБанк».

Третя, найпростіша модель – не робити нічого, пустити ситуацію на самотік. Такі банки не представлені ні в соціальних мережах, ні на спеціалізованих банківських форумах. Цю модель на сьогодні застосовують приблизно 2/3 діючих вітчизняних банків, частіше – невеликі або

регіональні банки [2].

У зв'язку з поточним станом ринку банківських послуг, при оптимізації просування банківського бренду в інтернеті важливо звернути увагу на інформаційні атаки та розробити методику їх подолання. На наш погляд, інформаційні атаки можуть бути професійними (проти банку працюють професійні PR-менеджери або навіть ціле PR-агентство), непрофесійними (одноразовий чорний PR) та спонтанні (чорний PR підтримується конкурентами). Зі встановленого переліку інформаційних атак реакції не вимагають лише непрофесійні.

Найбільш ефективними методами боротьби з інформаційними атаками є контратака, яка має за допомогою фактів та доказів донести реальний стан справ, або метод посилення «білого» PR. Завданням контратаки банку є дискредитація цільової аудиторії. Але важливо не «зливати бруд», говорячи про їх невідповідні погляди, а за допомогою фактів та доказів довести реальний стан справ [3].

Ще одним методом боротьби зі спонтанними інформаційними атаками може стати метод посилення «білого» PR. Банк має визначити аудиторію, на яку розраховані всі інтернет-ресурси і проводити інтенсивний білий PR серед цієї аудиторії.

Отже, на сьогодні існує велика кількість засобів не лише просування банківського бренду в мережі, а досить вагома кількість конкурентів намагається за допомогою поширення чорного PR погіршити репутацію банку. Тому, банківським установам, з метою удосконалення просування банківського бренду в мережі Інтернет, досить важливо, в першу чергу, володіти інструментарієм для визначення противника, належним чином реагуючи на інформаційні атаки, та за допомогою методів, розглянутих вище, попереджувати можливість чорного PR та усувати

його наслідки.

Список використаних джерел

1. Вуйма А.Б. Черный PR. Защита и нападение в бизнесе и не только [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.eartist.narod.ru/text16/065.htm#з_19

2. Что такое SEO оптимизация [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.i-media.ru/seo/searchengineoptimization/>

3. Банки в соціальних мережах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/gkr/159.htm.

УДК 519.866:336.7(477)

Бухтіарова Аліна Геннадіївна,

к.е.н., старший викладач,

Діденко Ірина Вікторівна,

к.е.н., асистент

Сумський державний університет, м. Суми

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ

Кожний банк змушений постійно підтримувати свою конкурентну позицію на ринку та враховувати у своїх діяльності цілу низку внутрішніх та зовнішніх факторів. Безперервний моніторинг показників фінансової стабільності, платоспроможності, ліквідності та ін. є необхідною умовою забезпечення стабільної діяльності як окремого банку так і банківського сектору в цілому. Для аналізу спільних та відмінних рис банків щодо вибору моделі своєї діяльності на ринку банківських послуг, найбільш доцільним є використання кластерного аналізу.

Зрозумілим є той факт, що в умовах нестабільної політичної, і як наслідок, економічної ситуації на ринку банківських послуг України дослідження та аналіз фінансового стану українських банків є пріоритетною задачею як науковців так і практиків. Найчастіше методика оцінки фінансового стану банку спирається на аналіз певного визначеного переліку фінансових коефіцієнтів. Проте, на якість результатів, отриманих в ході такого дослідження значною мірою впливають якість вхідної інформації, яка в основному зосереджена у фінансовій звітності банку [4].

Ми вважаємо, що траєкторія еволюції банку може бути визначена упорядкованою сукупністю патернів, кожний з яких характеризує діяльність банку на конкретний момент часу. Варто зазначити, що чим більшим буде діапазон показників, що характеризують діяльність банку, тим точніше буде проведений кластерний аналіз, так як для ефективного механізму побудови патернів необхідною умовою є значний масив вхідних даних [6].

При побудові моделі було обрано 32 банки України, які діяли протягом 2007-2016 рр., а саме: ПАТ «Альфа-Банк», ПАТ АКБ «Аркада», ПАТ «Банк Восток», ПАТ «Банк «Кредит Дніпро», ПАТ «БТА БАНК», ПАТ «ВТБ БАНК», ПАТ «Банк «Грант», ПАТ «Діамантбанк», АБ «Експрес-Банк», ПАТ «КБ «Земельний капітал», ПАТ «Ідея Банк», ПАТ «ІНГ Банк Україна», АКБ «Індустріалбанк», ПАТ «Комерційний Індустріальний Банк», ПАТ «Креді Агріколь Банк», ПАТ «Мегабанк», АТ «ОТП Банк», АТ «Ощадбанк», ПАТ АБ «Південний», ПАТ КБ «Правекс-Банк», ПАТ КБ «Приватбанк», ПАТ «Промінвестбанк», ПАТ «ПУМБ», АТ «Райффайзен Банк Аваль», ПАТ «Сітібанк», ПАТ «Банк «Український Капітал», ПАТ «Укргазбанк», ПАТ «Укрексімбанк», ПАТ

«УкрСиббанк», ПАТ «Укрсоцбанк» (UniCredit Bank), ПАТ «Універсал Банк», ПАТ «Фінбанк».

У даній моделі пропонується використати 15 показників, які забезпечують формування вхідних змінних моделі [3, 5].

Серед обраних показників є 2 абсолютні – розмір активів та показник фінансового результату банку за звітний рік (чистий прибуток/збиток) та 13 відносних показників, які можуть характеризувати ефективність діяльності банку, а саме: ліквідність банку, рентабельність активів, рентабельність капіталу, адекватність капіталу, відношення статутного капіталу до власного капіталу, відношення кредитів до депозитів, відношення кредитів до активів, відношення депозитів фізичних осіб до зобов'язань, відношення депозитів до зобов'язань, відношення депозитів фізичних осіб до депозитів, відношення депозитів фізичних осіб до активів, відношення депозитів до активів, процентна маржа.

Метод обробки даних реалізований у пакеті Viscovey SOMine (VS). Система працює як своєрідна «центробіжна установка», яка групує близькі за характеристиками збалансовані об'єкти у середині карти, а найбільш відмінні відносить до віддалених меж. Використання запропонованого методу групування великих масивів дозволяє отримувати додаткову інформацію про реальний стан і тенденції розвитку кожного окремого об'єкта через порівняння з усією сукупністю і здійснити узагальнення аналогічних рис [1].

У результаті обробки даних було 2 карти Кохонена (рис. 1).

Варто зазначити, що при побудові карт, було здійснено 2 вибірки у період 2007-2016 рр. та 2008-2016 рр., що пояснюється впливом фінансової кризи 2008-2009 рр. Так, у 2007 році українська банківська система була

досить стабільної, знаення цього року суттєво впливають на результати моделі при цьому не впливаючи на її адекватність.

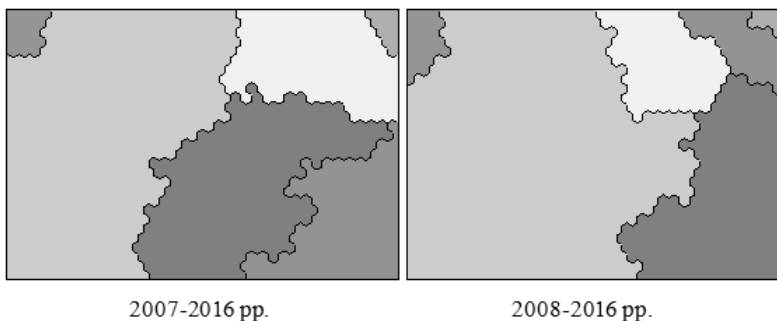


Рисунок 1 – Загальна карта Кохонена

Таким чином, на основі отриманих результатів, можемо скласти рейтинг кластерів. Для оцінки ефективності діяльності кожного окремого банку, який був віднесений до певного кластеру пропонуємо умовно розділити кластери за групами (табл. 1).

Таблиця 1 – Рейтинг кластерів

Місце у рейтингу	Кластери 2007-2016 pp.	Кластери 2008-2016 pp.	Оцінка діяльності банку	Група банків
1	S ₅	S ₅	5	Потужні банки
2	S ₁	S ₁	4	Стабільні банки
3	S ₂	S ₂	3	Проблемні банки
4	S ₄	S ₃		
5	S ₃	S ₄	2	Банки у кризовому стані
6	S ₆	S ₆	1	Банки на стадії банкрутства

Для перевірки адекватності моделі введемо до досліджуваної сукупності два умовні банки – з «гарними»

та «поганими» значеннями показників. Реакція моделі дає змогу зробити висновок про правильність реакції моделі на діаметрально різні значення показників. У результаті отримуємо нову карту Кохонена. Виходячи з отриманих результатів, додані змодельовані банки показують адекватну реакцію моделі на різні значення вхідних даних. Доданий до дослідження банк з заниженими показниками в результаті потрапляє до найгіршого патерну, а банк з завищеними показниками потрапляє до найкращого патерну, що вказує на високу якість запропонованої моделі аналізу динаміки патернів банків.

Таким чином, аналіз позиції банку на ринку, проведення оцінки поточних показників діяльності та розробка заходів направлених на підтримку банку може мати принципово відмінну кількісну та якісну оцінку з позиції дослідження місця банку у динамічній системі фінансових показників діяльності банків-конкурентів.

Список використаних джерел

1. Obeid H., Brychko M. Stakeholder's financial relations and bank business management efficiency: evidence from Ukraine / Financial Markets, Institutions and Risks, Volume 1, Issue 2, 2017. – P. 12-29
2. Serhiy Kozmenko, Inna Shkolnyk, Alina Bukhtiarova Dynamics patterns of banks evaluations on the basis of Kohonen self-organizing maps / Banks and Bank Systems, Volume 11, Issue 4, 2016. https://businessperspectives.org/images/pdf/free/8081/BBS_en_2016_04cont_Kozmenko.pdf
3. Банківська система України [Електронний ресурс] / Національне рейтингове агентство «Рюрік». – Режим доступу : <http://rurik.com.ua/our-research/branch-reviews/1187>. – Назва з екрана.
4. Бухтіарова А. Г. Оцінка взаємозв'язку між обсягом депозитних ресурсів та основними індикаторами

соціально-економічного розвитку України / А. Г. Бухтіарова, І. В. Діденко // Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. Економічні науки : зб. наук. пр. Вип. 28. Ч. 1. – Чернівці : Видавничий дім «Гельветика», 2015. – С. 156-159.

5. Дані фінансової звітності банків України [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=64097. – Назва з екрана.

6. Заруцька О. П. Дослідження особливостей розвитку банківської системи України з використанням карти Кохонена / О. П. Заруцька // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 5. – С. 255–262.

УДК: 336

Діденко Ірина Вікторівна,

к.е.н., асистент

Басос А.В.,

студент,

Сумський державний університет, м. Суми

МЕТОДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ БАНКУ

В умовах сьогодення маркетингова стратегія банку розглядає систему загальних настанов, критеріїв та орієнтирів сфери взаємовідносин між підприємствами та організаціями з їхніми клієнтами та метою досягнення маркетингових цілей.

Більш детальна розробка маркетингової стратегії відбувається у процесі планування комплексу маркетингу, так званою маркетинг – тіх, який розробляється за такими

основними напрямками: продуктова стратегія; стратегія ціноутворення; стратегія розповсюдження банківських продуктів (по- слуг); комплекс стимулювання споживача.

На нашу думку, у аспекті удосконалення маркетингової стратегії банку важливо розглянути методи оцінки ефективності маркетингової стратегії банку, з метою встановлення показників та можливих дій стосовно їх покращення.

Методи оцінки ефективності маркетингової стратегії, на нашу думку, базуються на основі розрахунку загального показника ефективності маркетингової стратегії в банку. Даний показник формується за рахунок наступних[3-4]:

- ризик невиконання послуги (КР)
- варіативність послуги (КВ)
- асортиментна різноманітність послуг КА
- оперативність надання послуги (КО)
- ефективність конкурентної позиції банку (ROE)
- компетентність персоналу (КП)
- ввічливість персоналу (КВП)
- комфортність умов обслуговування (КУО)
- якість банківських документів (КБД)
- ефективність маркетингових витрат банку (КЕМВ)

Даний ряд показників, на нашу думку, дають змогу не лише оцінити ефективність маркетингової стратегії банку, а й на основі результатів виокремити певні методи удосконалення маркетингової стратегії в банку. Отже, далі розглянемо кожен виділений нами показник ефективності маркетингової стратегії в банку.

Економічна вигідність для клієнта відображає на скільки маркетингова стратегія стосовно ціноутворення є ефективною та задовольняє потреби клієнтів. Відповідно чим нижчий показник, тим більше дій банківській установі важливо направити на цінову політику.

Ризик невиконання послуги відображає наскільки добре в банку розроблена продуктова стратегія. Відповідно чим нижчий даний показник, тим ефективніша маркетингова стратегія досліджуваного банку.

Показник асортиментної різноманітності супутніх послуг відображає наскільки добре в банку розроблена продуктова стратегія. Відповідно чим нижча асортиментна різноманітність супутніх послуг, тим ефективніша маркетингова стратегія досліджуваного банку.

Оперативність надання послуги відображає наскільки швидко та ефективно діє збутова стратегія банку. Зрозуміло, що чим вищий даний показник, тим ефективнішою є маркетингова стратегія банку.

Показник комплексності відображає стан продуктової стратегії банку та відповідно відображає ефективність маркетингової стратегії банку. Чим вищий показник комплексності обслуговування, тим більше розвинена та ефективна маркетингова стратегія в банку.

Ефективність конкурентної позиції банку (ROE) розраховується як співвідношення прибутку банку до власного капіталу та відображає результат маркетингової стратегії банку з боку просування фінансової установи на ринку.

Ефективність маркетингових витрат банку (KEMB) розраховується як співвідношення прибутку банку до витрат на маркетинг та відображає скільки прибутку приносить одна гривня витрат й відноситься, на нашу думку, до стратегії просування банку.

Для зручності обчислень щодо показників якості послуг та обслуговування застосовують єдиний критерій максимізації. Це дає змогу забезпечувати їх кількісне порівняння у межах спільного інтервалу: $0 < K_i < 1$, де K_i – i -й коефіцієнт якості[3].

Інші показники (компетентність, ввічливість

персоналу, комфортність умов обслуговування, якість і естетичність банківських документів) не мають об'єктивно-кількісних характеристик, тому вони визначаються експертним шляхом у тому ж інтервалі, що й коефіцієнти якості.

Так, ефективність маркетингової стратегії банку можна розглядати для різних видів її стратегії. Ми розглянемо ефективність маркетингової стратегії банку на основі інтегральних показників, що характеризують види її стратегії. Інтегральний показник ефективності маркетингової стратегії банку відображає середній результат ефективності збутової маркетингової стратегії, цінової стратегії, та стратегії просування, та товарної (продуктової) стратегії банку[1].

На нашу думку, інтегральний метод оцінки ефективності маркетингової стратегії банку надасть змогу виокремити та встановити сильні та слабкі сторони маркетингової діяльності банку і, відповідно до них, розробити певну стратегію діяльності[2].

Здійснивши розрахунок ефективності маркетингової стратегії на прикладі АТ «Райфайзен Банк Аваль» ми встановили, що всі дії та витрати стосовно маркетингової діяльності банку приносять станом 01.01.2017 року приблизно 0,0217% доходу до банку.

Так, на нашу думку, банк має підтримувати рівень збутової стратегії розміщуючи відділення банку на території України в тих містах, де поблизу не розташовані представники вагомих конкурентів та власне філіали самого банку. Аналогічний принцип розташування банк має використовувати при встановленні банкоматів та терміналів.

Покращити якість обслуговування персоналом клієнтів банк, на нашу думку, має за допомогою впровадження навчального курсу підвищення кваліфікації

співробітників.

Список використаних джерел

1. Данилюк Є.Ю. Визначення ефективності банківської діяльності / Є.Ю. Данилюк // Ринок цінних паперів України : наук.-практ. журн. – 2012. – № 5–6. – С. 53–59. (0,4 друк. арк.).

2. Методика інтегральної оцінки ефективності діяльності підприємства [Електронний ресурс] Режим доступу: lib.chdu.edu.ua/pdf/posibnuku/294/143.pdf

3. Інтегральний показник якості як характеристика конкурентоспроможності продукції [Електронний ресурс] Режим доступу: http://studme.com.ua/105611278348/marketing/integralnyy_pokazatel_kachestva_kak_harakteristika_konkurentosposobnosti_produktsii.htm

4. Гайдукович Д.С. Маркетинговий аналіз конкурентоспроможності банківських установ України // Д.С.Гайдукович //Маркетинг: : наук.-практ. журн. – 2012. – УДК 336.71: 658.8.

5. Асоціація українських банків [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://aub.org.ua/>.

УДК 336.717.18

Діденко Ірина Вікторівна,
к.е.н., асистент
Нагорна М. М.,
студент,

Сумський державний університет, м. Суми

РОЗВИТОК СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДРОЗДІЛАМИ БАНКУ

На сучасному етапі розвитку економіки існує жорстка конкуренція між комерційними банками. На їх ефективну фінансову діяльність, перш за все, впливають розгалужена мережа та концентрація підрозділів. Таким чином, банки збільшують доходи та закріплюють свої позиції на фінансовому ринку, вони шукають нових клієнтів та розширюють спектр банківських послуг.

Одне із найважливіших місць у банківській збутовій мережі займають філії та відділення, які забезпечують реалізацію банківських послуг. Філією банку вважають відокремлений структурний підрозділ, що не має статусу юридичної особи і здійснює банківську діяльність від імені банку [6]. Філії діють від імені банку на підставі окремого положення, не мають обмежень у проведенні тих чи інших банківських операцій, мають право самостійно брати участь у системі міжбанківських розрахунків, а їх операції відображаються на окремому балансі [2]. Відділення банку – це установа, що створюється на балансі головного банку або філії, може здійснювати обмежений головним банком перелік банківських операцій [6].

Система управління підрозділами банку базується на чотирьох основних функціях – планування, організацію, мотивацію та контроль [5]. При плануванні встановлюються основні цілі та стратегії розвитку регіональної мережі банку. До них відносять:

- планування структури регіональної мережі банку – банк має оптимізувати витрати на утримання його підрозділів (утримання приміщення, оплата праці персоналу тощо), оцінити можливі доходи, оцінити ефективність дистанційних каналів збуту, рівень технологічного розвитку регіону та насиченість ринку банківським продуктом;
- планування географічного розташування філій та відділень банку – при розміщенні окремого підрозділу

банк має враховувати обсяги та густоту населення регіону, наявність великих торгових точок чи підприємств;

- планування чисельності персоналу – необхідно зрівноважувати потік людей та кількість співробітників, так як оплата праці персоналу має значну питому вагу у структурі витрат банку;

- планування кількості засобів самообслуговування – треба оцінити обсяги банківських операцій, які клієнти можуть провести через дистанційні канали збуту із мінімальною допомогою співробітників банку;

- планування розміру регіональної мережі банку та ступеню «проникнення» банку на фінансовий ринок;

- планування обсягів фінансових ресурсів, які банк може виділити для забезпечення процесів управління підрозділами банків [1, 3].

Друга функція системи управління підрозділами банку – організація. Вона включає в себе розподіл обов'язків та відповідальності, виділення ресурсів на створення підрозділу та розробка послідовності дій у конкретних ситуаціях. Також, впроваджують систему управлінського обліку. Від дозволяє оцінити доходи та витрати окремих підрозділів, рух фінансових потоків, бюджетування та інші аспекти, що дозволяють приймати рішення щодо розвитку на управління підрозділом банку [5].

Мотивація є однією із найважливіших складових системи управління підрозділами банку. Вона дозволяє стимулювати роботу менеджерів та виконавців для досягнення поставлених цілей. Ефективність мотивації можна оцінювати через: кількісні показники діяльності підрозділу, якість обслуговування клієнтів, оцінку конкурентних переваг, швидкість обслуговування клієнтів тощо [4].

Останньою функцією системи управління

підрозділами банків є контроль, тобто оцінка та визначення впливу кількості підрозділів банку на його фінансово-економічну діяльність [2].

Таким чином, хоча й розгалужена регіональна мережа банку – це дієвий спосіб збільшити прибутки, проте він характеризується значними ризиками. Для зменшення ризиків банк має розвивати систему управління підрозділами. Вона має бути всебічною, охоплювати управління підрозділами не лише на стадії їх функціонування, а й оцінювати потенціал майбутніх підрозділів на стадії планування та здійснювати контроль вже існуючих підрозділів.

Список використаних джерел

1. Васюренко О. В. Стратегическое планирование как важнейший элемент банковского менеджмента / О. В. Васюренко // Вісник Української академії банківської справи. – 2015. – № 3. – С. 52-55.

2. Герасимович А.М. Аналіз банківської діяльності : підручник / А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Вергуненко. – К. : КНЕУ, 2012. – 599 с. – ISBN 966-574-567-0.

3. Дребот Н. П. Актуальні проблеми планування банківської діяльності та шляхи їх вирішення / Н. П. Дребот, Н. Р. Галайко, О. Р. Галько // Найковий вісник НЛТУ України. – 2014. – № 21.14. – С. 191-199.

4. Ивановская Л. А. Анализ реализации функции мотивации в российских банках / Л. А. Ивановская // Экономика и менеджмент инновационных технологий». – 2014. – № 3 (30). – С. 55-57.

5. Кочагин О. Оценка эффективности региональных подразделений многофилиального банка / О. Корчагин, А. Жуков // Банкаускі Веснік. - 2010. – № 19 (492). – С. 29-34.

6. Про банки та банківську діяльність : Закон

України № 2121-III від 19.11.2016 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>. – 18.11.2017. – Назва з екрану.

УДК 336.71:005.334

Діденко Ірина Вікторівна,

к.е.н., асистент,

Цявук Аліна Олександрівна,

студент,

Сумський державний університет, м. Суми

СТРЕС-ТЕСТУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ОЦІНКИ ПОРТФЕЛЬНОГО КРЕДИТНОГО РИЗИКУ НА ПРИКЛАДІ ПАТ «КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК»

Економіка України пережила чимало шоків: зміна ринку збуту українських аграріїв, зниження частки наукоємних галузей – у структурі промисловості, зменшення експорту, збільшення втрат валютних надходжень, зростання конкуренції з боку китайських виробників, військовий конфлікт на сході України, що спричинив застій виробництва та погіршення платоспроможності домінуючих суб'єктів господарювання країни. Тому ефективна система ризик-менеджменту в частині ідентифікації та оцінки ризиків відіграє важливу роль у забезпеченні ліквідності, платоспроможності фінансовій стійкості банківського сектору.

Ідентифікація ризиків та методи їх управління відносяться до ключових функцій кредитних менеджерів у банках. При цьому, чим точніша буде оцінка ризику та вибір способів його оптимізації при різних сценаріях і ймовірності реалізації ризику, тим ефективніша буде

система управління в банку і як результат – нижчий ризик його прояву.

Результатом портфельного кредитного ризику є зростання простроченої заборгованості. ПАТ «Креді Агріколь Банк» перевіряє активні операції на наявність ознак знецінення кожного місяця. У разі виявлення даних ознак, банк розраховує резерви для їх покриття та знижує їх балансову вартість, щоб відобразити збитки в результаті знецінення.

ПАТ «Креді Агріколь Банк» спрямований кредитування суб'єктів господарювання питома вага яких складає 88% всього кредитного портфелю.

Комплексна оцінка ризику передбачає одночасне проведення кількісного і якісного аналізу портфельного кредитного ризику банку, що передбачає оцінку факторів, які вплинули на його прояв та розрахунок абсолютних і відносних показників, на базі яких визначається реальний рівень ризику. Актуальним методом кількісної оцінки є стрес-тестування, за допомогою якого банк має можливість визначати розмір збитків в цілому або ж за окремими активними операціями, що зумовлені настанням екстремальних подій, і визначення здатності покрити ці збитки.

Зважаючи на зростання прострочених кредитів банку доцільно застосовувати стрес-тестування як один із дієвих інструментів проведення оцінки можливих втрат за активними операціями. Стрес-тестування дозволяє оцінити залежність якості кредитного портфеля від факторів, які обираються для дослідження. Розглянувши три варіанти зв'язку, а саме за методом кореляційного аналізу, за коефіцієнтами еластичності та за допомогою стандартизованих коефіцієнтів регресії, між обсягом проблемних кредитів банку і макроекономічними факторами, взятими для дослідження: рівень інфляції,

валютний курс, облікова ставка, індекси цін виробників промислової продукції, індекс цін реалізації продуктів сільського господарства. Визначили, що на обсяг проблемної заборгованості найбільший вплив несуть валютний курс, облікова ставка та індекс цін реалізації продуктів сільського господарства. Вплив даних факторів спричиняє зростання портфельного кредитного ризику банку. Проведення стрес-тестування на основі сценарного аналізу передбачає застосування різних ступенів впливу факторів на обсяг проблемної заборгованості: перший сценарій несе помірний ступінь впливу і передбачає зростання всіх факторів на 10%, другий сценарій несе середній вплив і передбачає зростання всіх факторів на 15%, третій сценарій несе значний вплив і передбачає зростання всіх факторів на 20%. Проаналізувавши зв'язок факторів визначили, що вони не мають сильної міжфакторної залежності, що свідчить про коректність їх впливу на результат.

При зростанні даних факторів буде зростати обсяг прострочених кредитів ПАТ «Креді Агріколь Банк». За допомогою даних стрес-тестів банк може передбачити розмір збитків в цілому, визначити здатність покрити ці збитки та зробити аналіз доцільності застосування методики управління портфельним кредитним ризиком. Тобто, на основі отриманих результатів, банк прогнозує як може змінитися обсяг проблемної заборгованості, тож його задача полягає в наступному: переоцінити достатність резервів під можливі втрати за активними операціями та прийняти комплекс дій щодо мінімізації портфельного кредитного ризику. Банк з метою зменшення прояву портфельного кредитного ризику, на основі отриманих стрес-тестів, повинен переглянути кредитну політику, структурування кредитного портфеля, зменшити рівень концентрації кредитів.

Список використаних джерел

1. Тарасевич Н.В., Литвиненко А.М. Стрес-тестування ризиків як інструмент антикризового управління діяльністю банків [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream>
2. Про схвалення Методичних рекомендацій щодо порядку проведення стрес-тестування в банках України [Електронний ресурс].- Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/v0460500-09
3. Офіційний сайт ПАТ «КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК» [Електронний ресурс].- Режим доступу: <https://credit-agricole.ua>.

УДК 338.2:336.71

Кремень Ольга Іванівна,

к.е.н., доцент,

Сумський державний університет, м. Суми

Оголь Дмитро Олексійович,

к.е.н.

Національний банк України, м. Київ

ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНИХ БАНКІВ В УКРАЇНІ

Фінансові кризи останніх років породили нову тенденцію у банківському регулюванні і нагляді – передачу у державну власність проблемних банків, що суттєво збільшило присутність держави на банківському ринку. Так, у 2009 році до переліку державних додалися банківські установи „Київ”, „Родовід” і „Укргазбанк”, у 2013 р. – „Український банк реконструкції та розвитку” та „Держзембанк”. Перелік державних банків у 2016 році став більшим лише на одну установу – „Приватбанк”, проте

саме ця націоналізація стала наймасштабнішою. У грудні 2016 року на засіданні Кабінету Міністрів України було ухвалено рішення щодо націоналізації „Приватбанку” і укладено угоду щодо придбання Міністерством фінансів України 100% акцій банку. При цьому фахівці НБУ та Мінфіну визначили потребу фінансовий ресурсів для докапіталізації „Приватбанку” на рівні 148 млрд грн. [3]. Не дивлячись на те, що „Розрахунковий центр” реально був створений у 2013 р., до переліку банків, контрольованих органами державного управління, він був віднесений лише у 2016 р.

Сумарно за 2008-2017 рр. урядом було витрачено понад 250 млрд грн на підтримання державних банків, що складає 1,2% ВВП країни за цей період часу. Це значна сума з погляду на те, що дотепер державні банки у своїй більшості не функціонують на принципах самостійності та ефективності. Національний банк наголошує, що націоналізація трьох банків у розпал фінансової кризи 2008-2009 рр. є прикладом нераціональних державних рішень, проте під час наступної кризи банки з державним капіталом відіграли позитивну роль „тихої гавані” для депозитів населення через впевненість населення в підтримці цих банків з боку уряду[1, с. 54].

Оприлюднений документ щодо стратегічного бачення розвитку державних банків передбачає їх поділ на системоутворюючі та несистемоутворюючі [4]. До системоутворюючих запропоновано включити „Український державний експортно-імпорتنний банк” і „Ощадбанк”, решта ж банків, які на сьогоднішній день перебувають під контролем центральних органів державної влади, вважаються несистемоутворюючими.

Вплив державних банків на банківський сектор оцінюється неоднозначно, більше того – практики, подібної до вітчизняної, у світі практично не існує. Так, у

Звіті з торгівлі та економічного розвитку ЮНКТАД від 2013 року наголошується, що пряма участь держави у забезпеченні банківського кредитування є особливо важливою в країнах, що розвиваються та націлені на зміцнення внутрішнього потенціалу розвитку, оскільки довгострокові кредити для інвестицій та інновацій, так само як мікрокредити, кредитування малого й середнього бізнесу, вкрай дефіцитні навіть у сприятливий час [5]. Водночас, в європейських країнах відсутня ситуація, коли би присутність держави у банківському секторі перевищувала 30%: більше того, ключовим завданням державних банків у цих країнах є підтримка експортного потенціалу, стимулювання розвитку підприємництва та інновацій, фінансування інфраструктурних проєктів, що сприяє, в кінцевому рахунку, підвищенню рівня конкурентоспроможності національної економіки [2, С. 127]. Тож, декларування намірів залишити у державній власності виключно „Український державного експортно-імпортерський банк” повністю збігається із європейським підходом до здійснення банківської справи державою. На сьогоднішній день в стратегічних документах наголошується на необхідності трансформації бізнес-моделей усіх державних банків для максимізації віддачу капіталу, удосконаленні корпоративного управління, зниження залежності менеджменту і, зокрема, наглядових рад, від державних органів управління, впровадження якісно нового ризик-менеджменту.

Список використаних джерел

1. Звіт про фінансову стабільність Національного банку України. – 20016. – Червень. Випуск 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=32241744>
2. Ковриженко Л. О. Державні банки: міжнародний

досвід та перспективи для України / Л. О. Ковриженко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2016. – № 2. – Т. 1. – С. 126-128. – Серія „Економічні науки”

3. Мінфін оцінив докапіталізацію „Приватбанку” в 148 мільярдів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/2016/12/19/615020/>

4. Напрямки та принципи розвитку державних банків до 2025 року: Стратегічні рекомендації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://eim.g.pravda.com/files/2/1/216feaf-c-----pdf>

5. UNCTAD (2013). Trade and Development Report, 2013. Adjusting to the Changing Dynamics of the World Economy, United Nations publication, Sales No. E.13.II.D.3, New York and Geneva.

УДК 336.71

Кривич Яна Миколаївна,

к.е.н., доцент,

Протиняк Т.О.,

магістрант,

Сумський державний університет, м. Суми

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ РОБОТИ СУЧАСНИХ CALL-ЦЕНТРІВ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

Як показує практика, в момент піку розвитку фінансової установи, більшість банків мають змогу інвестувати кошти в різні інновації та розширення діяльності на ринку. Проте, в момент економічної кризи, коли стабільність ринку функціонально порушена – менеджмент установи має можливість використовувати лише ті інструменти та практики [1], які допомагають

утримати клієнта і не витрачають додаткових витрат на розробку та впровадження.

Одним із таких давно відомих та широко застосовуваних засобів клієнтоорієнтованої політики банку є call-центр – організована система по прийому викликів від клієнтів, що направлена на вирішення нагальних питань та задоволення потреб, які стосуються банківських продуктів установи, за допомогою використання програмних комплексів та консультації кваліфікованих співробітників.

Основними складовими call – центру можуть бути: роботизоване IVR-меню, гаряча лінія з різними функціональними напрямками, NPS – опитування, call-back меню, чат-онлайн, електронна пошта. В залежності від виду продуктів чи послуг, клієнтської бази та фінансових можливостей установи, правління банку приймає рішення про використання тих, чи інших елементів або їх комплексне поєднання[3].

В Україні за обсягом представлених call-центрів банки займають 3-тє місце на ринку. Більше 30 установ мають власну гарячу лінію, яка є найтипівішим видом call-центру, тому що є простішим за інші у впровадженні.

Call-центри вітчизняних банків можна поділити на групи за різними ознаками. За графіком роботи їх можна поділити наступним чином:

1. Перша група call-центрів складається з 9 представників банківських установ (серед них: ПриватБанк, Ощадбанк, ОТП Банк, Сбербанк, Таскомбанк), що мають цілодобовий графік підтримки 24/7. Ви можете зателефонувати на гарячу лінію і отримати будь-яку консультацію по банківським продуктам: як загальну, так і з конкретного питання.

2. Друга група характеризується частково цілодобовим графіком роботи. Отримати консультацію

згідно вашої карти ви можете як і в нічний час, так і в робочий. Якщо вас цікавлять інші питання, наприклад, перекази, загальні питання по банку, робота додатку чи сайту, необхідно звертатись з 8:00 до 18:00. Сюди входять: Райффайзен банк Аваль, Credit Agricole, Укресімбанк, Укрсіббанк.

3. Третя група call-центрів є найбільшою і включає в себе банки, які мають долю ринку менше 1%, або займають конкретний сегмент ринку, наприклад банк Центр, що орієнтований на роботу виключно з фінансовими інститутами чи юридичними особами або банк Січ, який також має вузьку спеціалізацію. Такі банки надають підтримку з загальних питань не клієнтів в робочий час банку. Якщо ви клієнт і у вас є питання з приводу операції банку або карти – ви можете цілодобово звернутись за підтримкою.

Основними завданнями call - центру є: покращення якості клієнтського обслуговування та якості обслуговування регіональних підрозділів та місць, які територіально є віддаленими; збільшення продажів банку шляхом періодичного контакту з кожним клієнтом; зменшення навантаження на відділення банку; зменшення черги в відділеннях.

Чітка залежність між динамікою зростання кількості call-центрів і зменшенні кількості відділень банків в Україні простежується протягом останніх 3 років, коли почався різкий вибух збільшення їх кількості [3].

За статистикою кожне закрите відділення банку надає робоче місце 2-ом операторам в call-центрі, чим зменшує обсяги витрат на утримання персоналу і обслуговування самого приміщення. Більшість банків намагаються перевести чисельну кількість операцій в он-лайн, відкриваються нові канали самообслуговування. Відділення на сьогоднішній день слугують для надання

базових послуг, які немає змоги виконати маючи ПК (або смартфон) та доступ до мережі Інтернет: видача пластикових карток, реєстрація нового клієнта та ін.

Станом на 01.01.2017 рік банки займають 10% від всього ринку послуг call-центрів. Така зацікавленість пояснюється низькою вартістю «оренди» оператора та низькою вартістю одного дзвінка [4].

В середньому територіальне відділення з чисельність міста до 100 тисяч в день може відкрити 20 карток, зробити 52 комунальні платежі, виконати 17 переказів та надати консультацію 18 особам. Один оператор за 12 робочий годинний день може виконати більшу в 2 рази суму альтернативних операцій (окрім оформлення / перевипуску карт) : проконсультувати клієнта, як самостійно виконати переказ, допомогти провести платіж за допомогою мобільного банкінга або інших каналів самообслуговування, проконсультувати та ін. При цьому, вартість одного дзвінка на гарячу лінію, в середньому складає 0,7 гривень, оплата дзвінка оператору складає від 1,20 – 2,80. В день оператор може виконати 120 – 180 дзвінків. Отже, за один рік банки зберігають від 20 – 70 млн грн на утримання відділення, використовуючи послуги call-центру.

Проте, якщо поглянути на ситуацію в глобальному вимірі, то в порівнянні з світовим ринком, потенціал росту call-центрів в США більше, ніж в Україні в 22 рази [4]. На 1 млн населення в Америці припадає 10 930 операторів (в Україні – 500). Якщо використовувати досвід світових лідерів на практиці українських банків, можна отримати не лише економію, а й додатковий дохід в розмірі 10 – 20 млн грн, тільки на комісійних від операцій в он-лайн режимі, за допомогою безготівкового обігу. Для операції буде достатньо мати реквізити карти при зверненні на гарячу лінії та грошові кошти на ній.

Єдиною проблемою при реалізації даної практики є недостатня обізнаність населення та фінансова грамотність пересічних громадян. За результатами досліджень, лише через 3 роки кожен 10 українець зможе самостійно виконати банківську операцію самостійно, без допомоги спеціаліста.

Попри всі особливості та позитивний вплив від діяльності call-центру на імідж банку є певні недоліки call-центрів: відсутність централізованого нагляду за окремими складовими механізму надання підтримки; людський фактор при обслуговуванні клієнтів; різна кваліфікаційна підготовка співробітників; технічні ризики при обслуговуванні тих чи інших каналів; витрати на утримання call-центру не завжди приносять очікуваних результатів.

Тому робота call-центру повинна забезпечувати не лише позитивне враження клієнта про банк, але і задавати гранично широкі рамки цієї співпраці за рахунок правильної ідентифікації всього комплексу проблем клієнта, пропонувати йому розв'язувати ці проблеми за допомогою користування послугами і надання рекомендацій супутніх послуг, що забезпечують додаткові зручності обслуговування. Такий стан можливо досягнути лише при організації діяльності повноцінної клієнтської служби.

Список використаних джерел

1. Бердина Е. С. Основні положення й елементи клієнтоорієнтованої стратегії банку // Фінанси та кредит. – 2007. – № 15. – С. 13–16.
2. Семенча І. Є. Сучасний стан формування клієнтських служб в банках України: проблеми та перспективи розвитку // Вісник КНЕУ ім. В. Гетьмана. . - 2014. - №2. С. 15-20.

3. Пасічник І. В. Трансформація каналів продажу банківських послуг у контексті забезпечення конкурентоспроможності банків // Вісник НБУ. – 2014.- №10. С. 28-33.

4. Рынок контактных центров Украины // Исследование Всеукраинской ассоциации контактных центров Украины. – №17. -2015. С.10-13.

УДК 336.71

Кривич Яна Миколаївна,

к.е.н., доцент,

Цирулик Сергій Вадимович,

магістрант,

Сумський державний університет, м. Суми

FINTECH ІННОВАЦІЇ ТА ЇХ ВПЛИВ НА БАНКИ І БАНКІВСЬКУ СИСТЕМУ

Цифровізація економіки та дезінтермедіація з боку небанківських провайдерів послуг, зокрема, не тільки фінансово-кредитних установ, але й високотехнологічних компаній та стартапів призвели до того, що традиційні підходи до надання банківських послуг вже не відповідають потребам ринку та вимогам підвищення ефективності і прибутковості банківського бізнесу. В результаті таких тенденцій для того щоб залишитися на ринку та зберегти свої конкурентні позиції, банки змушені впроваджувати FinTech (Financial technology) розробки і приймати інноваційні рішення, тому все більшої популярності набирає концепція «FinTech».

FinTech – це технологічно підтримувані фінансові інновації, які можуть призвести до появи нових бізнес-моделей, програм, процесів або продуктів, що роблять

істотний вплив на фінансові ринки та установи, які надають фінансові послуги» [1]

Проведений аналіз історико-технологічної еволюції концепції FinTech, дає змогу констатувати, що вона розгорнулася в три етапи. Перший етап (FinTech 1.0) – характеризується як період, що тягнеться від прокладки трансатлантичного телеграфного кабелю до розвитку глобальної телексної мережі і який охоплює багаторічну взаємодію між технологіями і фінансами.

Другий етап, FinTech 2.0, включає в себе пре-світовий фінансовий кризовий період, обумовлений оцифровкою традиційних фінансових послуг, починаючи з першого банкомату і закінчуючи інтернет-банкінгом. З настанням світової економічної кризи, швидкість технологічного розвитку і поширення стартапів і ІТ-компаній, що надають фінансові послуги характеризували епоху FinTech 3.0. [2]

В епоху FinTech 3.0 – фінтех-компанії надають послуги, які безпосередньо пов'язані з традиційними банківськими послугами: кредитними, депозитними та послугами зі збільшення капіталу (краудфандінг, P2P кредитування, необанк, альтернативний кредитний скоринг); платіжними, кліринговими та розрахунковими послугами (мобільні гаманці, криптовалюти, цифрові платформи обміну валюти, оптова торгівля іноземною валютою; послугами по управлінню активами (соціальна торгівля, роботи-консультанти, електрона торгівля). Тому актуальним у наш час є визначення впливу FinTech інновацій на банки і банківську систему [3]. Вплив FinTech інновацій на банки і банківську систему подано в таблиці 1.

Таблиця 1 – Вплив FinTech інновацій на банки і банківську систему [3]

Ризики	Можливості
Стратегічний ризик і ризик прибутковості	Удосконалення та підвищення ефективності банківських процесів
Високий операційний ризик - системний	Інноваційне використання даних для цілей маркетингу та управління ризиками
Високий операційний ризик - ідіосинкратичний	Потенційний позитивний вплив на фінансову стабільність через зростання конкуренції
Ризик управління третьою стороною/постачальниками	Regtech
Комплекс ризик, включаючи нездатність захистити споживачів і регулювання захисту даних	
Ризик AML/CFT	
Ризик ліквідності та волатильності джерела фінансування банку	

Підводячи підсумок всього вищенаведеного, можна стверджувати, що одного боку, FinTech - це реальна загроза для розвитку або навіть існування банківського сектору, якщо враховувати, що вони поряд з новими технологічними рішеннями прагнуть стати лідерами в його високорентабельних сегментах, а з іншого – новим етапом розвитку, якщо банки зможуть подолати традиційний консерватизм і співпрацювати, формуючи нові прогресивні відносини з “Fintech”.

Список використаних джерел

1. Sound Practices: Implications of fintech developments for banks and bank supervisors [Електронний ресурс] // Basel Committee on Banking Supervision. – 31.10.2017 – Режим доступу до ресурсу: <https://www.bis.org/bcb/publ/d415.pdf>.
2. David Gyori, “FinTech Is the Future Itself,” in The

FinTech Book, edited by Susanne Chishti and Janos Barberis (Chichester, UK: John Wiley & Sons, 2016): 265.

3. Financial Stability Implications from FinTech [Електронний ресурс] // Financial Stability Board. – 07.06.2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.fsb.org/wp-content/uploads/R270617.pdf>.

УДК 336.71

Криклій Олена Анатоліївна,

к. е. н., доцент,

Сумський державний університет, м. Суми

ВПЛИВ ЕКОНОМІЧНОЇ ЦИКЛІЧНОСТІ НА КРЕДИТНУ ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВ УКРАЇНИ

Стан операційного середовища, в якому функціонують банки, має значний вплив як на обсяги наданих кредитів, так і на результати кредитної діяльності (рентабельність кредитних портфелів та їх якість). При цьому безперечним є той факт, що в період економічного спаду відбувається зростання рівня кредитного ризику та збільшення частки проблемних кредитів, обумовлених погіршенням рівня кредитоспроможності позичальників. Однак, доведено, що управління кредитним ризиком та формування стандартів кредитування банками має проциклічний характер: зниження стандартів кредитування відбувається в період економічного росту та посилення в період спаду.

Зважаючи на це, банки України мають як оцінювати вплив макросередовища на рівень кредитоспроможності позичальників, так і формувати кредитну політику та інструменти управління кредитним ризиком, що знижують проциклічність кредитної діяльності, та забезпечують

досягнення цільових показників, не зважаючи на вплив операційного середовища.

Макроекономічне середовище, в якому функціонують банки України, було мінливим та мало деструктивний вплив на розвиток кредитної діяльності та якість кредитних портфелів. Коливання макроекономічних показників, наведених на рисунку 1, наочно демонструють фази поточного економічного циклу країни.

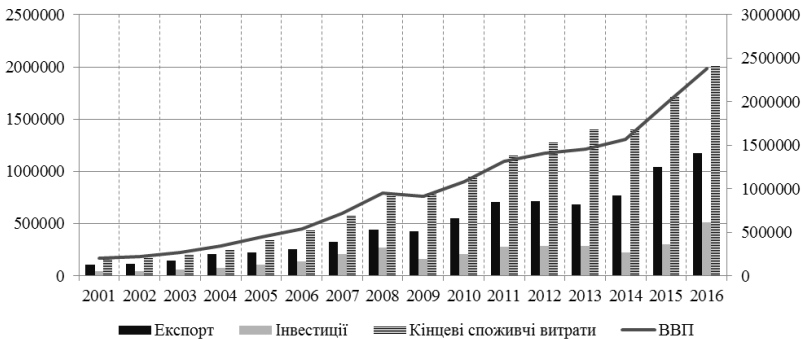


Рисунок 1 – Динаміка показників економічного циклу в Україні за 2001-2016 рр., млн грн [складено автором на основі даних 2]

Після значного зниження ділової активності в 2014-2015 рр. почалось поступове відновлення економіки України. Як свідчать представлені дані, основним фактором зростання ВВП є збільшення внутрішнього споживання та інвестиційного попиту. При цьому темпи післякризового відновлення є низькими внаслідок значної кількості деструктивних факторів, генерованих мега- та макросередовищем. Мегасередовище характеризується повільним темпом зростання економік основних торговельних партнерів та волатильними цінами на сировинну продукцію, що є основною статтею експорту України. У макросередовищі основними ризиками для

розвитку економіки країни є невизначеність через військові дії на сході та можливість ескалації конфлікту, незадовільні темпи структурних реформ, залежність стану платіжного балансу, обслуговування державного боргу від реалізації програм МВФ.

За прогнозом макроекономічних показників на 2018-2020 рр., розробленим Кабінетом міністрів України у 2018 році прогнозується зростання ВВП на рівні 3 %, у 2019 – на 3,6 %, у 2020 – на 4 % [4]. За прогнозами НБУ, економічне зростання прискориться внаслідок збільшення споживання та інвестицій, водночас вплив чистого експорту залишиться від’ємним [3].

Вплив макроекономічного середовища на кредитну діяльність банків України є очевидним (рис. 2).



Рисунок 2 – Динаміка показників кредитної активності банків України за 2000-2016 рр. [складено автором на основі даних 1, 2]

Погіршення макроекономічних показників призвело до значного зростання рівня проблемних кредитів у банках України (рис. 3).

Результати аналізу кредитного портфеля банків України дозволяють зробити висновок, що його якість

істотно погіршилась унаслідок економічного спаду в 2009-2010 роках та політико-економічної кризи 2014 року.

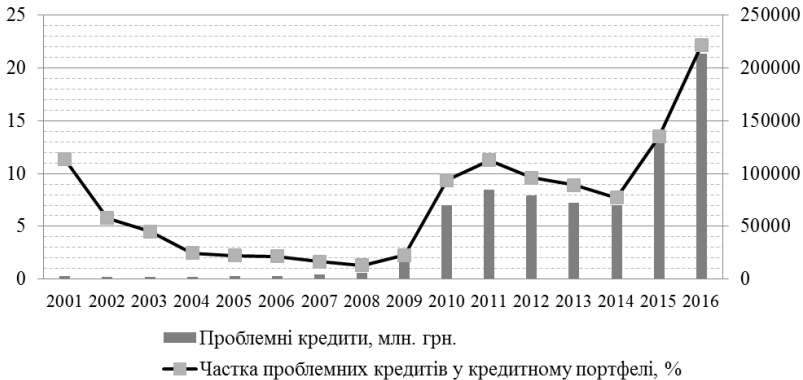


Рисунок 3 – Динаміка показників якості кредитного портфелю банків України за 2001-2016 рр. [складено автором на основі даних 1]

При цьому значна частка проблемних кредитів стала результатом не тільки деструктивних макроекономічних зрушень, але й неналежного управління кредитними ризиками в докризовий період. Банки у докризовий період не враховували макроекономічні фактори в оцінці ймовірності дефолту позичальників, а позичальники переоцінили свою спроможність погашати борги.

Значна частка проблемних кредитів та витрати банків на формування резервів під втрати за кредитними ризиками у поєднанні зі зниженням економічної активності в країні (падіння ВВП, експорту, інвестицій, споживчих витрат, високого рівня безробіття) стали причиною зупинення надання кредитів банками України.

Неефективне управління кредитною діяльністю на мікрорівні не тільки погіршує фінансовий стан банків, оскільки знижує потенціал отримання прибутку, але й стримує економічний розвиток в країні, оскільки саме

банківські кредити є основним джерелом забезпечення ресурсами поточної та інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання.

Список використаних джерел

1. Грошово-кредитна статистика [Електронний ресурс] // Національний банк України. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#1.

2. Валовий внутрішній продукт за категоріями кінцевого використання [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

3. Звіт про фінансову стабільність [Електронний ресурс] // Національний банк України. – 2017. – Випуск № 3. – Режим доступу до ресурсу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=50604896>.

4. Уряд ухвалив прогноз макроекономічних показників 2018-2020 рр. [Електронний ресурс] // Кабінет Міністрів України. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=250029740&cat_id=244274160.

Крухмаль Олена Валентинівна,
к. е. н., доцент,
Рягузова Анастасія Олександрівна,
Сумський державний університет, м. Суми

КОМУНІКАЦІЙНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ БАНКУ

Банківська система України наразі знаходиться в затяжній рецесії, при цьому посилення конкуренції при обмежених фінансових можливостях спонукає банки розвивати технологій взаємодії з клієнтами. За свідчення експертів українські банки в інформаційних технологіях відстають, але це відставання не таке велике як відставання в технологіях взаємодії з клієнтами.

Банківська конкуренція являє собою безперервний і динамічний процес суперництва банків, небанківських фінансових інститутів і нефінансових підприємств, в ході якого вони прагнуть забезпечити собі міцне становище на ринку банківських та інших фінансових послуг.

Наразі, для того, щоб прискорити впровадження інноваційних трансформацій у роботі комерційних банків, слід забезпечити, у першу чергу, необхідний рівень його конкурентоспроможності. Це полегшить залучення нових джерел для фінансування інновацій і в подальшому сприятиме її зміцненню. Тобто, конкурентоспроможному банку легше швидко впровадити інновації та отримати від їх результат.

Банк, як фінансова установа використовує цінові та нецінові методи впливу на свою конкурентну позицію. З огляду на сучасні реалії стає зрозумілим, що клієнт починає сплачувати за якість надаваних послуг. Натомість

відмовляється від переслідування найбільш вигідної ціни. Нецінові інструменти, що використовують банки є досить різноманітними. Вони спрямовані на отримання соціально-економічної вигоди.

Організаційне забезпечення нецінових інструментів які спрямовані на підвищення конкурентоспроможності банку, залежить перш за все від ефекту який вони створюють. Завдяки їх використанню банк намагається перейти на новий рівень обслуговування клієнтів. Постійна розробка нових методів, впровадження передових технологій, зміна підходів до обслуговування та надання послуг – головна ціль банківського бізнесу.

Провідні банки слідкують за новаціями в сфері підвищення конкурентоспроможності банку. На сьогодні організація цього процесу проходить через низку етапів для досягнення кінцевого результату. Коли банк отримує ідею впровадити нову послугу або продукт, він проводить аналіз ринку цієї послуги, досліджує подібні пропозиції конкурентів і виявляє переваги та недоліки. Після чого намагається удосконалити і впровадити в своїй діяльності. У випадку коли ідея нового продукту є унікальною, банк займається його тестовою апробацією і вміщує в себе усі етапи проведення продукту до споживача.

Безумовно, банк майбутнього не має нічого спільного з звичайними відділеннями де співробітники проводять роботу за клієнтів. Через невеликий період часу, переважна більшість користувачів нарешті зрозуміє, що набагато зручніше виконувати усі операції самостійно, ніж ходити і витрачати час на зайві черги. І вже на сучасному етапі потрібно приділяти значну увагу комунікативним технологіям.

В арсеналі комунікативного інструментарію, як частини нецінового інструментарію управління конкурентоспроможністю банку, є інформаційна

прозорість банку, якість роботи контакт-центру, присутність та активність банку в соціальних мережах, активність роботи банку з незадоволеними клієнтами, нестандартність та ефективність маркетингу та реклами, каналів збуту.

В українських банках лінія клієнтської підтримки контактного центру розвивається найактивніше. Така система зв'язку з клієнтами, а, доволі часто і з не клієнтами, дає можливість швидко вирішити проблеми, дати відповіді на питання, надати консультацію.

Українські банки використовують для дистанційного контакту різні канали зв'язку: e-mail, СМС – інформування, гарячі лінії, сайти. Всі вони є схожими за своїми функціональними призначеннями, проте різні за самою схемою роботи. Багатоканальні контакт-центри це розширена версія звичайного call-центру, яка включає в себе більший спектр способів обробки та видачі інформації. Архітектурна система постановки роботи контакт-центру полягає в швидкому спрямуванні клієнта відповідного спеціаліста, що дозволяє вирішити питання клієнта з першого звернення.

Кожен контактний центр самостійно обирає вендерну платформу, на якій буде зав'язана повністю вся робота. Більшість з банків працюють з Cisco Systems. Однією з найважливіших переваг даної роботи є захищеність клієнтських даних, тому що банки – фінансова установа, а оператор, який працює з клієнтськими даними може нанести фінансовий збиток, як клієнту так і всьому банку. Тому дана платформа надає всі можливості захистити фінансові потоки банку, шляхом превентивних дій до оператора. Кожен з співробітників контакт – центру має свою ідентифікацію, стандарти роботи, за допомогою яких можливо зменшити фінансові ризику банку.

Слід зазначити, що комунікації не є єдиними і навіть

не основними засобами забезпечення конкурентоспроможності банку, але банки змінюють вектор своєї діяльності у напрямку створення фінансових установ нового покоління, де відділення частіше відіграють роль шоу-румів та консультаційних осередків, продаж продуктів та обслуговування клієнтів відбувається на он-лайн майданчиках, при цьому особливого значення набувають якість послуг та швидкість їх отримання.

УДК 336:77

Мордань Євгенія Юріївна,

к.е.н, ст. викладач,

Неофітна Анастасія Сергіївна,

студент,

Сумський державний університет, м. Суми

КРЕДИТНИЙ РИЗИК БАНКУ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ФІНАНСОВУ СТІЙКІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Основою банківського бізнесу є кредитна діяльність, яка виступає не лише джерелом основних прибутків банку, а й причиною значних втрат при виникненні непередбачуваних кредитних ризиків. Найпоширенішими причинами виникнення кредитного ризику є нестійкий фінансовий стан позичальника та недостатня кваліфікованість працівників, що приймають рішення про надання кредиту

Банки повинні управляти кредитним ризиком так, щоб максимізувати можливі прибутки та максимально знизити ризик, що виникає в процесі надання і погашення банківських кредитів. Тому, в умовах сучасного розвитку банківської системи, істотного значення набуває проблема

ефективного управління кредитними ризиками банку, яка забезпечує збереження фінансової стійкості та безпеки банку в цілому.

Згідно методичних вказівок Національного банку України (НБУ) з інспектування банків «Система кількісної оцінки ризиків» кредитний ризик – це наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через неспроможність сторони, що взяла на себе зобов'язання, виконати умови.

Виникнення кредитного ризику спричиняє безліч різних причин, які можна класифікувати в дві загальні групи: фактори зовнішнього та внутрішнього характеру. В першому випадку, виникнення кредитного ризику, не пов'язане з можливістю реалізації даного ризику, так як не залежить від працівника кредитного підрозділу банку. Відповідно, фактори внутрішнього характеру, пов'язані з помилками персоналу банку при оцінці кредитоспроможності позичальника, при оформленні самої кредитної заявки та при порушенні правил кредитування визначених нормативними документами.

В процесі оцінки кредитного ризику розрізняють індивідуальний (ризик контрагента) та портфельний кредитний ризик (сукупна кредитна заборгованість).

Мета управління ризику – контрагента полягає в зниженні ймовірності невиконання ним зобов'язання за кредитною угодою та мінімізація втрат банку в разі не повернення кредиту. Метою управління портфельним кредитним ризиком є підтримка на певному рівні показників, що характеризують ризикованість та дохідність кредитного портфеля, тобто ефективність організації кредитних операцій.

Станом на 01.01.2017 року в Україні працювало 90 банків, які мають ліцензію НБУ для здійснення банківських операцій, 25 з них – банки з іноземним

капіталом. Проаналізуємо кредитний портфель даних банків станом на 01.01.2013-01.01.2017 рр. (табл.1).

Таблиця 1 – Кредитний портфель банків України станом з 01.01.2013 по 01.01.2017 рр., млн. грн. (складено автором за даними НБУ)

Назва показника	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017
Активи банків	1 127 192	1 278 095	1 316 852	1 220 335	1 258 643
Кредити надані	815 327	911 402	1 006 358	697 663	554 637
Частка наданих кредитів в активах, %	72,28	71,3	76,42	30	44,07
Частка простроченої заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів, %	8,9	7,7	13,3	22,1	25,2
Резерви за активними операціями банків	141 319	131 252	204 931	296 991	500 818
Частка резервів за активними операціями банків, %	17,5	14,4	20,36	33,34	39,79

На основі проведеного дослідження можна зробити висновок, що в банківській системі України є надмірний обсяг проблемних активів у кредитному портфелі банків, що є наслідком банківської кризи. Основною причиною

значних відрахувань до резервів за активними операціями банку є непередбачені ризики за кредитами наданими в іноземній валюті, що спричинили зовнішні фактори.

За даними таблиці 1 варто зазначити, що протягом 2016 року активи банківської системи України зменшилися на 3,1% та станом на 01.01.2017 р. склали 1 258 643 млн. грн. Враховуючи девальвацію національної валюти обсяг простроченої заборгованості зріс на 4% станом на 01.01.2017 рр. Значне збільшення проблемної заборгованості станом на 01.01.2016 р. зумовлене економічною та політичною нестабільністю в країні. З початку 2016 року проблемна заборгованість зросла до 213,3 млрд.грн. Дане збільшення зумовило значні відрахування у резерви на покриття втрат за кредитними операціями (рис. 1). Серед причин, що призвели до погіршення ситуації, можна виокремити і такі, як низька платоспроможність вітчизняних позичальників, неврегульованість законодавства, зокрема щодо процедури банкрутства та процедури реєстрації обтяжень, високий кредитний ризик, що, в свою чергу, вимагає формування значних резервів.



Рисунок 1 – Динаміки частки резервів за активними операціями та частки недіючих кредитів банківської системи України з 01.01.2013 – 01.01.2017 рр., млн.грн. (складено за даними фінансової звітності НБУ)

Проаналізувавши дотримання економічних нормативи банківськими установами України, варто зазначити, що два з трьох нормативів знаходяться в межах встановленої норми і лише норматив максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами (Н9) при встановленому значенні не більше 25 %, станом на 01.01.2017 р. склав 36,72% [1]. Визначено, що розмір даного показника обумовлений неправомірними діями працівників та керівників банків.

Таким чином, проведений вище аналіз дозволяє зробити висновок, що показники рівня кредитного ризику банківського сектору України знаходяться в скрутному становищі. Підтвердженням цього є частка проблемних кредитів в структурі кредитного портфеля банку, погіршення якості та зниження загального обсягу кредитного-інвестиційного портфеля, неналежне виконання економічних нормативів. Все це є наслідком реалізації кредитного ризику і вказує на те, що банки в сучасних умовах зосереджені на

максимізацію прибутків ідучи на ризики. Тому для підвищення фінансової стабільності банкам необхідно мінімізувати кредитні ризики шляхом ефективного контролю за кредитними операціями та диверсифікацією активів.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
2. Прийдун Л.М. Кредитний ризик і ефективність діяльності банку : Монографія / О.В. Дзюблюк, Л.М. Прийдун. – Тернопіль: ФОП Паляниця В.А., 2015. – 295 с.

Мордань Євгенія Юрїївна,

к.е.н, ст. викладач,

Ткаченко Олег Іванович,

студент,

Сумський державний університет, м. Суми

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКОМ

Однією з основних складових банківської діяльності є кредитні операції, при здійсненні яких, виникає найбільш небезпечний вид ризику для банку, кредитний. Для його запобігання та мінімізації негативних наслідків для банківської установи необхідно розробити ефективний механізм формування та реалізації кредитної політики. Основою для зниження рівня кредитного ризику є розробка нормативних актів, внутрішніх положень, які в свою чергу регламентують дії банку на кредитному ринку.

Щоб розглянути механізм формування та реалізації кредитної політики банку, необхідно зрозуміти, що таке «механізм» і які основні елементи входять до його складових.

Механізм є апаратом або порядком, який перетворює окремі елементи в єдину систему [1]. Вважаємо, що основними елементами будь-якого механізму є наступні складові:

- суб'єкт – рушійна сила, яка цілеспрямовано запускає в дію відповідний механізм управління;
- цілі – результати, які очікуються від дії конкретного механізму управління;
- методи як інструменти, способи та технології, які можуть бути використані для досягнення конкретно вибраної мети;

- об'єкти.

Зосереджуючи увагу на кредитній політиці банку, необхідно сказати, що, крім елементів, які наведені вище, додатково додаються сегментація ринку та дотримання нормативних актів та внутрішніх правил, які регламентують дії персоналу при реалізації кредитної політики банку.

У процесі формування та реалізації кредитної політики беруть участь правління банку, спостережна рада, кредитний комітет, кредитні відділи, служба ризик-менеджменту, комітет з управління активами та пасивами, працівники фронт-офісу.

Формування кредитної політики банку проводиться на стратегічному та тактичному рівні. На стратегічному рівні кредитна політика розробляється наглядовою радою в межах її функцій і відповідальності перед акціонерами банку, а на тактичному рівні – працівниками кредитного комітету та інших структурних підрозділів.

Вищим виконавчим органом, який забезпечує реалізацію кредитної політики на стратегічному рівні, є правління банку – в межах своїх повноважень і відповідальності перед наглядовою радою банку, вкладниками та органами банківського нагляду.

На нашу думку, механізм формування та реалізації кредитної політики треба розглядати у розрізі етапів проведення останньої.

На першому етапі формування та реалізації кредитної політики здійснюють визначення цілей діяльності банку. Як правило, банки визначають стратегічними цілями максимізацію доходів, швидкий розвиток банківської установи за допомогою збільшення обсягів наданих послуг та їх різноманіття.

Визначивши загальні цілі діяльності банку, наступним кроком є процес дослідження факторів впливу

на формування та реалізації кредитної політики. Фактори впливу для кожного окремого банку будуть різні в залежності від стратегії, яка була обрана.

Найбільш повний та змістовний поділ факторів, що визначають кредитну політику залежно від рівнів надає І. В. Карбівничий [2]. Він поділяє їх на три групи: фактори зовнішнього впливу та внутрішнього, фактори, які пов'язані з діяльністю клієнтів банку.

За оцінку та аналіз визначених факторів, а також за їх вплив на формування та реалізацію кредитної політики, як правило, відповідають комітет з управління активами та пасивами (КУАП), служба маркетингу та кредитні відділи.

Далі кредитний комітет розробляє внутрішні нормативні документи, за якими співробітники приймають рішення у відповідності до сформованої кредитної політики. Складові кредитної політики наведені у внутрішньому документі, в якому додатково зазначені:

- стандарти, які враховують співробітники банку на різних етапах процесу кредитування;
- ліміти та обов'язки осіб, що здійснюють розробку стратегічних рішень щодо кредитування;
- можливості для аудиторів, як внутрішніх так і зовнішніх, здійснити оцінку якості управління кредитними операціями в банку.

Наступним етапом формування кредитної політики банку є розробка основ для організації процесу кредитування, а саме:

- формування стандартів для визначення рівня кредитоспроможності позичальника;
- створення вимог до прийняття рішень за кредитною заявкою клієнта;
- визначення необхідної документації для формування кредитної заявки;
- детальний опис методики визначення відсоткових

ставок та комісійних винагород за кредитами;

- визначення працівників, що мають відповідати за перевірку і подальше зберігання кредитної справи клієнта;
- регламентація процесу вирішення питань з проблемними кредитами, наприклад, реструктуризація боргу, тощо.

Четвертим етапом є створення контролюючого механізму за реалізацією кредитної політики, який являє собою дії, що спрямовані на постійне спостереження за обставинами, які теоретично можуть тим чи іншим чином вплинути на реалізацію кредитної політики, а також для визначення відхилення фактичних результатів кредитних операцій від запланованих та прийняття швидких управлінських рішень для мінімізації відхилень та досягнення поставлених цілей у необхідному часовому проміжку. [3].

Система контролю повинна містити в собі кілька етапів оцінки ризикованості кредитних операцій, внесення змін, формування рекомендацій на основі проведеного аналізу, отриманих показників для оптимізації кредитної політики в майбутньому. Дана система повинна мати чітку структуру, конкретну мету та засоби для досягнення даної мети .

Останнім етапом формування та реалізації кредитної політики є оцінка її результативності, а точніше – ефективності. На сьогодні не існує узагальнених та комплексних коефіцієнтів оцінки ефективності кредитної політики банку, а отже питання залишається актуальним і на сьогоднішній момент часу.

Отже, механізм формування та реалізації кредитної політики є складним та комплексним процесом. Його призначенням є визначення стратегічної мети та тактичних заходів, аналіз факторів, які впливають на кредитну політику, розробка внутрішніх нормативних документів, у

відповідності до яких і здійснюються кредитні операції в банку. Вважаємо, що найбільш повний та змістовний поділ факторів, що визначають кредитну політику залежно від рівнів надає І. В. Карбівничий. Кредитний комітет грає ключову роль при формуванні кредитної політики, при реалізації – кредитні відділи та працівники фронт-офісу банку. Етапи формування та реалізації кредитної політики є взаємопов'язаними та формують загальний механізм кредитної політики.

Список використаних джерел

1. Смовженко, Т. С. Кредитування і контроль: Навч. посібник / Т. С. Смовженко, Р. Р. Коцовська, В. М. Крупський, В. С. Хім'як. – Львів: ЛБІ НБУ, 2010. – 135 с.
2. Карбівничий І. В. Механізм формування та реалізації кредитної політики банку : дис. канд. екон. наук : 08.00.08 / І. В. Карбівничий. – Суми : [Б. В.], 2011. – 216 с.
3. Белова, І. В. Організація контролю в банку : навчальний посібник / І. В. Белова. – Суми: Університетська книга, 2009. – 302 с

УДК 336.71

Онопрієнко Юлія Юріївна,

аспірант,

Сумський державний університет, м. Суми

ФУНКЦІЇ ФІНАНСІВ БАНКУ ЯК ОДНА З ГОЛОВНИХ СКЛАДОВИХ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ БАНКУ

На сьогоднішній день банківські установи, як фінансові посередники, відіграють одну з провідних ролей

для розвитку вітчизняної економіки, оскільки банк є однією з важливих складових фінансової системи, що акумулює в собі всі фінансові ресурси країни. В умовах глобалізації економіки та жорсткої конкуренції банкам необхідно підтримувати збалансованість фінансових ресурсів банку та здійснювати ефективне управління фінансовою діяльністю банку. В свою чергу управління фінансами банку розкривається у ході здійснення конкретних функцій управління. Для забезпечення ефективного функціонування необхідно удосконалювати механізм управління фінансовою діяльністю, тому важливо розглянути та проаналізувати підходи науковців до визначення функцій, що здійснюють банки при проведенні фінансової діяльності.

Більшість науковців єдині в тому, що доцільно виділяти загальні (притаманні всім суб'єктам господарювання) та специфічні (притаманні саме банкам через їх специфічні функції в економіці). При цьому слід зазначити, що склад цих функцій є неоднозначним.

Тому проаналізувавши та узагальнивши підходи науковців до визначення функцій на рівні фінансів підприємства та фінансів банку зазначимо, що до загальних функцій відносять [1-5]: 1) акумулюючу – формування фінансових ресурсів у процесі діяльності (А. Поддєрьогін, Л. Кузнецова, О. Данілов та Т. Паєнтко); 2) розподільчу – розподіл та використання фінансових ресурсів для забезпечення операційної, фінансової та інвестиційної діяльності (А. Поддєрьогін, Л. Кузнецова, О. Данілов та Т. Паєнтко); 3) контрольну – постійний моніторинг та контроль за формуванням та використанням фінансових ресурсів у процесі відтворення (А. Поддєрьогін, Л. Кузнецова, О. Данілов та Т. Паєнтко); 4) відтворювальну – збалансування матеріальних і фінансових ресурсів на всіх стадіях кругообігу в процесі

простого і розширеного відтворення (О. Непочатенко, Н. Мельничук).

До специфічних відносять:

1) інформаційну – банк є суспільним інформаційним процесором і інформатором, що здійснює відбір найбільш ефективних і благонадійних позичальників (Ю. Маслов);

2) диспозитивну – на макрорівні ця функція діє при впровадженні НБУ економічних нормативів регулювання діяльності банків другого рівня; на мікрорівні діє при необхідності впровадження госпрозрахункових відносин як всередині самого банку, так і при організації взаємовідносин між головним офісом банку та його філіями (Ю. Маслов);

3) консолідує – на мікрорівні (взаємодія з іншими фінансовими посередниками) ця функція проявляється в наступних напрямках: інформаційна взаємодія (кредитні бюро, колекторські організації, бази кредитних історій, рейтинги), ресурсна взаємодія (кредитування інших фінансових посередників), організаційна взаємодія (холдинги, об'єднання, фінансові супермаркети), продуктові (створення альтрибутивних продуктів). На макрорівні ця функція діє при об'єднанні всіх тимчасово вільних грошових коштів, формуванні та розподілі кредитних ресурсів. Дія цієї функції фінансів банку тісно пов'язана з дією розподільчої функції кредиту (Л. Кузнецова).

Узагальнивши зазначене вище, вважаємо недоцільним структурувати функції фінансів банку на загальні та специфічні, оскільки, як зазначалось вище, всі поняття та закономірності наукових основ фінансів підприємства (фірми) поширюються на банки.

За результатами дослідження нами запропоновано виділяти такі функції фінансів банку, як:

– акумуляційна (пов'язана з мобілізацією наявних в

економіці країни тимчасово вільних коштів економічних агентів);

– трансфертна (перерозподільна) (пов’язана з переливом тимчасово вільних коштів між економічними агентами, ринками, регіонами, що відчують потребу в ресурсах, за допомогою кредитів та інвестицій);

– контрольна (передбачає постійний моніторинг та контроль за формуванням та використанням фінансових ресурсів у процесі діяльності банку з точки зору забезпечення оптимальних, визначених фінансовими планами банку, їх фундаментальних властивостей).

Отже, для створення ефективної системи управління фінансами банку та забезпечення його розвитку важливим є розкриття сутності функцій, які здійснює банк при проведенні фінансової діяльності. Розглянувши підходи науковців до визначення функцій банку, які поділяють на загальні та специфічні, нами було сформовано власні функції до яких слід віднести: акумуляційну, трансфертну та контрольну.

Список використаних джерел

1. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств: підручник / А. М. Поддєрьогін, Л. Д. Буряк, Г. Г. Нам; за ред. А. М. Поддєрьогіна. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2000. – 460 с.

2. Данілов О.Д. Фінанси підприємству запитаннях і відповідях: навч. посібник / О. Д. Данілов, Т. В. Паєнтко. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 256 с.

3. Непочатенко О. О. Фінанси підприємств : підручник /

О. О. Непочатенко, Н. Ю. Мельничук – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 504 с.

4. Кузнєцова Л. В. Теоретико-методологічні підходи до визначення сутності фінансів банку / Л. В. Кузнєцова //

Економічні науки: Наук. метод. ж-л / Миколаївський державний гуманітарний університет імені Петра Могили. – Миколаїв, 2008. – Т. 99. – Вип. 86. – С. 42–46.

5. Маслов Ю. К. Планування фінансової діяльності банку: дис.. канд. екон. наук, спец.: 08.00.08 - гроші, фінанси і кредит / Ю. К. Маслов. – Одеський державний економічний університет, Одеса, 2006. – 209 с.

УДК 336.71

Павленко Людмила Дмитрівна,

к.е.н., асистент,

Сумський державний університет, м. Суми

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ

В сучасних економічних умовах банківській бізнес існує в умовах жорсткої конкуренції. Де стабілізаційні економічні, політичні та соціальні процеси, які відбуваються в країні, посилюють недостатність ресурсів на внутрішньому банківському ринку. Також, вітчизняні банки зазнають підвищення конкурентного тиску з боку фінансових та небанківських компаній, що впливають на обсяги пропозиції типових для банків послуг. Стабільність та надійність банку, зручність, якість обслуговування, швидкість та доступність інформації про необхідну банківську послугу для сучасного клієнта є основними пріоритетами при виборі банку для подальшої співпраці.

Сучасна банківська система країни становить органічну частину загальноекономічного комплексу і безпосередньо взаємодіє з усіма сферами економіки, справляє істотний вплив на економічні процеси, що

проявляються в утворенні оптимального середовища для мобілізації й вільного переливання фінансових ресурсів, нагромадження коштів для структурної перебудови економіки, її інтеграції у світовий економічний простір.

Тому для забезпечення ефективної діяльності банків все більшої актуальності набувають процеси формування та організації депозитної політики враховуючи потреби сучасного ринку.

Формування портфеля залучених фінансових ресурсів є одним з основних завдань, що забезпечує фінансову стійкість і стабільність банку в процесі реалізації обраної ним депозитної політики.

Основною ціллю здійснення ефективної депозитної політики банку, з урахуванням її специфіки, є залучення необхідного обсягу депозитних ресурсів за найнижчою ціною. Це можливо досягти шляхом впровадження нового інструментарію для залучення та акумулювання ресурсів враховуючи вимоги клієнтів. Досягнення цієї мети фактично сприятиме створенню необхідних передумов для досягнення основної цілі діяльності будь-якого банку – одержання максимального прибутку.

Розглядаючи особливості формування депозитної політики банку, необхідно визначити: суб'єкт та об'єкт депозитної політики, принципи її формування та шляхи удосконалення. Класифікація суб'єктів і об'єктів депозитної політики банку наведено на рисунку 1.1.



Рисунок 1.1 – Класифікація суб'єктів і об'єктів депозитної політики банку. Складено автором на основі [2-5]

До складу суб'єктів депозитної політики банків включені клієнти банку, комерційні банки та державні установи. До об'єктів депозитної політики – залучені кошти банку та додаткові послуги банку (комплексне обслуговування). Клієнти банку є одним з основних джерел формування ресурсів, тому для реалізації ефективної депозитної політики банку необхідний сучасний інструментарій щодо залучення тимчасово вільних коштів.

Приймаючи до уваги досвід Європейських банків реалізація депозитної політики можлива за умов: високої лояльності до клієнта (як наслідок, максимальне охоплення клієнтської бази); маркетингових заходів які дозволяють підвищити релевантність інформації для клієнта (як наслідок, підвищується ефективність продаж), активного використання процентної політики для стимулювання розміщення коштів, пропозиції новітніх банківських

технологій (покращення якості обслуговування клієнтів).

Депозитна політика вітчизняних банків ґрунтується на дослідженні досягнутого рівня розвитку депозитних відносин між банком і клієнтами та направлена на їх удосконалення та розвиток. За допомогою її реалізації банк може регулювати, управляти, раціонально організувати взаємовідносини між банком і його клієнтами щодо зворотного руху грошей. Для створення іміджу надійного та сучасного банку необхідно застосовувати: прийоми маркетингу для підвищення конкурентоспроможності банківських депозитних продуктів, ведення рахунків клієнтів з різноманітним режимом функціонування (наприклад: pow-, superpow-рахунки, тощо) [5], гнучку асортиментну та цінову політику, новітні банківські технології, здобутки сучасних тенденцій на світовому банківському ринку.

Отже, ефективна реалізація депозитної політики вкрай важлива, для банку оскільки спряє: формуванню стабільної ресурсної бази, мобілізації необхідних за обсягами та структурою залучених вільних ресурсів суб'єктів економіки, оптимізації депозитного портфеля, ліквідності та фінансовій стійкості. Ефективна депозитна політика банку не тільки збільшує підприємницьку активність, але й формує довіру до економічної системи країни, збільшуючи її національний дохід.

Список використаних джерел

1. М.О. Коваленко Депозитна політика банків України та її вплив на ефективність залучення депозитних ресурсів // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 2. С 39– 45.
2. Ємець В.А. Характеристика депозитної політики банків України на сучасному етапі / В.А. Ємець // Управління розвитком. - 2013. - № 13. С. 79–81.

3. Поважний О.С., Цінні папери і фондовий ринок: навч. посібник. – Львів: Магнолія, 2010. – 361 с.

4. Золотарьова О.В. Модифікація депозитної політики комерційних банків України/ О.В. Золотарьова, Ю.В. Півняк, О.В. Гурбич // Економіка та держава. – 2015. – №2. – С. 65–69.

5. Еш С.М. Депозитна політика банків та інструменти її реалізації / С.М. Еш, В.М. Ляховецька // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету – 2014. – № 5 С.135-138.

УДК 338.46.336.7

Подобрій Ганна Сергіївна,

студентка,

Сумський державний університет, м. Суми

МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ТРАНСПАРЕНТНОСТІ ЗВІТНОСТІ ДЕРЖАВНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ

В умовах мінливого ринкового середовища визначення рівня прозорості банківської інформації набуває особливої актуальності для визначення надійності та фінансової стійкості банку. Прозорість – це розкриття банком інформації всім зацікавленим особам (кредиторам, інвесторам, громадськості) щодо цілей їх діяльності, правових, інституційних і економічних основ, проектів рішень і їх обґрунтування, даних та інформації щодо структури власності та пов'язаних сторін, а також умов звітності в повному обсязі, доступній формі та на своєчасній основі.

НБУ надає таке визначення прозорості - це розкриття банками усім зацікавленим особам інформації,

що пов'язана з цілями діяльності, правовими, інституційними і економічними основами, принциповими рішеннями та їх обґрунтуванням, даними та інформацією, що прямо чи опосередковано пов'язані з діяльністю банку, а також умовами підзвітності в повному обсязі, у доступній формі та на своєчасній основі [2].

Достовірна і повна інформація надає можливість її користувачам правильно оцінити фінансовий стан і результати діяльності банку, структуру його ризиків і методи управління ними. Вона є ключовим елементом підтримання надійності кожного окремого банку і банківської системи країни в цілому на основі створення дієвої системи зворотних зв'язків між банками та учасниками ринку й забезпечення ефективного контролю їх діяльності з боку наглядових органів. Підтримка транспарентності діяльності банку на достатньому рівні є конкурентною його перевагою. За високого рівня транспарентності зростає можливість виявлення найефективніших проектів вкладення коштів, запобігання зловживанням з боку менеджменту банку через реалізацію акціонерами своїх прав власності; підвищується здатність учасників ринку в стресових умовах приймати обґрунтовані економічні рішення; обмежуються системні ефекти дестабілізації ринку або значно зменшуються їх негативні прояви.

Можна виокремити чотири принципи. Котрі лежать в основі підходу до реалізації транспарентності:

- 1) максимальний доступ до інформації;
- 2) обмежений перелік виключень;
- 3) чіткий регламент інформаційного запиту;
- 4) право оскарження відмови в наданні інформації [5].

Проведені нами дослідження показали, що з урахуванням вітчизняної та міжнародної практики розкриття інформації, аналіз і оцінку інформаційної

прозорості банків доцільно здійснювати за трьома основними блоками:

Блок 1 «Структура власності та корпоративне управління»;

Блок 2 «Операційна діяльність та фінансова звітність»;

Блок 3 «Менеджмент і колегіальні органи» [6].

Для оцінки прозорості банківської інформації необхідно визначити індекси транспарентності за кожним з наведених блоків та за всіма показниками загалом за наступними формулами:

$$\text{Блок 1: } \text{Ind}_1 = \sum_{i=1}^n \frac{X_{1i} * J_{1i}}{T};$$

$$\text{Блок 2: } \text{Ind}_2 = \sum_{i=1}^n \frac{X_{2i} * J_{2i}}{T};$$

$$\text{Блок 3: } \text{Ind}_3 = \sum_{i=1}^n \frac{X_{3i} * J_{3i}}{T};$$

$$\text{Ind}_{\text{bank}} = 100\% \times \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \text{Ind}_i \times q_i$$

де T – кількість показників кожного блоку;

q – вага блоку у загальному оцінюванні транспарентності банку;

j – вага відповідного показнику блоку.

X – оцінка кожного показника блоку.

Кількість балів за рівнем наявності та повноти інформації з такою слід використовувати за такою диференціацією: інформація повна – 1,0 бал; інформація часткова – 0,5 балів; інформація відсутня – 0,0 балів.

Визначений за наведеною методикою індекс транспарентності банку дає можливість оцінювати його фінансову стійкість на підставі повної, достовірної, своєчасної і зрозумілої інформації про стан справ у банку, його засновників, великих акціонерів, пов'язаних осіб,

колегіальні органи, стимулювання топ-менеджменту тощо, що вкрай важливо в умовах асиметрії інформації.

В якості показників ваги індексів було взято показники розроблені на основі рекомендацій Базельського комітету [1]

Об'єктом дослідження було обрано АТ «Ощадбанк», так як цей банк є найбільшим державним банком України та має значний рейтинг стійкості.

За наведеною методикою індекси транспарентності АТ «Ощадбанк» за кожним із трьох блоків склали:

Блок 1: $Ind1=0,838$;

Блок 2: $Ind2=0,662$;

Блок 3: $Ind3=0,625$

Загальний рівень транспарентності АТ «Ощадбанк» становить 70,83%.

За дослідженням прозорості банківської інформації українських банків проведеним організацією Moody's було виявлено, що у 2016 році середній рівень розкриття інформації банками становив 41% [3]. Згідно з дослідженням міжнародного рейтингового агентства S&P, проведеного для десяти найбільших банків Європи в 2016 році, виявлено, що ступінь їх прозорості становить 70-90% [4].

Орієнтуючись на рейтингову система банків за рівнем транспарентності ризиків їх діяльності можна зробити висновок, що АТ «Ощадбанк» є банком з достатнім рівнем транспарентності та виконує вимоги законодавства щодо оприлюднення інформації. Проте на сьогодні велика кількість інформації, що могла б слугувати для об'єктивної оцінки ризиків діяльності банку, відсутня у вільному доступі для зацікавлених користувачів.

Для підвищення рівня транспарентності банк може

використовувати різні комунікаційні канали через які доводити до громадськості більш повну інформацію про окремі аспекти своєї діяльності, зокрема про цілі, завдання і фінансовий стан, розвиток платіжної системи, валютно-курсову політику та інші відомості.

Список використаних джерел

1. Basel Committee on Banking Supervision [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.bis.org/bcbs/>
2. https://www.standardandpoors.com/en_EU/web/guest/home
3. Національний банк України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.bank.gov.ua/control/uk/index>
4. Сайт аудиторської компанії «Moody`s»: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.moody.com>
5. Сайт аудиторської компанії «Стандарт енд Пур»: [Електронний ресурс] – Режим доступу:
6. Чуб О.О. Транспарентність у діяльності ділових та центральних банків у глобальному просторі: Економіка і регіон. - 2012. - № 1 (32) – С.81-85.
7. Герасименко Р. А. Методика визначення рівня транспарентності в Оцінюванні фінансової стійкості банку за умов Асиметрії інформації: Финансы, учет банки.- 2016. - № 1 (21) – С 69-76.

Стадник Антон Сергійович,
*аспірант,
Національна академія державного управління при
Президентіві України, м. Київ*

АНТИЦИПАТИВНИЙ МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО АНТИКРИЗОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

Глобальний характер нестабільності політичного, соціального та економічного середовищ, загрози, що породжуються ним, вимагають зміни системи та механізмів державного антикризового регулювання економіки в цілому та банківської системи, зокрема.

Практика державного антикризового регулювання банківської системи України свідчить про те, що регуляторні органи надають перевагу застосуванню реактивних механізмів та інструментів, за допомогою яких усуваються та пом'якшуються негативні наслідки кризи, але не створюються умови для посткризового відновлення банківської системи та активізації її ролі у розвитку економіки країни.

На нашу думку, характер виникнення та протікання кризових процесів вимагає використання нових механізмів державного антикризового регулювання, що мають не тільки попереджувати та пом'якшувати негативні наслідки банківських криз, але й використовувати їх можливості для кардинальної трансформації банківської системи у посткризовий період. На етапі подолання банківської кризи в Україні мають запроваджуватись системні заходи довгострокового характеру, що спрямовуватимуться на відновлення нормального функціонування фінансових ринків, банківської системи, очищення балансів банків від

проблемних активів тощо.

На нашу думку, наразі суб'єкти державного регулювання України не перейшли до розуміння необхідності формування комплексної системи антикризового регулювання банківської системи, вжиті заходи та використаний антикризовий інструментарій мають фрагментарний характер. Відповідно, відновлення здатності банківської системи України виконувати притаманні їй функції на належному рівні не відбулось. У контексті цього на перший план виходить питання подальшого розвитку механізмів державного антикризового регулювання банківської системи України, як в інституційному, так і в інституціональному аспектах.

Вагомий внесок у дослідження державного антикризового регулювання банківської системи України зроблено такими науковцями, як С. Аржевітін [1], О. Власюк [2], В. Коваленко [3], Л. Петик [4], В. Стойка [5] та іншими. Віддаючи належне їх розробкам, слід зауважити, що робіт, присвячених вивченню проблем формування механізму державного антикризового регулювання банківської системи, узгоджених з фазами розгортання кризових явищ у ній, недостатньо. Насамперед, подальшого обґрунтування потребують концептуальні основи побудови механізму державного антикризового регулювання, адекватного складу та структурі завдань, що постають перед суб'єктами державного регулювання банківської системи на кожній фазі банківської кризи, у специфічному операційному середовищі України.

Метою даного дослідження є обґрунтування науково-методичних положень щодо формування такого механізму державного антикризового регулювання, що, на основі своєчасного та адекватного цілям, завданням та наявним ресурсам застосування регуляторних заходів та інструментів, забезпечить відновлення здатності

банківської системи України управляти потоками приватних капіталів та надавати кредитну підтримку реальному сектору економіки.

Для мінімізації негативних наслідків банківських криз та максимізації можливостей для розвитку банківської системи, що ними надаються, необхідно своєчасно ці кризи діагностувати, прогнозувати їх можливі наслідки, цільовим чином впливати на розвиток кризових явищ та контролювати результати цих впливів.

При цьому завданням державного антикризового регулювання банківської системи має бути не тільки недопущення виникнення банківської кризи, але й завчасне визначення точки біфуркації, що б не допустити незворотних змін у банківській системі та дозволити вийти їй на новий рівень розвитку з найменшими негативними наслідками.

Антиципативний механізм державного антикризового регулювання банківської системи реалізується на фазі її стабільного функціонування та передбачає:

- формування системи виявлення слабких сигналів банківської кризи як набору індикаторів, що характеризують внутрішні та зовнішні фактори виникнення банківської кризи, та інструментарію вимірювання цих індикаторів;

- моніторинг банківської системи на основі сформованої системи слабких сигналів з метою завчасного виявлення потенційних джерел банківської кризи на мікро- та макрорівні;

- формування на основі даних, отриманих за результатами моніторингу, багатоваріантних сценаріїв, що відображають сукупність найвірогідніших шляхів розгортання кризових явищ у банківській системі, та розробка комплексу адекватних їм альтернативних заходів та інструментів, застосування яких забезпечить подолання

загроз чи використання можливостей для розвитку банківської системи.

У разі ефективності антиципативного механізму знижується рівень невизначеності середовища реалізації регуляторних впливів на основі ідентифікації всіх ранніх, нечітких інформаційних ознак виникнення кризових явищ, що дозволяє приймати рішення на більш обґрунтованій інформаційній базі.

Отже, за результатами проведеного дослідження можемо стверджувати, що вагомою перевагою запровадження антиципативного механізму є збільшення можливостей «виграшу у часі» для суб'єктів регулювання за рахунок виникнення значного лагу між першими ознаками прояву потенційних кризових факторів та їх реальним впливом. Це забезпечить прийняття більш виважених та обґрунтованих регуляторних рішень.

У сукупності все це створює сприятливі умови для раннього реагування на потенційні причини та фактори виникнення банківської кризи як мікро-, так і макрорівня.

Список використаних джерел

1. Аржевітін С. М. Системна банківська криза в Україні: особливості, причини та шляхи подолання / С.М.Аржевітін // Інвестиції: практика та досвід. — 2016. — № 8. — С. 16-18.

2. Власюк О.С. Банківська криза в Україні: втрати, помилки та пріоритети посткризового відновлення [Електронний ресурс] / О.С.Власюк // Стратегічні пріоритети. — 2017. — № 2. — С. 45-60. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/spa_2017_2_7.

3. Коваленко В. В. Банківська криза та інструменти антикризового управління / В. В. Коваленко, О. Г. Коренева, О. В. Крухмаль // Актуальні проблеми економіки. — 2009. — № 2. — С. 144-150.

4. Петик Л. О. Банківські кризи та методи їх подолання: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / Л. О. Петик ; Львів. держ. фін. акад. — Л., 2011. — 20 с.

5. Стойка В.С. Антикризисное управление банковской системой Украины в современных условиях : монография [Електронний ресурс] / В.С.Стойка. — Режим доступу:

<http://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/13812/99.pdf>.

СЕКЦІЯ 5
ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ В УМОВАХ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ТА
ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ЗМІН

УДК 336.221.4

Самусевич Ярина Валентинівна,

к.е.н, старший викладач,

Солодуха Марія Вікторівна,

студентка,

Теницька Ірина Анатоліївна,

студентка,

Сумський державний університет, м. Суми

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЕКОЛОГІЧНОГО
ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

Важливим питанням в ХХІ столітті є світова економічна криза та наростання глобальних екологічних проблем. Через стрімке погіршення стану довкілля, одним із найважливіших завдань урядів усіх держав світу є активізація сил на пошук ефективних інструментів екологічної політики. Проблема екології привертає увагу людства уже досить тривалий час. Так, у першому принципі Декларації конференції ООН з охорони навколишнього середовища (1972 рік, м. Стокгольм) зазначено загальноприйнятий постулат, що люди мають фундаментальне право на вільні якісні та адекватні умови життя в навколишньому середовищі, якість якого дає змогу вести гідне та благополучне життя. Це право має забезпечити держава [2].

Сучасний стан екології світу, з якою пов'язані проблеми охорони і відтворення біологічних ресурсів характеризується наступними основними проблемами:

глобальне потепління, яке може викликати зникнення деяких видів флори і фауни, підняття рівня Світового океану, яке це загрожує екологічною катастрофою; порушення геологічних структур масивів гірських порід, внаслідок чого негативно змінюється ландшафт величезних територій; концентрація шкідливих елементів, які викидаються в повітря та ін.

Ефективне вирішення екологічних проблем пов'язано з застосуванням правових, адміністративних та фінансово-економічних засобів впливу з боку держави. Як відомо, фінансово-економічний важіль (податки, штрафи, пеня, пільги) є основою стимулювання природоохоронної діяльності будь-якої держави світу як через накопичення фінансових ресурсів від сплати екологічних податків, так і через стримування шкідливого впливу на навколишнє природне середовище у зв'язку з необхідністю їх сплати.

Уряди всіх країн світу використовують екологічні податки, як один із найбільш економічно ефективних та диверсифікованих механізмів регулювання негативного навантаження на навколишнє середовище. У сучасних умовах види екологічних податків у світі модифікуються, це означає що кожна країна вносить власні зміни щодо об'єкта оподаткування, ставок податку, цільового призначення та інших елементів. Тобто, виходячи з стану кліматичних умов та економічних міркувань, різні країни запровадили окремі інструменти впливу для зменшення екологічних загроз для навколишнього середовища (табл. 1).

Таблиця 1 – Приклади екологічні податків та зборів, як інструмент впливу на навколишнє середовище (складено на основі [1])

Сектор	Інструмент	Приклад
Транспорт	-реєстрація податків на основі викидів CO ₂ -щорічні податки з пробігу -дорожні збори -плата за затори -податок за викиди в повітря	Франція: податок на реєстрацію автомобілів (система Bonus-malus) Іспанія: Механічний податок з транспортного засобу Великобританія: дорожній збір у Лондоні; плата за затори
Енергія	-податки на транспортне паливо -податки на енергію, яка використовується для виробництва та її споживання	Німеччина: податок на енергію Індія: податки на вугілля
Карбон	-податки на вміст CO ₂ у джерелах енергії -податки на викиди CO ₂ -нижня ціна на Карбон	Нідерланди: податок на енергію Канада (Британська Колумбія): податок на CO ₂ Великобританія: ціна на нижню межу ціни
Повітря	-збори за забруднення повітря, наприклад на SO ₂ , а також VOC, Nox, SO ₂ , PM, NH ₂ , важкі метали, CO, NH ₃ і т. і. -штрафи за недотримання якості повітря -податок на квитки	Чехія: Витрати на забруднення повітря Китай: Закон про охорону навколишнього середовища Німеччина: збір з пасажирів авіаційного транспорту

Продовження табл. 1

Сектор	Інструмент	Приклад
Вода	-збори та податки на водопостачання	Данія: Ціни на воду
Відходи	-національні податки на спалювання -податки на спалювання -платні схеми (РАУТ)	Великобританія: податок на звалища Франція: загальний податок на забруднювальні роботи Німеччина: платні схеми (РАУТ)
Ресурси	-податки на природні ресурси -роялті за видобуток ресурсів -орендні податки (податок на орендну плату за ресурси) -комісійні (наприклад, бонус підписів) -сукупний податок	Латвія: податок на природні ресурси Індонезія: гірничі роялті Великобританія: сукупні податки Індонезія: гірничі роялті
Сільське господарство	-податки на пестициди та добрива -витрати на азот	Норвегія: податок на пестициди Швеція: податок на викиди окису азоту

Як бачимо, екологічне оподаткування в зарубіжних країнах використовується з метою стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності у сфері охорони навколишнього природного середовища. Крім того, вони є засобом впливу для вирішення проблем: перерозподілу коштів у бік збільшення фінансування програм, націлених на раціональне природокористування та збереження якості навколишнього природного середовища, екологічний податок також є джерелом утворення ВВП. Порівнюючи частки екологічного податку в ВВП між Україною та зарубіжними країнами, можна побачити, що в Україні вона найменша, при цьому дані табл. 2 дозволяють нам констатувати, що у всіх країнах представлений податок не є бюджетотворюючим.

Таблиця 2 – Дохід від екологічного податку у різних країнах протягом 2007-2016 рр., у % від ВВП (складено за даними [1])

Країна	007	008	009	010	011	012	013	014	015	016
Австралія	,93	,85	,86	,80	,78	,07	,13	,91	,05	,02
Китай	,84	,81	,30	,44	,37	,40	,37	,33	,33	,38
Індія	,10	,05	,02	,00	,06	,00	,97	,95	,98	,95
Японія	,68	,61	,68	,60	,60	,58	,55	,48	,46	,51
Корея	,92	,81	,51	,82	,53	,63	,56	,54	,53	,56
Франція	,52	,41	,33	,32	,14	,85	,84	,85	,85	,87
Філіппіни	,29	,28	,29	,23	,24	,24	,21	,22	,23	,21
Росія	,54	,67	,72	,83	,77	,65	,63	,68	,67	,58
Україна	,13	,11	,15	,22	,20	,23	,31	,34	,12	,17

Проте уряди розвинених країн, у яких застосовується ефективний екологічний податок пояснюють низьку його частку в ВВП та доходах бюджету через реалізацію регулюючого потенціалу, що проявляється в зменшенні бази оподаткування, тобто зниженні надмірного навантаження на навколишнє середовище, підвищенні енергоефективності, раціональному використанню природних ресурсів.

Все вищезазначене свідчить, що у високорозвинених країнах вже сформовано широкий досвід екологічного оподаткування, тобто, для України першим кроком є уніфікація підходів щодо основних секторів екологічного податку та розгляд та збільшення матеріалоємності ВВП за рахунок екологічних податкових надходжень, щоб в подальшому ці зміни позитивно відбилися не тільки на

стані навколишнього середовища, але й на розвитку фінансово-економічного механізму впливу на мінімізацію погіршення його стану.

Список використаних джерел

1. Environmental Tax Reform in Asia and the Pacific [Електронний ресурс] // United Nations ESCAP. – 2015. – Режим доступу: https://www.unescap.org/sites/default/files/S2_Environmental-Tax-Reform.pdf.

2. Декларация Конференции Организации Объединенных Наций по проблемам окружающей человека среды [Електронный ресурс] // ОРГАНИЗАЦИЯ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ. – 1972. – Режим доступа: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/declarathenv.shtml.

СЕКЦІЯ 6
МІЖНАРОДНІ ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ У
ФІНАНСОВОМУ СЕКТОРІ

УДК 339.72.015

Височина Аліна Володимирівна,
к.е.н., старший викладач,
Самусевич Ярина Валентинівна,
к.е.н., старший викладач,
Сумський державний університет, м. Суми

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ
ОБСЯГІВ ВИВЕДЕННЯ КАПІТАЛУ З УКРАЇНИ

Конвергенція світогосподарських відносин призводить до того, що значно інтенсифікується процес перетоку капіталу між країнами світу, при чому частіше за все цей процес має конкурентну природу, тобто алокація капіталу відбувається у центрах, котрі наділені певними конкурентними перевагами, порівняно з іншими юрисдикціями. Враховуючи цей факт, цілком закономірним видається висновок, що масштабний відтік капіталу є відображенням нестабільної макроекономічної ситуації, поганого інвестиційного клімату та неефективності системи оподаткування.

Враховуючи вище викладене особливої актуальності набуває визначення механізмів оцінювання обсягів виведення капіталу через різні канали (легальні та нелегальні), що актуалізує необхідність комплексного аналізу та систематизації відомих у практиці інструментів виведення капіталу. Варто відмітити, що розв'язання проблеми адекватного кількісного оцінювання обсягів виведення капіталу дозволить сформувати систему раннього попередження та реагування (зростання

масштабу відтоку, як уже зазначалося, є проявом загострення внутрішніх економічних проблем), а також може виступити дієвим механізмом зворотного зв'язку у контексті оцінювання ефективності реформ всередині країни (зниження масштабів відтоку капіталу можна вважати свідченням зростання лояльності внутрішніх та зовнішніх інвесторів, а відтак і позитивного сприйняття реалізованих реформ).

Отже, у відповідності до наказу Міністерства економічного розвитку та торгівлі «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо комплексної оцінки обсягів непродуктивного відпливу (вивезення) фінансових ресурсів за межі України» № 286 від 24.03.2015 р. [3] виведення капіталу з України може здійснюватися через наступні канали: непродуктивного легального відпливу; прихованого відпливу; незареєстрованого відпливу.

У свою чергу, легальний непродуктивний відплив капіталу може здійснюватися через: надання позик нерезидентам депозитними корпораціями (крім НБУ); виплати відсотків за депозитами нерезидентів; здійснення прямих інвестицій з України; здійснення портфельних інвестицій з України; репатріація доходів нерезидентів, отриманих від інвестиційної діяльності в Україні; сплата капітальних та інших поточних трансфертів.

Прихований відплив капіталу згідно даного наказу може відбуватися шляхом: спотворення цін на експортну чи імпорتنу продукцію, за результатами чого фінансову вигоду отримують саме закордонні контрагенти; недоотримання виручки вітчизняними учасниками зовнішньоекономічної діяльності через фіктивні операції; неповернення валютної виручки за експортними операціями; придбання вільно конвертованої іноземної валюти в Україні з метою її втрачання за межами нашої держави. Обсяги незареєстрованого відпливу капіталу у

відповідності до даного наказу має визначатися на основі статті «Помилки та упущення» платіжного балансу України у випадку, коли цей показник має від'ємне значення.

Однак, підхід, що використовується у вітчизняній практиці, враховує лише кількісне оцінювання вивезення саме фінансового капіталу, тоді як реально виведення капіталу охоплює значно ширше коло операцій, деякі з яких мають не фінансову, а натуральну природу. Так, недоотримання виручки вітчизняними підприємствами (принаймні відсутність їх відображення в офіційній звітності) може бути наслідком не лише фіктивних операцій, але й контрабанди продукції та устаткування, що потребує врахування у процесі визначення сумарного обсягу виведення капіталу.

Крім того, зникнення фінансового капіталу з радарів офіційних органів (зокрема, ДФСУ) можливе не лише через репатріацію прибутків, отриманих від інвестиційної (чи іншої) діяльності в Україні, а й через вилучення капіталу до юрисдикцій з низьким рівнем оподаткування (наприклад, офшорних зон), що отримало у світовій практиці назву «виведення прибутків» (profit shifting). Разом з тим, виведення капіталу можливе і за рахунок розмивання податкової бази (base erosion) [1]. Важливість проблеми розмивання податкової бази та виведення прибутків підтверджується ініціативою ОЕСР «BEPS», що передбачає запровадження послідовних кроків з метою нівелювання негативного ефекту такого явища. З 1 січня 2017 р. Україна також приєдналася до цієї ініціативи, відповідно до якої взяла на себе зобов'язання щодо імплементації перших чотирьох кроків плану, а саме: боротьба з податковими зловживаннями, пов'язаними з використанням спеціальних режимів оподаткування; уникнення зловживань при застосуванні податкових

конвенцій; розкриття інформації про використання схем агресивного податкового планування; збільшення ефективності механізмів вирішення спорів щодо застосування договорів про уникнення подвійного оподаткування між країнами [1].

Одним з механізмів виведення капіталу, який також не враховує представлена Міністерством економічного розвитку і торгівлі методика, є міжнародний толінг – форма господарських відносин між кількома контрагентами, що передбачає надання одному підприємстві давальницької сировини на умовах оплати вартості її обробки, при цьому провайдер давальницької сировини і є власником готової продукції. Фактично, використання цієї схеми в країнах, де набагато дешевшою є робоча сила дозволяє власнику сировини оптимізувати свої затрати та значно зекономити на витратах на оподаткування (частіше за все, через недосконалість законодавства власник сировини не сплачує податки у країні, де переробляється сировина), тоді як переробник сировини втрачає частину свого прибутку, а держава, резидентом якої він є, недоотримує певну суму податків через лазівки у законодавстві [2].

Таким чином, проведений аналіз дозволяє відмітити, що попри позитивний факт затвердження на загальнонаціональному рівні методичних рекомендацій стосовно методології розрахунку обсягу вивезення фінансового капіталу з України, багато каналів відтоку капіталу у різних формах його прояву залишаються не врахованими, що актуалізує необхідність пошуку більш комплексних та всеохоплюючих механізмів вирішення означеної проблеми, а тому доцільно здійснити аналіз існуючих у світовій практиці підходів до оцінювання масштабу відтоку капіталу (особливо тих, що розроблені провідними міжнародними організаціями, а також

покладені в основу міжнародних рейтингів) та визначення на основі їх порівняння з національним підходом перспективних напрямків його удосконалення.

Список використаних джерел

1. 1 січня Україна приєднується до Плану BEPS по боротьбі з ухиленням від оподаткування / Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.minfin.gov.ua/news/view/-sichnia-ukraina-pryiednaietsia-do-planu--po-borotbi-z-unuknenniam-vid-opodatkuvannia?category=vidatkova-politika&subcategory=promislovist>.

2. Барна М. Ю. Толінгові операції в Україні переваги та недоліки / М. Ю. Барна, Н. М. Гарбар // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.4. – С. 165-169..

3. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо комплексної оцінки обсягів непродуктивного відпливу (вивезення) фінансових ресурсів за межі України : наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі № 286 від 24.03.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/Ascod/List?lang=uk-UA&id=d6a26174-d0fd-406b-9c30-7a4043f04eb5&tag=SistemaOblikuPublichnoiInformatsii&pageNumber=86&fCtx=inName&fSort=date&fSdir=asc>.

Робота виконана в рамках НДР «Економетричне моделювання механізму запобігання тіньовим схемам виведення капіталу через податкові та інвестиційні канали в Україні» номер державної реєстрації 10117U003930

Коваленко Юлія Михайлівна,
д.е.н., професор,
Університет державної фіскальної служби України,
м. Ірпінь

ІНСТИТУЦІЙНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

Інституційний напрямок знаходиться на стадії розвитку, вже існуючі результати дозволяють вибудувати більш реалістичну картину з урахуванням впливу інституційного середовища; пояснити економічні і технологічні процеси; усвідомити місце індивідів у формуванні інституційних структур у фінансовому секторі, а також їх фінансову поведінку. У підсумку це дасть змогу використовувати методологічну базу інституціоналізму для пояснення результатів перетворень у фінансовому секторі економіки України і створення можливих сценаріїв подальшого його розвитку [1, С. 125].

До числа найважливіших інституцій⁴ фінансового сектора можна віднести здорове конкурентне середовище. «Конкуренція постійно змушує організації інвестувати в навички і знання, щоб уціліти. Навички і знання, що набувались індивідами і організаціями, формуватимуть знання альтернативних можливостей, а отже і вибору, який змінить інститути. Тому сильна конкуренція між

⁴ Ми вважаємо, що інституції – це система, що включає офіційні (тверді) обмеження, неофіційні (м'які) обмеження (стандарти поведінки та стереотипи мислення) та механізми примусу, які забезпечують досягнення оптимальної організації, координації та стимулювання поведінки економічних агентів і приводять до зниження трансакційних витрат. Відповідно, інститут виступає моделлю конкретних організацій (установ), що задає структурно-функціональні рамки формування стійких економічних зв'язків [4, С. 48].

організаціями прискорює процес інституційних змін» [2, с. 3]. Свого часу потрібно було дослухатись до думки нобелівського лауреата Л. Клейна про те, що для формування ринку конкуренція має більш важливе значення, ніж приватизація. Тому перша має розвиватись випереджаючими темпами і тим самим забезпечувати умови для другої [3]. Інакше приватизація створює монополістичні структури, які закривають дорогу до конкурентного ринку, що і відбулось в Україні.

Конкурентна поведінка виникла після лібералізації української економіки із забезпеченням відповідним законодавством і структурами. Однак головна проблема полягає у тому, що жодне, навіть найкраще законодавство, не може стати на перешкоді антиконкурентній практиці. Досвід свідчить, що закон можна обійти через добре укорінені норми неформальних угод (наприклад, між власниками акцій, що знаходяться у перехресній власності), коли монопольний зговір важко виявити. Відомо, що в умовах олігархічної економіки більш значну роль відіграють промислово-фінансові групи, аніж фінансові інститути, оскільки ці групи мають широкий доступ до інформації і вплив на владу, що поряд з можливістю перерозподілу коштів в середині групи, багато у чому замінює функції фінансових інститутів.

Щодо конкурентного інституційного середовища у фінансовому секторі економіки, то воно, власне, формується за рахунок діяльності різноманітних фінансових інститутів. При цьому конкурентоспроможність фінансового сектора економіки є складною і багаторівневою системою економічних відносин, що утворюється у результаті конкурентної боротьби між фінансовими інститутами (інституційними одиницями сектору фінансових корпорацій) з приводу домінування на основі ефективного використання власного

потенціалу, наявних переваг і ринкової кон'юнктури, в рамках яких відбувається акумуляція і перерозподіл фінансових ресурсів з метою задоволення потреб споживачів фінансових послуг.

Конкурентоспроможність фінансового сектору пропонується визначати за найбільшими фінансовими корпораціями (інституційними одиницями), питома вага яких складає близько 60 % від обсягу послуг у підсекторах сектору загалом, за формулою:

$$K_{\phi c} = \sum_{i=1}^n p_i \times \kappa_i,$$

де $K_{\phi c}$ – конкурентоспроможність фінансового сектору, n – кількість підсекторів сектору, p_i – питома вага i -тої фінансової корпорації підсектору за обсягом фінансових послуг, κ_i – конкурентоспроможність i -тої фінансової корпорації підсектору.

Варто визнати, що економічний зміст конкурентоспроможності фінансового сектору полягає в комплексному поєднанні факторів забезпечення дохідності, ліквідності та інвестиційної привабливості фінансових інструментів і послуг, що інтегровано визначає його переваги і недоліки порівняно з іншими національними секторами у складі світової фінансової архітектури.

В умовах здійснення суспільних трансформацій в Україні під вітчизняною фінансовою наукою має стояти завдання не тільки опису того, що відбувається з фінансовим сектором у період його реформування. Більш важливим завданням є розробка такого наукового підходу, який би дозволив би в умовах теорій, що не працюють, й інституційного вакууму сприяти підвищенню рівню організованості цього сектору в країні [5, С. 238]. При

цьому варто зважати на тенденції розвитку ривів капіталу і розробити заходи із забезпечення стійкого розвитку фінансового сектору України у напрямку підвищення економічного зростання.

Список використаних джерел

1. Норт Д. Пять тезисов об институциональных изменениях / Д. Норт // Квартальный бюллетень клуба экономистов. – 2000. – Вып. 4. – С. 3–15.
2. Клейн Л. Что мы, экономисты, знаем о переходе к рыночной экономике? В кн.: Реформы глазами американских и российских учёных. – М. : Российский экономический журнал – Фонд «За экономическую грамотность», 1996. – С. 75–86.
3. Коваленко Ю. М. Розвиток фінансового сектору та економічні чинники його забезпечення в Україні / Ю. М. Коваленко // Економічний часопис – XXI. – 2015. – № 5–6. – С. 77–81.
4. Регулятивний потенціал фінансового ринку в умовах глобальних викликів: [монографія / за заг. ред. С. В. Онишко]. – Ірпінь: Вид-во УДФСУ, 2016. – 452 с.
5. Фінанси інституційних секторів економіки України: [монографія / за ред. Т. І. Єфименко, М. М. Єрмошенка]. – К.: ДННУ «Академія фінансового управління», 2014. – 584 с.

Сигида Любов Олексіївна,
к.е.н., старший викладач,
Сумський державний університет, м. Суми

НЕТЕХНОЛОГІЧНІ ІННОВАЦІЇ В КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ ЯК ОСНОВА ЇХ ВИПЕРЕДЖАЮЧОГО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Умови зовнішнього середовища визначають, що як підприємствам, так і країнам для посилення власної конкурентоспроможності на світовому ринку необхідно постійно впроваджувати інновації.

Показники інноваційної активності підприємств Європейського Союзу (ЄС-28) свідчать, що протягом 2012-2014 рр. 49,1% підприємств проявили інноваційну активність. Протягом 2010-2012 рр. показник інноваційної активності був рівним 48,9%. Найбільшу інноваційну активність проявили Німеччина (67,0%), Люксембург (65,%) та Бельгія (64,%); найменшу – Польща (21,0%) та Румунія (12,8%) [1].

Якщо розглядати в розрізі видів інновацій, то маємо таку ситуацію за 2012-2014 роки: 27,3% інноваційно активних підприємств займалися організаційними інноваціями, 23,9% впроваджували продуктові інновації, 22,8% – маркетингові інновації та 21,6% – процесові інновації. Таким чином, можемо спостерігати, що інноваційно активні підприємства ЄС-28 впроваджують різні види інновацій майже рівною мірою [1]. Таким чином, можна стверджувати, що країни Європейського Союзу зосереджують свою увагу як на технологічних (продуктові та процесові), так і на нетехнологічних (маркетингові та організаційні) інноваціях.

Розглянемо детальніше діяльність інноваційного лідера – Німеччини – у впровадженні нетехнологічних інновацій. У 2012 та 2014 роках частка підприємств у Німеччині, які впровадили маркетингові та організаційні інновації, становила близько 45% усіх підприємств. У 2012 році 14% підприємств запровадили лише маркетингові інновації, 13% – лише організаційні інновації без суттєвих змін у маркетингу та 18% як маркетингові, так і організаційні інновації. Ці тенденції залишалися майже незмінними у 2014 році.

У таблиці 1 подана динаміка впровадження маркетингових інновацій на підприємствах Німеччини за 2010-2014 рр.

Таблиця 1 – Розподіл підприємств і організацій в Німеччині за підтипами маркетингових інновацій (складено на основі [2])

Маркетингові інновації	2010-2012	2012-2014
	у % до загальної кількості підприємств-маркетингових інноваторів	у % до загальної кількості підприємств-маркетингових інноваторів
Нові канали розподілу	58	52
Новий дизайну продукції	41	45
Нові стратегії ціноутворення	32	30
Нові рекламні технології	53	53

Як видно з табл. 1 у 2012 та 2014 роках понад 30% усіх підприємств Німеччини представили принаймні одне маркетингове нововведення. У 2012 та 2014 роках нові рекламні технології та нові канали розподілу виявилися найбільш поширеними видами маркетингових інновацій, за ними слідували новий дизайн та нові ціни. Крім того, протягом досліджуваного періоду просліджувалася позитивна динаміка впровадження нового дизайну

продукції на підприємствах-інноваторах, дещо зменшився відсоток підприємств, що впроваджували нові канали розподілу та нові стратегії ціноутворення, частка підприємств, що запроваджували нові рекламні технології, залишилася без змін.

Динаміка впровадження організаційних інновацій на підприємствах Німеччини за 2010-2014 рр. представлена в таблиці 2.

Таблиця 2 – Розподіл підприємств і організацій в Німеччині за підтипами організаційних інновацій (складено на основі [2])

Організаційні інновації	2010-2012	2012-2014
	у % до загальної кількості підприємств-організаційних інноваторів	у % до загальної кількості підприємств-організаційних інноваторів
Нові зовнішні відносини	37	38
Нова організація роботи	67	66
Нові бізнес-процеси	66	59

Відповідно до табл. 2 у 2012 та 2014 роках 31% всіх підприємств представили принаймні одну організаційну інновацію. Найбільшу частку становили такі організаційні інновації як нова організація роботи (66% у 2014 р. та 67% у 2012 р. серед усіх підприємств-організаційних інноваторів, 21% у 2014 р. та 20% у 2012 р. серед усіх підприємств), дещо меншу частку склали нові бізнес-процеси та нові зовнішні відносини

Отже, інноваційно активні підприємства Німеччини активно впроваджують нетехнологічні інновації.

Список використаних джерел

1. Innovation statistics. – Eurostat. – March 2017. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Innovation_statistics.

2. Behrens Vanessa et al. Innovation activities of firms in Germany – Results of the German CIS 2012 and 2014: Background report on the surveys of the Mannheim Innovation Panel. – Research Report. – ZEW-Dokumentation, 2013-2016. – No. 17-04. – 223 p.

¹ Публікація містить результати досліджень, проведених за грантом Президента України за конкурсним проектом Ф70 Державного фонду фундаментальних досліджень («Формування механізму управління збутом продукції промислових підприємств на інноваційних засадах», № ДР 0117U001682)

Наукове видання

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Збірник матеріалів
II Всеукраїнської науково-практичної конференції
(Суми, 23 листопада 2017 року)

Відповідальний за випуск	професор	І. О. Школьник
Комп'ютерне верстання	асистент	І. В. Діденко
Відповідальний редактор	професор	І. В. Белова

Відповідальність за фактичні помилки, достовірність інформації
і точність викладених фактів несуть автори.
Усі права застережено. Посилання на матеріали збірника обов'язкові.

Формат 60x90/16. Ум. друк. арк. 18,60. Обл.-вид. арк. 17,66. Тираж 50 пр. Зам. № 930.

Видавець і виготовлювач
Сумський державний університет,
вул. Римського-Корсакова, м. Суми, 40007
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 3062 від 17.12.2007.