

із банками, оскільки останні займають монопольне становище на фінансовому ринку за обсягами наданих послуг. Це обумовлено рядом причин, серед яких виділимо такі [1]:

- можливість значного розширення страховиками і банками клієнтської бази;
- диверсифікація капіталу та підвищення норми прибутковості інвестиційних ресурсів. Страховики є одними з найбільш рентабельних та динамічних фінансових інституцій, що володіють значними інвестиційними ресурсами та задовольняють потреби економіки в дефіцитному капіталі для довгострокових інвестицій;
- можливість акумулювати грошові потоки в одній системі. Підприємства та банки як страхувальники сплачують значні платежі за договорами страхування. У зв'язку з цим материнською компанією вищезазначених осіб може створюватися страхова компанія, яка займається мінімізацією майнових, кредитних, фінансових ризиків, а також витрат материнської компанії на страховий захист;
- можливість надання клієнтам повного набору якісних страхових та банківських послуг. Продаж банками страхових продуктів, як свідчить зарубіжний досвід, не має серйозних суперечностей між клієнтами та банками;
- можливість використання регіональної мережі страховиків і банків, особливо це вигідно страховикам для реалізації страхових продуктів через "банківське вікно" тощо.

В Україні головною проблемою під час налагодження партнерських відносин для страховиків є те, що банки сприймають страхові послуги як другорядні відносно банківських. Проте, на нашу думку, це тимчасові проблеми. При відпрацюванні ефективного та взаємовигідного механізму співпраці, цей напрям роботи є перспективним та пріоритетним для розвитку. Така інтеграція є позитивною як для банківських установ, так і страхових компаній та їх клієнтів.

В Україні заборонено одночасно вести діяльність у сфері матеріального виробництва, торгівлі та страхування [2]. Тому на сучасному етапі відносин відбувається процес формування і розвитку так званих банківсько-страхових груп. Проте банки і страхові компанії стикаються на обмежених сегментах фінансових послуг, що пропонуються клієнтам. Одним із способів нарощування потужностей страхових компаній є об'єднання їх з іншими фінансовими структурами і створення на цій основі нових фінансових групувань, здатних задовольнити потреби страхувальників у більш широкому асортименті послуг. Таким чином, у процесі інтеграції банків і страхових компаній відбувається поступове і комплексне об'єднання їх діяльності, що веде до поєднання банківських і страхових продуктів, а також спільного використання каналів їх розповсюдження і виходу на одну клієнтську базу.

Взаємодія банків та страхових компаній в Україні практично здійснюється через концепцію bancassurance. Вона передбачає продаж страхових продуктів через банківські канали. Існують різні моделі «bancassurance», серед яких виділимо три найбільш поширених, з яких банки і страхові компанії обирають спосіб входження у консолідований банко-страховий бізнес:

- 1) банк та страхова компанія підписують договір, відповідно до якого банківська установа зобов'язується виступати в якості офіційного представника страховика при реалізації його продуктів;
- 2) банківська установа і страхова компанія домовляються про взаємне володіння акціями;
- 3) банк повністю або частково купує страхову компанію.

Проте нині вищою формою інтеграції банку і страхової компанії є формування фінансового супермаркету. Така співпраця підвищує конкурентоспроможність кожної окремої фінансової установи, а також стимулює розвиток культури обслуговування споживачів. При цьому є одна загальна перевага для клієнтів – завжди простіше та зручніше прийти в один офіс, де запропонують максимально широкий набір послуг.

Кожна із зазначених форм інтеграції вимагає розробки та реалізації спільних фінансових програм, якими будуть визначатися напрямки взаємодії та нові фінансові продукти. Такі продукти називають мультиатрибутивними, до яких належать:

- спільні пластикові картки, які виконують розрахункову функцію, забезпечують страховий захист власнику під час поїздок за кордон, а також використовуються як клубні картки з наданням значних знижок при страхуванні та у торговельній мережі;
- пенсійна страхова картка, отримуючи яку в банку, її власник отримує також поліс пенсійного страхування та знижки за іншими видами страхування;
- страховий фондований траст, який передбачає спрямування щомісячної частини доходу за банківським депозитом на придбання страхових полісів;
- страховий депозитний вклад, який передбачає, що клієнт відкриває в банку депозитний рахунок і одночасно отримує страхування на суму внеску.

Таким чином, в Україні партнерські відносини між страховиками та банками мають досить великий потенціал для розвитку. Сьогодні банки та страхові компанії співпрацюють в обмежених сегментах фінансових послуг, проте все це можна розглядати як підґрунтя для подальших інтеграційних процесів у фінансовому секторі нашої країни. Успішність такої інтеграції буде залежати від здатності банку та страховика вчасно реагувати на загрози, які існують на фінансовому ринку.

**Література:**

1. Лужна Х. М. Інтеграційні процеси в діяльності банків та страхових компаній України / Х.М. Лужна // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://libfor.com/index.php?newsid=3282>
2. Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України «Про затвердження Положення про встановлення обмежень на суміщення діяльності фінансових установ з надання певних видів фінансових послуг» від 08.07.2004 № 1515. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0933-04>

**Кривошлик Т.**

*к.е.н., професор кафедри страхування*

**Цимбалюк М.**

*«Банківська справа», 4 курс*

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»*

## **ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ**

В умовах формування ринкової інфраструктури важливе значення має медичне обслуговування населення як своєрідна сфера послуг для повноцінного функціонування людського організму. Щороку чисельність населення України зменшується, стан здоров'я осіб працездатного віку погіршується, а кількість економічно активного населення скорочується. Така тенденція може призвести до значного фіскального тиску на вітчизняну систему охорони здоров'я у майбутньому.

Система медичного забезпечення, яка наразі існує в Україні, перебуває в кризовому стані, а тому її реформування шляхом активного розвитку медичного страхування є важливим напрямом, який зможе вирішити більшість проблем медичної галузі.

Медичне страхування є вагомою складовою соціальної інфраструктури кожної розвиненої країни і розглядається як альтернативна модель організації охорони здоров'я. Його основними учасниками є страхові компанії, страхувальники (фізичні і юридичні особи), страхові посередники, асистуючі компанії, медичні установи.

Нині український ринок послуг медичного страхування перебуває на стадії формування. Перспективи його розвитку надзвичайно великі, оскільки значна кількість потенційних споживачів не охоплена страховим захистом.

Світовий досвід свідчить, що основою страхової медицини є здебільшого обов'язкове медичне страхування (ОМС). Проте в Україні процес упровадження ОМС є проблематичним. Для його запровадження необхідно щоб усі послуги, які надаються медичними закладами були платними, а це суперечить нормам Конституції України, яка передбачає безкоштовну медичну допомогу. Крім того, ОМС буде передбачати сплату страхових внесків роботодавцями, а це, у свою чергу, збільшить податкове навантаження і, як наслідок, відхід бізнесу в тінь.

Отже, на наш погляд, першим кроком щодо запровадження ОМС є створення і прийняття відповідної законодавчої бази. Сьогодні Україна стоїть на порозі запровадження загальнообов'язкового державного медичного страхування. Зокрема, у межах медичної реформи у 2020 р. має стартувати обов'язкове медичне страхування, яке повинно охопити близько 90 % населення країни. Чіткої моделі, за якою воно буде здійснюватися, поки немає. Передбачається, що спеціальна служба з тарифів визначить певні розцінки на базовий пакет медичних послуг, які мають бути однаковими для всіх лікувальних закладів. Ті послуги, які увійдуть до переліку обов'язкового медичного страхування, буде повністю оплачувати держава (для пенсіонерів, дітей і безробітних) і роботодавці (для офіційно працевлаштованих громадян). Інші послуги, які не увійдуть до базового переліку, громадяни будуть оплачувати самостійно, за рахунок власних коштів – безпосередньо у касу лікувального закладу або оформивши додаткову страховку в приватній компанії [1].

Нині в Україні медичне страхування здійснюється тільки у добровільній формі. Його частка у загальному обсязі валових премій протягом 2014-2018 рр. збільшилася з 8,5 % до 10,7 %, а в обсязі премій за добровільними видами страхування - збільшилася з майже 11% до 14% [2]. Ці дані свідчать про досить динамічний розвиток ДМС, незважаючи на економічну ситуацію у країні.

Для того, щоб забезпечити подальший активний розвиток вітчизняного медичного страхування доцільно здійснити низку заходів, серед яких виділимо такі:

- збереження конкурентного середовища на ринку добровільного медичного страхування (ДМС) у разі введення ОМС;

- підвищення зацікавленості роботодавців щодо збереження здоров'я своїх працівників за допомогою законодавчих стимулів, наприклад, за рахунок податкових пільг;

- зміна вимог щодо ліцензування страховиків, які бажають працювати як в системі ДМС, так і в системі ОМС для підвищення їхньої надійності;

- забезпечення належного державного контролю за дотриманням медичними установами, які будуть задіяні у системі медичного страхування, єдиних законодавчо закріплених стандартів [3].

Також активного вирішення потребує питання запровадження у нашій державі системи ОМС. Пріоритетами у процесі його запровадження мають стати:

- становлення збалансованої законодавчо-нормативної бази у цій сфері;

- залучення додаткових коштів до страхової медицини шляхом стимулювання розвитку ДМС;

- залучення громадськості до діяльності органів управління у цій сфері.

Саме ОМС має забезпечити рівні можливості всіх громадян щодо реалізації їхніх конституційних прав на ефективне медичне обслуговування. Його запровадження дасть можливість вирішити такі завдання:

- забезпечити оплату медичної допомоги за надану медичну послугу;

- створити умови для розвитку ринкових відносин у системі охорони здоров'я;
- забезпечити захист інтересів застрахованих осіб;
- за рахунок запровадження загальнообов'язкового державного медичне страхування залучити додаткові позабюджетні джерела фінансування охорони здоров'я;
- створити умови для вирівнювання обсягу та якості медичної допомоги, що надається громадянам на всій території України.

Таким чином, подальша активізація ДМС та запровадження ОМС мають стати важливою умовою розвитку системи охорони здоров'я в Україні. Адже завдяки розвитку страхової медицини може бути забезпечено належне фінансування медичної сфери та забезпечення населення якісною та своєчасною медичною допомогою.

#### Література:

1. Заблоцький Я. Обіцяного три роки чекають: чому в Україні буксує впровадження обов'язкового медичного страхування /Я. Заблоцький // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ua.112.ua/mnenie/obitsianoho-try-roky-chekaiut-chomu-v-ukraini-buksuie-vprovadzhenia-oboviazkovoho-medychnoho-strakhuvannia-471695.html>.
2. Консолідовані звітні дані по страховому ринку України за 2014-2018 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Konsolidovani-zvitni-dani.html>.
3. Костенко Т.А., Стоколюк В.В., Заволока Л.О. Стан та перспективи розвитку медичного страхування в Україні з урахуванням іноземного досвіду / Т.А. Костенко, В.В. Стоколюк, Л.О. Заволока // Молодий вчений. – 2018. – Вип. № 5 (57). – С. 721-725 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2018/5/167.pdf>.

**Кругловенко Д.,**

*«Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», магістр  
Національний університет біоресурсів і природокористування України  
Науковий керівник - к. екон. наук, доц. Панкратова Л.Л*

### МАРЖИНАЛЬНА ТОРГІВЛЯ

На сьогоднішній день, спекулювання на фондовому ринку є одною з найприбутковіших та найризиковіших діяльностей у світі. Існує досить багато допоміжних інструментів, стратегій, методик які задіяні саме у цьому напрямку. Одним з найпоширеніших інструментів, який застосовується майже усіма спекулянтами на фондовому ринку є маржинальна торгівля.

Маржинальна торгівля (англ. Margin trading) — проведення спекулятивних торгових операцій з використанням грошей та/або товарів, що надаються торговцю в кредит під заставу обумовленої суми — маржі. Від звичайного кредиту маржинальний відрізняється тим, що отримана сума грошей або вартість отриманого товару зазвичай в кілька разів перевищує розмір застави (маржі). Це дозволяє торговцю збільшити обсяги операцій при тих же капіталах.

Використання маржинальної торгівлі виглядає наступним чином: на рахунок є 5 000 грн, з плечем 1:2, куплено 2 000 акцій за ціною 5 грн. на загальну суму 10 000 грн., з яких 5 000 грн власних, 5 000 грн позикових. Через деякий час продано акції за ціною 6 грн за шт. на загальну суму 12 000 грн. 5 000 грн віддаємо брокеру, а 7 000 грн залишаємо собі. Прибуток складе 2 000 грн або 40%.

Крім того, при маржинальній торгівлі зазвичай дозволено продавати позичений товар з наміром наступної купівлі аналогічного товару по меншій ціні та поверненням кредиту в натуральному чи товарному вигляді. Така операція називається коротка позиція або продаж без покриття (непокритий продаж). Цей механізм забезпечує технічну можливість отримувати прибуток при падінні цін.

Наприклад, при падінні ринку трейдер бере у брокера 1000 акцій і продає за ціною 6 грн., на загальну суму 6000 грн. Через деякий час купує ці акції за ціною 5 грн., на загальну суму 5000 грн. Акції повертає брокеру, а різницю між продажем і купівлею акцій залишає собі. Таким чином, прибуток складе 1000 грн або 16,6% [1, с. 153].

Маржинальний принцип широко поширений в біржовій торгівлі, зокрема на валютному та фондовому ринках, а от на товарних ринках використовується обмежено. Маржинальна торгівля передбачає здійснення операцій з активами, отриманими від брокера в кредит. Це можуть бути як грошові кошти, так і товари для торгівлі: наприклад, акції, стандартні контракти, зерно тощо.

Маржинальне кредитування має свою специфіку. Зазвичай обговорюються такі умови:

1) отримання кредиту стандартизоване, не вимагає попереднього узгодження і специфічного оформлення;

2) забезпеченням кредиту є грошові кошти та інші активи, розміщені на відповідних рахунках;

3) у позику надаються активи лише зі списку активів, з якими можуть здійснюватися маржинальні угоди;

4) кредити на термін торгової сесії надаються безкоштовно;

5) за надання кредиту на термін більше одного дня стягується винагорода.

Винагорода – це традиційно обумовлений відсоток від суми кредиту або ринкової вартості наданих у кредит активів. Відсоткова ставка залежить від виду наданого в кредит активу і орієнтована на існуючі процентні ставки аналогічних операцій при «звичайному» банківському кредитуванні, але майже завжди є мінімальною з можливих варіантів. Це обумовлено мінімальним ризиком такого кредитування.

Маржинальна торгівля завжди припускає, що торговець обов'язково через деякий час проведе протилежну операцію на той же обсяг товару. Якщо першою була купівля, то протилежною операцією буде продаж. Якщо першим був продаж, то обов'язково очікується купівля. Після першої операції (відкриття позиції) торговець зазвичай позбавлений можливості вільного розпорядження купленим товаром або отриманими від продажу коштами. Він також передає брокеру як заставу частину власних коштів у розмірі обумовленої маржі [2, с.82].

Брокер стежить за відкритими позиціями і контролює розмір можливого збитку. Якщо збиток досягає критичного значення (наприклад, половини маржі), брокер може звернутися до торговця з пропозицією передати в заставу додаткові кошти. Це звернення називають маржин-колл. Якщо кошти не надійдуть, а збиток продовжить зростати, брокер від свого імені примусово закrije позицію. Після другої операції (закриття позиції) формується фінансовий результат у розмірі різниці між ціною купівлі та ціною продажу, а також вивільняється заставна маржа, до якої додають результат операції. Якщо результат позитивний, торговець отримає назад коштів більше на суму прибутку, ніж віддав у заставу. При негативному результаті збиток віднімуть із застави і повернуть тільки залишок. У найгіршому випадку від застави нічого не залишиться.

Щоб мати можливість проводити маржинальну торгівлю, брокер не надає торговцю повне право власності на торговельні активи або вимагає оформлення заставного договору. Дуже часто, куплений товар взагалі не передається у власність торговця. Враховується лише його право дати розпорядження на купівлю/продаж. Як правило, цього достатньо для угод спекулятивного характеру, коли торговця цікавить не об'єкт торгівлі, а лише можливість заробити на різниці в ціні. Така торгівля без реального постачання скорочує накладні витрати спекулянта.



**Висновки.** Отже, маржинальна торгівля – є одним з найважливіших методів спекуляції на сьогоднішній день. Такий інструмент слід використовувати дуже обережно, з чітко продуманими стратегіями та прорахованими ризиками. Адже при використанні маржинальної торгівлі, можливі ризики зростають пропорційно до можливих прибутків. З огляду на вищевикладене виникає необхідність знаходження оптимального застосування цього методу, чому і будуть присвячені подальші дослідження.

**Література:**

1. Івасенко А. Г., Ніконова Я.І., Павленко В.А. Ринки цінних паперів ( інструменти і механізми функціонування). Москва, 2013. 153 с.
2. Bellafiore M. The Playbook. New York, 2012. 82 p.

*Кудлай Л.*

*«Фінанси банківська справа та страхування», 3 курс  
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»  
Науковий керівник — асистент кафедри страхування Демченко В. О.*

### **АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАХОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ**

Страховий ринок швидким темпом розвивається у всіх країнах світу. Україна не є винятком. У порівнянні з іншими розвинутими державами Україну не можна відзначити особливими успіхами та швидкими темпами розвитку у сфері страхування. Варто зазначити, що на українському ринку завжди існували перепони для зростання галузі, які необхідно враховувати.

Український страховий ринок має низку проблем, які стримують його розвиток. Серед них є такі:

- економічні;
- інвестиційні;
- організаційно-правові;
- функціональні;
- інформаційно-аналітичні;
- соціально-психологічні.

Низький платоспроможний попит фізичних та юридичних осіб домінує серед економічних проблем, які існують на страховому ринку в Україні. Організаційно-правові недоліки виражаються через відсутність злагоженої державної політики в галузі страхування. Як наслідок у страховій сфері спостерігається безсистемність розвитку галузі. Чітке державне регулювання страхової діяльності є необхідним через низку умов: використання страхових компаній з метою оптимізації оподаткування та легалізації коштів, отриманих незаконним шляхом; низький рівень страхової культури населення, відсутність обов'язкових видів страхування за тими видами ризиків, які є невивідними для приватних страховиків в зв'язку з їх низькою рентабельністю; відсутність ринкової конкуренції в страховій галузі; перевищення суспільної користі страхових послуг над індивідуальною; відсутність ринкової конкуренції в страховій галузі.

Інформаційно-аналітичні фактори стримування розвитку страхового ринку полягають у низькому рівні впровадження в страхову практику інформаційних технологій. В Україні процеси впровадження сучасних спеціалізованих інформаційних систем і програмних продуктів на ринку страхування знаходяться на стадії розробки і становлення. Функціональними причинами стримування розвитку галузі є низька прибутковість і збитковість окремих видів страхування. Наприклад, агрострахування є ризиковим видом, його прибутковість залежить від погодних умов, які буває важко передбачити. Також не менш важливим фактором низьких темпів розвитку страхової

галузі є недовіра населення і суб'єктів господарювання до страхових компаній. В Україні лише невелика частка населення користується послугами страхових агентств. З цього можна зробити висновок, що ставлення українців до страхових послуг недостатньо прихильне.

Отже, ситуація на ринку страхових послуг в Україні потребує поліпшення. Подальший розвиток страхової галузі буде залежати від готовності державних структур та приватних страхових компаній співпрацювати, від їхньої зацікавленості в удосконаленні ринку страхування. Важливими елементами становлення успішного страхового ринку є врегулювання законодавчої бази, розробка та впровадження нових інформаційних підходів для роботи на ринку, заручення довірою населення завдяки гарантованості та надійності страхових послуг. Варто зазначити, що запорукою розвитку сфери страхування буде економічне зростання України, зниження рівня інфляції, підвищення платоспроможності громадян. Синергія усіх цих факторів призведе до успішного та ефективного функціонування страхової галузі.

#### Література:

1. Актуальні проблеми та перспективи розвитку страхування життя в Україні [Електронний ресурс] // Економіка і Суспільство. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: [http://economyandsociety.in.ua/journal/10\\_ukr/102.pdf](http://economyandsociety.in.ua/journal/10_ukr/102.pdf).
2. Стан та перспективи розвитку страхового ринку України [Електронний ресурс] // Збірник наукових праць "Проблеми та перспективи розвитку підприємництва". – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <http://ppb.khadi.kharkov.ua/article/view/152078>.
3. Удосконалення функціонування ринку страхових послуг в Україні із урахуванням зарубіжного досвіду [Електронний ресурс] // Електронний журнал «Ефективна економіка». – 2012. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1180>.

**Кузьменко В.**

*аспірант кафедри корпоративних фінансів і контролінгу,  
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»  
Науковий керівник: к.е.н., доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу,  
Урванцева С. В.*

### ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ПОНЯТІЙНОГО АПАРАТУ ПРИ ДОСЛІДЖЕННІ ДЕРЖАВНИХ ВИТРАТ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ХАРАКТЕРУ

Як правило, коли йде мова про державні витрати інвестиційного характеру, у практиці використовують дефініції: “видатки розвитку”, “витрати розвитку”, “капітальні видатки” й “капітальні вкладення”. Хоча найбільш емним поняттям, що описує державні інвестиційні вкладення є витрати розвитку, які включають видатки розвитку, придбання цінних паперів, надання кредитів з бюджету та розміщення бюджетних коштів на депозитах – в ході бюджетного процесу, зазвичай, використовують термін “видатки розвитку”.

При цьому варто зазначити, що у Бюджетному кодексі України відсутнє визначення даної дефініції [1]. Тлумачення вказаного терміну містив Закон України “Про бюджетну систему України”, який з прийняттям Бюджетного кодексу втратив чинність. Зокрема, у ньому було сказано, що видатки розвитку – це витрати бюджетів на фінансування інвестиційної та інноваційної діяльності, зокрема: фінансування капітальних вкладень виробничого і невиробничого призначення; фінансування структурної перебудови народного господарства; субвенції та інші видатки, пов’язані з розширеним відтворенням. Натепер аналог цього визначення міститься у Наказі Мінфіну “Про бюджетну класифікацію” від 14.01.2011 р. № 11 [2].

Складовою частиною видатків розвитку є капітальні видатки, що, як правило, становлять 2/3 від них. Поняття капітальних видатки бюджету є більш близьким до

інвестицій. Згідно із затвердженою бюджетною класифікацією капітальні видатки включають: придбання основного капіталу (обладнання і предметів довгострокового користування, капітальне будівництво (придбання), капітальний ремонт, реконструкція та реставрація); створення державних запасів та резервів; придбання землі та нематеріальних активів; капітальні трансферти (підприємствам (установам, організаціям), органам державного управління інших рівнів, населенню, за кордон, до бюджету розвитку) [3].

Однак окремі статті капітальних видатків мають мало спільного з класичним розумінням інвестицій та стимулюванням росту економіки, а саме: придбання килимів, штор, сервізів, обладнання для їдалень, буфетів, придбання кондиціонерів тощо. Цікавим є факт, що у публічних звітах про виконання бюджету про це навіть не згадується, а самостійно виокремити їх зазвичай неможливо.

Поряд із поняттям “капітальні видатки” широко розповсюдженим є також термін “капітальні вкладення” – інвестиції у відтворення основних фондів і на приріст матеріально-виробничих запасів [4]. Даного терміну також немає у Бюджетному кодексі, проте останній часто використовується під час складання, розробки, погодження та затвердження проектної документації для будівництва.

Найбільша помилка застосування вищевказаного понятійного апарату виникає при спробі мепінгу бюджетної та статистичної звітності. Оскільки статистичні дані оперують іншим поняттям – “капітальні інвестиції”.

Згідно Наказу Держкомстату України від 15.12.2003 р. № 444 [4], капітальні інвестиції включають інвестиції в основний капітал (основні засоби), в інші необоротні матеріальні активи; витрати, пов'язані з поліпшенням об'єкта, що призводить до збільшення майбутніх економічних вигод, первинно очікуваних від використання об'єкта, і на суму яких збільшується первісна вартість основних засобів (капітальний ремонт будівель, споруд, машин та обладнання); інвестиції у необоротні нематеріальні активи, а також витрати на формування основного стада. Інвестиції в основний капітал (капітальні вкладення) – це витрати на капітальне будівництво, включаючи витрати на поліпшення земель, проведення культуртехнічних робіт, на терасування крутих схилів, витрати по вирощуванню багаторічних насаджень, роботи по експлуатаційному і глибокому розвідувальному бурінню на нафту, газ і на термальні води; на придбання машин та обладнання, інструменту, приладів та інвентарю, транспортних засобів тощо.

Отже, невірне розуміння, а тим більше застосування наведеної вище термінології перешкоджає організації, плануванню і моніторингу бюджетних видатків у відповідності з певними пріоритетами економічного розвитку та нівелює результати будь-яких наукових досліджень.

#### Література:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс]: [веб-сайт Верховної Ради України]. - Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
2. Про бюджетну класифікацію. Наказ Міністерства фінансів України від 14.01.2011 р. № 11 [Електронний ресурс]: [веб-сайт Верховної Ради України]. - Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0011201-11>
3. Науково-практичний коментар до Бюджетного кодексу України / М. Я. Азаров, В. А. Копилов, Л. К. Воронова та ін.; За заг. ред. М. Я. Азарова. – К.: НДФІ, 2006. – 632 с.
4. ДБН А.2.2-3-2004 “Проектування. Склад, порядок розроблення, погодження та затвердження проектної документації для будівництва. Наказ Держбуду України від 20.01.2004 р. № 8 [Електронний ресурс]: [веб-сайт Верховної Ради України]. - Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/va008509-04>
5. Про затвердження форми одноразового державного статистичного спостереження N 1-амортизація Наказ Держкомстату України від 15.12.2003 р. № 444VI [Електронний ресурс]: [веб-сайт Верховної Ради України]. - Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0444202->



*Курило О., к.е.н., доцент кафедри фінансів,  
Шмуратова К. «Економіка та управління», 3 курс  
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана»*

## **ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСУВАННЯ ДОШКІЛЬНОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ**

В Україні питання розвитку та фінансового забезпечення дошкільної освіти (ДО) є пріоритетними напрямками державної політики в сфері освіти. Однак, кризовий стан економіки, дефіцит державних ресурсів зумовив функціонування освіти в країні, в тому числі дошкільної, за принципом обмеженості бюджетного фінансування

Джерелами фінансування дошкільного навчального закладу є кошти: засновника (власника); відповідних бюджетів (для державних і комунальних дошкільних навчальних закладів); батьків або осіб, які їх замінюють; добровільні пожертвування і цільові внески фізичних і юридичних осіб; інші кошти, не заборонені законодавством України [1], стаття 37).

Оскільки сучасна модель державного регулювання дошкільних навчальних закладів в Україні залишається практично бюджетною та не передбачає існування інших механізмів залучення додаткових коштів, які змогли би покращити їх сучасний стан, вважаємо, що для поліпшення фінансування ДО слід використовувати досвід розвинених країн фінансової участі роботодавців в фінансовому забезпеченні послуг у сфері дошкільної освіти. Насамперед, запровадження муніципальних денних ясел як у Великій Британії. Заклади відкривають місцеві органи влади для дітей віком від кількох місяців до 4-х-5-ти років. Призначені для виховання дітей батьків з невисоким рівнем доходів. Багато дошкільних закладів опираються у своїй роботі на досвід Синьїті Судзукі («Система виховання таланту»), який вважав талант максимальним рівнем розвитку здібностей дитини, а вік до 6-ти років — періодом, коли вирішується її доля. Японська система виховання зорієнтована на раннє виявлення задатків і природний розвиток здібностей. Групи у дитячих садках є досить чисельними – у середньому по 40 осіб. Також нам доступна новація із Чехії та Словаччини, де педагогічні кадри для системи дошкільного навчання і виховання готують у вищих навчальних закладах. А з дошкільною освітою в Туреччині наша має багато спільного, адже, наприклад, і в нас мета і зміст дошкільної освіти відповідають загальному спрямуванню національної освіти: фізичний, розумовий, емоційний розвиток дітей; формування соціальних навичок поведінки; підготовка до навчання у школі [2].

Для цього доцільно використовувати такий інструмент як державно-приватне партнерство стосовно надання послуг у сфері дошкільної освіти. З використанням державно-приватного партнерства можуть реалізовувати послуги в сфері дошкільної освіти недержавні дошкільні організації та корпоративні дошкільні організації. Відносно недержавних дошкільних організацій може використовуватися такий інструмент як державне соціальне замовлення, що гарантує фінансове забезпечення певної частини послуг у сфері дошкільної освіти в формі субсидій в розмірі, визначеному за встановленими нормативами фінансування. Крім того, недержавним дошкільним організаціям можуть надаватися в безоплатне користування приміщення, а також субсидії на їх утримання і оснащення.

З огляду на неможливість створення дошкільних організацій як структурних підрозділів комерційних організацій, державно-приватне партнерство може бути використано для створення корпоративних дошкільних організацій – структурних підрозділів державних або комунальних ДО. Можливе укладання договору державно-

приватного партнерства в забезпеченні надання послуг такого структурного підрозділу, що передбачає фінансове забезпечення надаваних їм послуг у сфері дошкільної освіти з відповідного бюджету за нормативами фінансування і комерційної організацією – власником приміщень. Переваги для відвідування таких організацій можуть мати діти співробітників такої комерційної організації, однак обов'язково повинні бути встановлені квоти і для дітей громадян, які не є співробітниками організації. Оснащення та обладнання приміщень такого структурного підрозділу також може здійснюватися на умовах співфінансування сторонами державно-приватного партнерства.

Поява інноваційних процесів супроводжується рядом суперечностей, які мають різне джерело, предметне походження і різну складність. Головна невідповідність розвитку системи освіти – несумісність старих методів навчання, виховання та розвитку дітей новим умовам життя; друга – суперечність між масою нових відомостей і нормами навчально-виховного процесу; третя – негармонійність старого і нового (мається на увазі становлення альтернативної освіти, нових типів навчальних закладів).

З використанням державно-приватного партнерства можуть реалізовувати послуги в сфері дошкільної освіти недержавні дошкільні організації та корпоративні дошкільні організації. Відносно них може використовуватися такий інструмент як державне соціальне замовлення, що гарантує фінансове забезпечення певної частини послуг у сфері дошкільної освіти в формі субсидій в розмірі, визначеному за встановленими нормативами фінансування. Крім того, недержавним дошкільним організаціям можуть надаватися в безоплатне користування приміщення, а також субсидії на їх утримання і оснащення.

З огляду на неможливість створення дошкільних організацій як структурних підрозділів комерційних організацій, державно-приватне партнерство може бути використано для створення корпоративних дошкільних організацій – структурних підрозділів державних або комунальних ДО. Оснащення та обладнання приміщень такого структурного підрозділу також може здійснюватися на умовах співфінансування сторонами державно-приватного партнерства.

Дослідження довело, що гострий дефіцит фінансових коштів на утримання дошкільних навчальних закладів веде не до їх розвитку, лише виживання. Одним із способів розв'язання удосконалення фінансування дошкільної освіти в Україні є стимулювання розвитку приватного сектору дошкільної освіти.

Досвід розвитку недержавного сектора в системі дошкільної освіти, накопичений за кордоном, є для України актуальним в сучасних умовах. Так, за даними Світового Банку, в промислово розвинених країнах в даний час пріоритетними є витрати на обов'язкову шкільну освіту, а в структурі витрат частка витрат на дошкільну освіту становить: від 0,3% (Канада), де такі витрати фінансуються за рахунок приватних джерел, до 11% (Франція); Чехія - 2%; Швейцарія 8%; Нова Зеландія - 90%. [3]

Таким чином, у сфері системи фінансового регулювання дошкільної освіти в Україні існують такі недоліки: переважають методи планово-адміністративного розподілу ресурсів; панує принцип відшкодування витрат; планування відбувається від досягнутого рівня тільки у розрахунку на поточний фінансовий рік; типовою є дефіцитність кошторисів ДНЗ. Розвиток приватно-державного партнерства в дошкільній освіті регіонів України відображає пріоритети державної політики в сфері освіти і дозволяє вирішувати проблеми загальнодоступності дошкільної освіти; сприяє вдосконаленню якості освітніх послуг.

#### **Література:**

1. Закон України "Про дошкільну освіту" [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.help/law/2628-III>
2. Дошкільна освіта за кордоном [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://studentam.net.ua/content/view/3543/85/>

3. Бучковська Я. Г. Проблеми фінансування освіти в Україні / Я.Г. Бучковська // Наука й економіка – 2010 р. – № 2. – С. 20–24.

**Лаба М.**

*«Економіка підприємства», 4 курс*

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»*

*Науковий керівник – к.е.н., доцент кафедри бізнес-економіки та підприємництва*

*Оберемчук В.Ф.*

### **КОНЦЕПЦІЯ БЕРЕЖЛИВОГО ВИРОБНИЦТВА: ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

Бережливе виробництво - система управління і організації проектуванням товару, його виготовленням, зв'язків між з постачальниками і споживачами, при якій товар виробляється в точній відповідності до потреб клієнтів і з меншою кількістю браку у порівнянні з товаром, виготовленим в технології масового виробництва. При цьому знижуються витрати праці, капіталу і часу.[1]

Концепція бере свій початок у виробничій системі Toyota і була визнана такою, що робить більше з меншого. Тому вона спрямована на зменшення непотрібних варіацій та кроків у процесі роботи шляхом усунення відходів, які сприймаються як будь-які дії, що не додають вартості товару чи послугам. Спочатку вона була зосереджена на ліквідації відходів та дефектів, що вимагають переробки, зайвих кроків переробки, руху матеріалів чи людей, часу очікування, надлишок товарних запасів і перевиробництва. Нині бережливе виробництво охоплює різноманітні аспекти виробництва, починаючи з початкового етапу життєвого циклу продукту, такий як розробка продукції, закупівля та виготовлення і переходить до дистрибуції.

Дана концепція націлена на зниження або усунення повністю таких видів втрат:

- втрати внаслідок перевиробництва;
- втрати через непотрібні запаси;
- втрати від браку;
- втрати через виконання зайвих дій і обробки;
- втрати через простій і очікування;
- втрати під час транспортування;
- втрати через нераціональне використання ресурсів.

Вважаємо, що ці види втрат потрібно враховувати при розробці власної стратегії впровадження принципів бережливого виробництва на підприємстві.

В основі концепції ощадливого виробництва є ідея, згідно з якою будь-які дії в компанії потрібно розглядати з боку споживача: створює ця дія цінність для клієнта чи ні. Отже, бережливе виробництво - це об'єднання філософії, управління і технології виробництва, до яких належать: побудова карти потоку створення цінності (VSM), система управління виробництвом "Канбан", система організації робочого місця "5S", організація виробництва за принципом "точно в строк" (система JIT), система загального догляду за устаткуванням (TPM), швидке переналагодження обладнання; система перманентних поліпшень "Кайдзен", система візуального, звукового контролю та уникнення помилок.[2]

Останні статистичні дані свідчать про те, що в даний час бережливе виробництво поширене серед майже 100% японських компаній, 72% компаній США, у Великобританії – 56%, в Бразилії – 55%, в Мексиці – 42%, в той час як в Україні ощадливим виробництвом займаються лише поодинокі компанії.

Розвиток системи бережливого виробництва здійснюється на промислових підприємствах у всіх розвинених країнах світу. В умовах зростаючої конкуренції і

глобалізації економіки все більш актуальними стають питання ресурсозбереження, скорочення витрат, поліпшення якості, підвищення продуктивності праці. Розвиток системи бережливого виробництва стає ефективним вирішенням проблем оптимізації витрат підприємств.

Також варто зазначити, що бурхливий розвиток ІТ технологій також можна використовувати для впровадження бережливого виробництва. Наприклад, багато організацій розмістили системи управління відносинами з клієнтами (CRM) в Інтернеті як частину свого веб-сайту. Клієнт може увійти та створити «квиток» з описом його проблеми і створити заявку, а не спілкуватися з представником служби підтримки клієнтів по телефону. Багато організацій використовують на своїх веб-сайтах розділи найчастіших запитань чи проблем (FAQ), де клієнти можуть побачити, чи були схожі проблеми у інших споживачів, і яке рішення було в цих випадках. Системи управління бізнес-процесами (BPMS) дозволяють упорядкувати та інтегрувати різні програмні системи, які можуть бути залучені до бізнес-процесу. Забезпечуючи загальну основу для бізнес-процесів, системи BPMS дозволяють їм плавно протікати в різних відділах, функціях та системах додаткового програмного забезпечення. Технологія, орієнтована на сервісній архітектурі (SOA), дозволяє програмним системам в одних і тих же або окремих організаціях спілкуватися між собою та обмінюватися інформацією автоматично, без будь-якого втручання людини. [3]

На основі проведених досліджень стосовно досвіду впровадження концепції бережливого виробництва вважаємо за доцільне здійснення наступних кроків по впровадженню даної концепції у вітчизняних компаніях:

- визначення цінності із точки зору споживача
- визначення втрат підприємства
- навчання персоналу принципам ощадливості
- вилучення етапів (дій) у виробничому процесі, які не несуть цінності для споживача.

Сьогодні впровадження бережливого виробництва в компанії стає показником її галузевого лідерства. Цей факт дає можливість говорити про перспективність впровадження бережливого виробництва як сучасної виробничої концепції, яку підтримує найбільш активна частина великих і середніх підприємств, які працюють в умовах високої ресурсної та продуктової конкуренції і потребують безперервного вдосконалення якості продукції і бізнес-процесів.

#### **Література:**

1. Гвоздь М.Я. Реінжиніринг бізнес-процесів як чинник прискореного розвитку економіки / М.Я. Гвоздь // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2013. – № 754. – С. 135–138. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPP\\_2013\\_754\\_21](http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPP_2013_754_21)
2. Womack JP, Jones DT. Lean thinking: banish waste and create wealth in your corporation. New York: Simon and Schuster; 1996.
3. Wilson, L. (2010), How To Implement Lean Manufacturing. New York: McGraw-Hill.

*Латкіна С.,*

*старший викладач, кафедра економіка, підприємництво та економічна безпека*

*Кліщевська Н.,*

*«Економіка», 3 курс*

*Херсонський національний технічний університет*

## **РИНКОВІ ІНСТРУМЕНТИ ДІЇ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ В УКРАЇНІ**

Глобалізація фінансового сектору, що прогресує, змушує звертати увагу на нові макроекономічні феномени, які полягають у використанні транснаціональними

корпораціями різниць у податкових режимах різних країн для мінімізації своїх податкових зобов'язань[5].

Питанню трансфертного ціноутворення приділяється особлива увага в наукових дослідженнях західних учених. Дослідження політики трансфертного ціноутворення зображено в працях К. Друрі, П. Хорвача, А. Вагенгофера, Д. Пфафф, Г. Кюппер та ін. Різні аспекти трансфертного ціноутворення в Україні висвітлювалися в працях таких учених, як П.В. Дзюба, Н.В. Волошанюк, О.О. Терещенко, які досліджували особливості трансфертного ціноутворення та його розвиток [2].

Сьогодні, у зв'язку з великими глобалізаційними процесами і зростанням кількості міжнародних корпорацій інтерес до цього питання став досить відчутним, в тому числі, і в Україні, де трансферне ціноутворення стало особливо актуальним в останні роки. Вплинули на це і нововведення в Податковому Кодексі.

Трансфертне ціноутворення, в Україні регульоване статтею №39 НК, позначається, як система, в рамках якої визначається «справедлива» ціна послуг і товарів, вартість інших об'єктів договірних відносин в контрольованих операціях, які визнаються таким податковим законодавством. Часто це можуть бути ціни, за якими юридичні особи однієї міжнародної корпорації укладають між собою договори [6].

Сутність трансфертного ціноутворення полягає у правилі (принципі) простягнутої руки (arm's length principle), сформульоване в Керівництві ОЕСР, – це принцип оподаткування взаємозалежних компаній. Відповідно до правила витягнутої руки, розрахунок податкових зобов'язань робиться виходячи з ринкових цін за угодами, між взаємозалежними платниками податків, начебто компанії були незалежні (тобто перебували «на відстані витягнутої руки»). Цей принцип прийнятий як спосіб захисту держави в отриманні податків [4].

Суттєвим недоліком інституційного механізму трансфертного ціноутворення є відсутність методологічних підходів до формування звичайних цін. Також відсутні чіткі рекомендації щодо джерел інформації, які необхідні для розрахунку звичайних цін, оскільки перелік поданий в ПКУ є досить загальним. Так само, не достатньо чітко виділені критерії порівнянності окремих операцій. З огляду на це, центральному податковому органу необхідно б було розробити електронну базу даних, яка містила б інформацію (з оперативним її оновленням) про ціни реальних договорів, укладених та виконаних українськими підприємствами з нерезидентами. Така інформація могла б бути використана для оперативного визначення ринкового діапазону цін товарів (робіт, послуг), що значно спростило б процедуру порівняння контрольованих і неконтрольованих операцій та вдосконалило механізм регулювання трансфертного ціноутворення в Україні [1].

Для законодавства України характерними є деякі особливості, які відрізняють його від інших, а саме: принцип витягнутої руки застосовується не тільки для внутрішніх, але й для зовнішніх операцій; надається можливість використання комбінації методів при визначенні трансфертної ціни операції.

Ще однією характерною особливістю державного регулювання в даній сфері є жорсткі фінансові санкції при недотриманні вимог законодавства. Так підприємства, які не до кінця зрозуміли трактування певних статей закону, через їх розпливчастість, можуть зазнати значних збитків у вигляді штрафу. Можна констатувати, що головною метою накладення штрафів є невиконання ними превентивних функцій, а використання їх в фіскальних цілях, як інструменту, що принесе державній казні значну частку надходжень, порівняно із надходженнями, які згенеруються через оподаткування надприбутків підприємств [1].

Ще однією небезпекою може стати викривлення механізму ринкового ціноутворення державою через засоби інформації, які приймаються до уваги при



визначенні трансфертної ціни операцій. Також виникає загроза в скороченні зовнішніх іноземних інвестицій в Україну через жорсткішу регламентацію руху капіталу між резидентами та нерезидентами, що може стати причиною збільшення негативного сальдо платіжного балансу в державі та девальвацію національної валюти. Хоча введення в дію законопроекту "Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо вдосконалення трансфертного ціноутворення" може покращити інвестиційний клімат України. Наразі з'являється необхідність у залученні кваліфікованих кадрів зі сторони держави та з боку підприємницьких структур [5].

У цілому, інститут трансфертного ціноутворення, нещодавно запроваджений до податкового законодавства України, потребує продовження нормативного регулювання з урахуванням практики його застосування в Україні та досвіду країн з тривалою історією його існування [4].

#### Література:

1. Особливості запровадження трансфертного ціноутворення в Україні [Електронний ресурс] / М.Т.Сенів. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3162>.
2. Суть трансфертного ціноутворення та його функції [Електронний ресурс]. / Н.М. Богацька, О.Г. Малогулко – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/15\\_DNI\\_2008/Economics/32958.doc.htm](http://www.rusnauka.com/15_DNI_2008/Economics/32958.doc.htm)
3. Трансфертне ціноутворення в умовах українських реалій [Електронний ресурс]. / Рибкіна І. М., Дуда Б. В. – Режим доступу : <https://news.finance.ua/ua/news/-/414744/transfertne-tsinoutvorennya-v-umovah-ukrayinskyh-realij>.
4. Трансфертне ціноутворення: сутність та перспективи запровадження в Україні [Електронний ресурс]. / Карнаух Т. М. – Режим доступу : [http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/7849/Karnaukh\\_Transfertne\\_tsinoutvorennia\\_sutnist.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/7849/Karnaukh_Transfertne_tsinoutvorennia_sutnist.pdf?sequence=1&isAllowed=y).
5. Трансфертне ціноутворення в Україні: сучасний стан і перспективи розвитку / Т. В. Бутенко, Л. М. Круковська // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. - 2016. - Вип. 15. - С. 43-46. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu\\_eim\\_2016\\_15](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2016_15)
6. Трансфертне ціноутворення 2018 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.golovbukh.ua/article/7095-transfertne-tsnoutvorennya-2018>

*Левченко К.*

*к.е.н., доцент кафедри фінансів*

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»*

## **ДІЯЛЬНІСТЬ З УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ В ПРОЦЕСІ РЕФОРМУВАННЯ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ**

Згідно ЗУ «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» в Україні визначено функціонування трирівневої системи пенсійного забезпечення населення, а саме: солідарної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування та системи недержавного пенсійного забезпечення [1, ст. 2].

Провідною на даний час в Україні виступає солідарна система, яка гарантує виплату державою грошового забезпечення при досягненні особами пенсійного віку, але через ряд об'єктивних причин (старіння населення, міграційні процеси) вже зараз вона не справляється з навантаженням, що призводить до дефіциту Пенсійного фонду.

Умовно можна виділити три основні етапи пенсійної реформи. Перший етап (2004 – 2010 рр.) став спробою побудови вищезгаданої трирівневої пенсійної системи України. За період 2008-2010 рр. прослідковується зростання кількості недержавних пенсійних фондів (НПФ), які передали активи в управління компаніям з управління активами (КУА). Слід зазначити про зростання вартості активів НПФ в управлінні КУА майже в 2 рази до 630,5 млн. грн. у 2010 році. З огляду на збільшення кількості укладених

пенсійних контрактів за аналізований період, можна стверджувати про формування потенціалу для розвитку недержавного пенсійного забезпечення населення України (табл. 1).

Таблиця 1

**Показники діяльності з управління активами НПФ в Україні  
за період 2008-2018 рр.**

№ п/п	Показники	Періодизація реформування системи пенсійного забезпечення, рр.										
		I етап			II етап						III етап	
		2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1	Кількість НПФ в управлінні КУА, в тому числі:	94	95	93	85	83	76	74	71	62	58	58
1.1	Відкриті НПФ	72	75	74	68	66	61	59	57	48	46	45
1.2	Корпоративні НПФ	12	10	10	8	8	8	8	8	8	6	7
1.3	Професійні НПФ	10	10	9	9	6	7	7	6	6	6	6
2	Кількість КУА, які управляють НПФ	48	45	49	47	48	46	43	44	39	34	34
3	Активи НПФ в управлінні (млн. грн.), в тому числі:	330,3	534,3	630,5	639,0	773,9	725,4	838,9	928,1	1036,6	1194,0	1364,1
3.1	Активи відкритих НПФ	198,6	382,7	473,7	480,0	598,3	507,4	592	669,9	744,3	863,6	991,5
3.2	Активи корпоративних НПФ	70,2	84,2	84,9	87,9	102,5	121,3	138,1	146,3	176,2	214,8	239,9
3.3	Активи професійних НПФ	61,5	67,4	71,9	71,1	73,1	96,7	108,8	111,9	116,2	115,6	132,7
4	Кількість укладених пенсійних контрактів, тис. шт.	62,3	62,5	69,7	75,0	61,4	61,4	55,1	59,7	62,6	58,7	68,8
5	Кількість учасників за укладеними пенсійними контрактами, тис. осіб	482,5	497,1	569,2	594,6	584,8	840,6	833,7	836,7	834,0	840,8	855,3
6	Кількість отримувачів пенсійних виплат, тис. осіб	10,9	28,1	47,8	63,1	66,2	69,0	75,6	82,2	81,3	78,8	81,3

Джерело: складено за даними [2, 3]

На другому етапі пенсійної реформи (2011 – 2016 рр.) на ринку управління активами НПФ спостерігалися як тенденції росту активів НПФ в управлінні КУА (за винятком 2013 р.), так і скорочення кількості останніх. Окрім того, на цьому етапі починає знижуватися кількість укладених пенсійних контрактів, проте кількість учасників за укладеними пенсійними контрактами та отримувачів пенсійних виплат зросла на 40,3% та 28,8% відповідно (табл. 1).

Третій етап пенсійної реформи (з 2017 р.) встановив вимоги до величини необхідного страхового стажу, скасував особливі умови виходу на пенсію та оподаткування пенсійних виплат. За підсумками 2018 року 34 КУА управляли 1364,1 млн. грн. активів 58 НПФ, у тому числі 45 відкритих НПФ, 7 корпоративних НПФ (без урахування корпоративного НПФ Національного Банку України) та 6 професійних НПФ

(табл. 1). Цей період пенсійної реформи в Україні продемонстрував деякі ознаки стабілізації в сфері управління пенсійними активами практично за всіма показниками.

Загалом, подальша діяльність з управління активами НПФ в процесі реформування пенсійної системи в Україні, зокрема, переходу до накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, неможлива без розвитку біржового сегменту вітчизняного фондового ринку, формування чіткої нормативно-правової бази у цій сфері та підвищення фінансової грамотності населення.

**Література:**

1. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» від 09.07.2003 року № 1058-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. - № 49-51.
2. Інформація про стан і розвиток недержавного пенсійного забезпечення України. URL: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-nederzhavnoho-pensiinoho-zabezpechennia-Ukrainy.html>
3. Квартальна статистика НПФ в управлінні: Ринок у цифрах. URL: [http://www.uaib.com.ua/analituaib/analit\\_npf.html](http://www.uaib.com.ua/analituaib/analit_npf.html)

**Лисенко А.**

*«Фінанси банківська справа та страхування», 5 курс*

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»  
науковий керівник – к.е.н., доцент кафедри страхування Димніч О.В.*

## **ПРОБЛЕМИ ІНТЕГРАЦІЇ РИНКУ ПЕРЕСТРАХУВАННЯ УКРАЇНИ В СВІТОВИЙ РИНОК ПЕРЕСТРАХУВАННЯ**

Питання інтеграції ринку перестрахування України в світовий ринок перестрахування є особливо актуальним, оскільки при незначній місткості внутрішнього страхового ринку виникають умови, за яких стає неможливим повноцінно задовольнити вимоги суб'єктів страхового ринку. Страховий ринок України не може утримувати завеликі об'єкти страхування через брак фінансових ресурсів для страхової виплати в разі настання страхового випадку. Крім того, в останні роки відбувається процес підвищення вимог з боку держави до надійності іноземних перестраховиків: платоспроможності, ліквідності, якості активів та ризиковості операцій, що заохочує до перестрахування в іноземних страховиків.

Протягом останніх років посилилась взаємодія українського страхового ринку зі світовим, проте існують невирішені проблеми, що стримують інтеграцію. Перш за все законодавство України в сфері страхування характеризується своєю безсистемністю, відмінністю від міжнародного, великою кількістю неузгоджених нормативно-правових актів, застарілістю. Також, недоотримання ресурсів на ринку перестрахування за рахунок втрати частки, яку могло б приносити перестрахування ризиків у сфері страхування життя. Для дослідження даного питання необхідно перш за все проаналізувати сучасну ситуацію на ринку перестрахування України.

Проведене дослідження сучасного стану ринку перестрахування в Україні, доводить, що частка ризиків, котра перестраховується в сегменті страхування життя, становить 0,5%, укладення перестрахових угод поширено, в основному, на ринку загального страхування [1]. Відповідно до даних Нацкомфінпослуг, аналізуючи суму премій перестраховикам-нерезидентам, відбулося значне збільшення значення даного показника з 1,5 млн грн у 2014 р. до 3 млн грн у 2018 р., що свідчить про зростання ролі нерезидентів у перестрахуванні [1]. Дане зростання спричинено як інфляційними процесами в країні, так і реальною зміною ситуації на страховому ринку. Також, досить наочно відображає основну тенденцію частка страхових виплат, компенсованих перестраховиками (резидентам і нерезидентам), відповідно до якої можна

стверджувати про збільшення частки страхових виплат, компенсованих перестраховиками перестраховикам-нерезидентам протягом останніх років з 73,1% в 2014 р. до 82,5% у 2018 р. [1]. Розглядаючи структуру вихідного перестраховування станом на 31.12.2018 порівняно з аналогічним періодом 2017 року, то вона зазнала змін на користь таких країн, як Німеччини (18,6%), Великобританії (23,7%), Польщі (12,4%) [1].

Протягом останніх років зростає значення перестраховування ризиків у нерезидентів, що свідчить як про неспроможність забезпечити перестраховування ризиків у необхідній кількості нерезидентами так і про недовіру до перестраховиків-резидентів. На сьогоднішній день в Україні досить велика частка в резервах представлена правами вимог до перестраховиків. Дозволена межа – до 50% від резервів, без обмеження на одного перестраховика, однак багато компаній зловживають цим, а якість страхових компаній, через яких здійснюється перестраховування, викликає стурбованість, тобто цю величину варто знижувати [4]. Крім цього, зростання перестраховування ризиків вітчизняними страховиками у перестраховиків-нерезидентів також свідчить про інтеграцію та посилення співпраці України з іноземними державами, що є досить позитивним явищем. Також, можна стверджувати про збільшення частки страхових виплат, компенсованих перестраховиками перестраховикам-нерезидентам протягом останніх років, що свідчить про посилення ролі перестраховиків-нерезидентів. Крім цього, протягом аналізованого періоду, зросло значення суми, що була сплачена на перестраховування перестраховикам-нерезидентам, що знову доводить зростання ролі нерезидентів у перестраховуванні ризиків та доводить, що страхові компанії більше працюють з нерезидентами, ніж резидентами.

Останнім часом посилюється взаємодія з перестраховиками-нерезидентами, особливо з німецькими та англійськими перестраховиками. Найбільш ризикованими видами, які потребують перестраховування за кордоном, є страхування майна, страхування фінансових ризиків та страхування відповідальності перед третіми особами, що займають найбільшу частку, а потрібно також розвивати перестраховування ризиків у сегменті страхування життя. Хоча український ринок перестраховування займає поки незначне місце на світовому ринку перестраховування, однак можна чекати посилення його впливу на міжнародний ринок перестраховування в майбутньому. Для покращення ситуації необхідно узгодити нормативно-правові акти в сфері страхування та привести їх у відповідність до вимог сучасного ринку і міжнародного законодавства, запровадити ліцензування перестрахової діяльності в Україні та створити єдину державну перестрахову компанію, створити умови для розвитку національних перестрахових брокерів та актуаріїв, що дозволить заощадити час на розміщення ризику та підвищить рівень якості оцінки даних ризиків.

#### Література:

1. Нацкофінпослуг: статистичні дані. Основні показники страхового ринку [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: [https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/2018\\_rik/2018/pokaznyki\\_sk\\_%D0%86V\\_2018.xlsx](https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/2018_rik/2018/pokaznyki_sk_%D0%86V_2018.xlsx)
2. Галушак В. В. Перестраховування як необхідна умова забезпечення фінансової стійкості та нормальної діяльності страховика [Електронний ресурс] / В. В. Галушак – Режим доступу до ресурсу: [http://www.economyandsociety.in.ua/journal/2\\_ukr/91.pdf](http://www.economyandsociety.in.ua/journal/2_ukr/91.pdf).
3. Ринок перестраховування в період глобальної рецесії [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: [http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/wp-content/uploads/2016/06/180\\_6\\_38-41.pdf](http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/wp-content/uploads/2016/06/180_6_38-41.pdf).
4. Нацкомфінпослуг має намір в 2019 р. переглянути вимоги до перестраховування [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://news.finance.ua/ua/news/-/439905/natskomfinposlug-maye-namir-v-2019-r-pereglyanuty-vymogy-do-perestrahuvannya>.
5. Вихідне перестраховування [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://finbalance.com.ua/news/Vikhidne-perestrahuvannya-chastka-nerезидентів-vpala-do-167>.
6. Гринчишин Я. М. Стан та перспективи розвитку страхового ринку України / Я. М. Гринчишин, А. В. Прокопюк. // Молодий вчений. – 2017. – №3. – С. 622–626.

7. Поривай А. О. Проблеми та перспективи розвитку страхового ринку України в умовах нестабільної економіки [Електронний ресурс] / А. О. Поривай, Д. А. Бодня. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.spilnota.net.ua/ua/article/id-1504/>

8. Трачук А. О. Проблеми та перспективи розвитку страхового ринку України [Електронний ресурс] / А. О. Трачук. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/5819/1/%D0%9F%B8.pdf>

**Лосовська Н.,**  
*здобувач, Чернігівський національний технологічний університет,*  
*м. Чернігів*  
*Науковий керівник – д.е.н., професор,*  
*професор кафедри фінансів КНТЕУ Селіверстова Л.С.*

## КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ

Розвиток соціальної відповідальності бізнесу відіграє важливу роль в управлінні сучасними компаніями, проте у вітчизняній практиці вона застосовується недостатньо. Хоча соціальна відповідальність є приватною ініціативою, значного розвитку вона отримує за рахунок стимулювання з боку представників суспільства і влади.

Соціальна відповідальність формується як формальний процес декларування суспільної корисності, націлений на створення іміджу і прихильності з боку суспільства. При цьому низький рівень державного втручання в процес розвитку соціальної відповідальності поєднується з високим рівнем неформальних відносин і відсутністю загальноприйнятих стандартів і механізмів реалізації соціальної відповідальності [1, с.46].

Важливість розвитку соціальної відповідальності бізнесу полягає в мінімізації компаніями негативних наслідків своєї виробничої діяльності, у вирішенні проблем глобального і місцевого розвитку, у формуванні атмосфери передбачуваності, довіри та спільних цінностей в суспільстві. Бізнес завдяки соціальній відповідальності стає більш стійким в економічному та соціальному плані, отримує можливість збільшення своїх нематеріальних активів.

Соціальна відповідальність є сполучною ланкою між стійким розвитком суспільства і стійким розвитком організації. Механізми соціальної відповідальності виступають базисом інноваційної культури. Соціальна відповідальність організації передбачає контроль наслідків і відшкодування шкоди за вплив на навколишнє середовище, а також добровільні зобов'язання щодо забезпечення добробуту і розвитку суспільства.

Керівники компанії, в першу чергу, несуть відповідальність перед зацікавленими особами за ефективне управління ресурсами компанії. Відповідальність, в цьому випадку, передбачає отримання прибутку і розвиток організації. При цьому бізнес несе відповідальність перед суспільством: соціальна відповідальність бізнесу включає сприяння сталому розвитку, оздоровленню навколишнього середовища і підвищенню добробуту суспільства [2, с. 56].

Важливе питання в розумінні соціальної відповідальності полягає в тому, чи повинна вона стати об'єктом громадського регулювання або це підриває саму основу даної ідеї. При цьому питання стосується саме державного регулювання, так як певне саморегулювання відбувається в рамках різного роду бізнес-структур та роботодавців і міжнародних організацій.

Цілком очевидно, що держава повинна забезпечувати населення усіма найважливішими соціальними, матеріальними, та іншими необхідними благами для



ефективного його розвитку, але, як виявляється в реальності, не все так просто, як здається на перший погляд, і в цьому випадку під соціальною відповідальністю слід розуміти взаємовідносини більш владних верств суспільства з менш владними і такими, що потребують захисту та підтримки.

Держава за своєю суттю грає роль деякого регулятора в ринкових відносинах через недосконалість останнього, вона створює механізми управління ринком. Сучасні держави усвідомлюють вигоду участі бізнес-одиниць в соціальній політиці, оскільки, в результаті розподілу соціальної відповідальності в суспільстві збільшується ефективність усунення вад держави - низький рівень життя населення, високе безробіття, соціальна незахищеність [3, с. 13], що є важливим аргументом для впровадження соціальної відповідальності на вітчизняних підприємствах.

Державне стимулювання повинно включати: прогнозування, бюджетування, ліцензування, фінансування, оподаткування, кредитування, адміністрування, нагляд, контроль та облік.

Впровадження соціальної відповідальності бізнесу в Україні є необхідним на даному етапі розвитку країни. Важливим кроком в її становленні є державне регулювання та підтримка. Державна політика в сфері соціальної відповідальності - невід'ємний елемент її системного розвитку. Така політика стимулює поширення інституційних норм соціальної відповідальності, створює умови для здійснення бізнесом соціальних інвестицій, являє собою ряд спрямованих на бізнес-співтовариство законодавчих і додаткових ініціатив і реалізується багато в чому внаслідок активної позиції представників суспільства.

#### **Література:**

1. Шинкаренко О.Н. Корпоративная социальная ответственность и социальная (нефинансовая) ответственность. *Кадры предприятия*. 2013. №7. С. 43–56.
2. Василенко Е. Социальная ответственность бизнеса: мировой опыт и российские реали. *Власть*. 2006. № 1. С.54-60.
3. Курбатова, М.В. Социальная ответственность российского бизнеса. *ЭКО*. 2005. №10. С. 13.

**Макаренко О.**

*«Фінанси, банківська справа та страхування», 4 курс  
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»  
Науковий керівник – к.е.н., доцент кафедри фінансів Захожай К. В.*

## **ПРОБЛЕМИ ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ**

Податкове регулювання – це цілеспрямований вплив держави на учасників господарських відносин шляхом використання коштів та інструментів податкової політики. Саме за допомогою податкової політики держава не тільки формує джерела фінансування суспільно необхідних витрат, реалізуючи при цьому фіскальну функцію податків, але й забезпечує створення необхідних передумов для структурної перебудови національної економіки та її зростання. Основним завданням економічної політики держави є підвищення її конкурентоспроможності та створення відповідних умов для цього за допомогою важливого інструменту економічного впливу – податкових надходжень.

У вітчизняній фіскальній системі є певні особливості, і відповідно, її регулювання не завжди є ефективним. Основною проблемою існуючої податкової системи є окремі неоднозначні та суперечливі норми нормативно-правової бази оподаткування, які в деяких випадках не враховують нинішню економічну ситуацію в Україні, що, у свою

чергу, знижує привабливість національної економіки для іноземних інвесторів. Існуючі дестабілізатори податкової системи спричинили такі системні проблеми, як:

1) значна частина податкової заборгованості платників перед бюджетом та державними цільовими фондами зумовлена відсутністю ефективних механізмів відповідальності суб'єктів господарювання за невиконання своїх фінансових зобов'язань, а також недосконалістю системи адміністрування податків та реструктуризації податкової заборгованості підприємств перед бюджетом;

2) ухилення від сплати податків. Ця проблема є однією з найгостріших в Україні, вона обумовлена високим рівнем податкових ставок, нерівномірним розподілом податкового навантаження, внаслідок чого найбільше навантаження покладене на законослухняних платників, позбавлених податкових пільг, а також порушенням принципу рівності платників перед законом, складністю і недосконалістю законодавства, яким регулюється підприємницька діяльність та неефективністю державної бюджетної політики [2].

Задля вирішення вищезазначених проблем, необхідне реформування податкової системи, що має здійснюватися відповідно до пріоритетів державної політики, соціального розвитку, а також сприяти економічному зростанню.

З метою забезпечення високого рівня української економіки, активізація підприємницької діяльності, у свою чергу, вимагає функціонування відповідної податкової системи, яка поряд із забезпеченням державних доходів зможе ефективно виконувати регулюючу функцію за рахунок впровадження спеціальних інструментів податкового регулювання, спрямованих на стимулювання підприємницької діяльності [1].

Одним із важливих напрямків економічного зростання країни є ефективна фіскальна система. Держава за допомогою податків впливає на економічну систему країни. Отримуючи податкові платежі, вона має змогу регулювати певні економічні процеси в країні внаслідок впливу податків, а саме: зростання обсягів виробництва, збільшення інвестицій, і, як наслідок, бюджетних доходів.

За допомогою податкового регулювання можна вирішити такі важливі завдання: вплив на темпи інфляції; регулювання попиту та пропозиції; формування раціональної галузевої структури; стимулювання інвестиційних процесів; підтримка інноваційної діяльності; насичення ринку соціально важливими товарами та послугами; прискорений розвиток депресивних регіонів; збільшення обсягів діяльності та розвиток конкурентного середовища в країні [3].

Слід зазначити, що недоліки чинної податкової системи вимагають негайного її реформування, яке полягає підвищенні ефективності та раціональності податкової системи, що створить сприятливі умови для ведення підприємницької діяльності, реалізації інвестиційно-інноваційної політики, а також підвищення споживчого попиту на внутрішньому ринку. При цьому заходи податкового регулювання повинні бути однаковими стосовно всіх суб'єктів господарювання.

Отже, вивчення сучасного стану податкової системи свідчить про те, що поточні проблеми переорієнтації чинної податкової системи на стимулювання процесів соціально-економічного розвитку країни залишаються відкритими, а їх вирішення допоможе підвищенню рівня конкурентоспроможності держави та сприятимуть розвитку економіки України.

### Література:

1. Податковий кодекс України: Зміни до Закону України від 24.05.2019 // Уряд. кур'єр. – № 2725 – VIII // [www.minfin.gov.ua](http://www.minfin.gov.ua).
2. Демченко Т.М. Податкова політика як інструмент регулювання відтворювального процесу / Т.М. Демченко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – №2 (32). – С. 69–75.

З. Нагорняк Г. Проблеми податкового регулювання в Україні та шляхи їх вирішення / Г. Нагорняк, Ю. Вовк // Галицький економічний вісник. – 2014. №2(27). – С. 140–152.

**Максимів А.**

*“Менеджмент агробізнесу”, 3 курс*

*ДВНЗ “Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана”*

*Науковий керівник - к.е.н., доцент кафедри фінансів Курило О.В.*

## СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Фіскальна політика є одним з найважливіших інструментів регулювання економіки, який безпосередньо формує державний бюджет, державні грошові доходи, визначає ставки оподаткування і бюджетні витрати.

Актуальність дослідження її тенденцій полягає у необхідності постійного виявлення й розподілу фінансових ресурсів держави для забезпечення стабілізації економіки та підтримки макроекономічної рівноваги в Україні.

Метою роботи є ознайомлення з сучасним станом, проблемами та особливостями фіскальної політики у нашій державі.

На початку розвитку банківської системи у період з 1992-1995 роки, гроші Національного банку були майже єдиним джерелом фінансування дефіциту бюджету. У 1992 році дефіцит бюджету становив майже 14% від ВВП. Вливання в економіку через бюджетну систему та пряме кредитування НБУ суб'єктів економіки емісійними грошима призвели до гіперінфляції, пік якої припав на 1993 рік, коли вона сягнула 10256% за рік [1]. Обсяги готівки, що перебуває в обігу, зросли в 9 тисяч разів. Висока інфляція знівельовала реальні доходи населення, що фактично призвело до знищення депозитів фізичних осіб у банках. Величезні грошові потоки, які надходили на валютний ринок, знецінили національну валюту, що в умовах зростаючого імпорту ще більше спровокувало підвищення цін. Кошти бюджету щедро витрачалися на дотації та субсидії [2]. Державний борг України в 1994-1995 роках становив більш як половину валового внутрішнього продукту.

До найважливіших проблем фіскальної політики належать:

1. адміністрування податку на додану вартість;
2. низькі доходи від дивідендів нарахованих на акції господарських підприємств що перебувають у державній власності;
3. залишкові негрошові розрахунки з бюджетом по операціям зазначеним у законі про бюджет;
4. непропорційно високі видатки на оборону, громадський порядок безпеку та судову владу за рахунок соціального захисту населення, інвестицій в освіту, охорону здоров'я та інфраструктуру;
5. незважаючи на надзвичайно високі ставки податку, доходи бюджету нездатні забезпечити акумулювання ресурсів, так необхідних для розвитку інфраструктури, освіти, та охорони здоров'я. Найбільш серйозним фактором відповідальним за цю проблему є послаблена податкова база [3].

На сьогоднішній день система державних фінансів тримається на дрібних внесках мільйонів українців. Ці гроші утримують величезний державний апарат, оплачують державні закупівлі і сплачують рахунки за усіма соціальними зобов'язаннями.

Фіскальна політика на початку 2019 року дещо пом'якшилася у порівнянні з попередніми роками. За підсумками I кварталу 2019 року сформувався істотний для цього періоду дефіцит зведеного бюджету, а первинне сальдо, попри додатне значення, зменшилося. Певне пом'якшення фіскальної політики насамперед пов'язано зі стриманим зростанням доходів (на 10,4%).

Пом'якшення фіскальної політики насамперед обумовили слабкий імпорт у гривневому еквіваленті, у тому числі через зміцнення гривні, зниження обсягів виробництва окремих підакцизних товарів та несприятливий ефект бази порівняння для окремих податків. Водночас стійке зростання номінальних заробітних плат та поліпшення фінансового результату підприємств підтримували зростання доходів. Істотний внесок додатково у зростання доходів мали тимчасові фактори – кошти від митного оформлення транспортних засобів з іноземною реєстрацією та спеціальної конфіскації. У цілому видатки за квартал зросли на 12,8%. Такі темпи видатків частково пояснюються скороченням у березні витрат насамперед соціального напрямку після стрімкого їх зростання на початку кварталу.

У I кварталі 2019 року фіскальна політика пом'якшилася. Дефіцит зведеного бюджету був досить значним для цього періоду – 8,9 млрд. грн. Хоча первинне сальдо залишилося додатним, його розмір помітно зменшився. Відповідне сальдо зведеного бюджету сформувалося внаслідок істотного дефіциту державного бюджету (26,2 млрд. грн). Ключовим чинником такої динаміки були перерахування Пенсійному фонду. На початку кварталу вони стрімко збільшилися.

Меншими, ніж у 2018 році, були витрати на надання пільг та субсидій населенню на оплату послуг ЖКГ. Це пов'язано зі зниженням кількості субсидіантів, а також сприятливішими погодними умовами.

Згідно з даними Державної фіскальної служби України у січні-квітні 2019 року до місцевих бюджетів надійшло 81,3 млрд. грн. платежів. Це на 22,6%, або майже на 15 млрд. грн. перевищує надходження відповідного періоду минулого року.

Надходження податку на доходи фізичних осіб у квітні склали 20,7 млрд. грн. У порівнянні з квітнем минулого року ці надходження зросли на 25,5%, або на 4,2 млрд. грн. [5]

Державний та гарантований державою борг у цілому зменшився на 1,0% з початку року – до 2147 млрд. грн. станом на кінець березня 2019 року [6]. Це зумовлено виплатами за гарантованим боргом, зокрема перед МВФ. Додатковим чинником було незначне зміцнення гривні.

*Висновки та рекомендації:* варто зазначити, завдяки збереженню додатного первинного сальдо бюджету та міцнішій гривні державний і гарантований державою борг станом у відношенні до ВВП на кінець березня 2019 року опустився нижче 60% (за оцінками НБУ – до 59%), уперше з 2014 року. В цілому ми маємо середньоєвропейський рівень оподаткування, хоча питання особливостей адміністрування податків та податкової бази для справляння податків залишається відкритим. Якщо підійти скрупульозніше, то за прогресивної шкали оподаткування індивідуальних доходів, наприклад, у Франції та Іспанії держава менше, ніж в Україні, забирає до бюджету в осіб, зарплата яких на чверть нижча, ніж середня (у Франції – це 14% оподаткованого доходу, в Іспанії – 12%). Для бюджетів України (особливо місцевих, які живуть за рахунок надходжень від ПДФО) подібна практика була б критичною. Оскільки в нас частка домогосподарств, середньомісячні грошові доходи яких становлять три чверті від середньої зарплати, сягає майже 40% усіх домогосподарств. І це при тому, що у складі таких домогосподарств – щонайменше 2 особи [7]. Натомість прибутки бізнесу в Україні оподатковують практично на рівні країн-сусідів і менше, ніж Франції, Іспанії чи Німеччині.

На мою думку, проаналізувавши тенденції сьогодення та минулих років, для покращення фіскальної політики в середньостроковому періоді в нашій державі необхідно:

1. вдосконалити управління державними активами господарських підприємств та менеджменту державних підприємств;

2. заборонити здійснення розрахунків з бюджетом у не грошовій формі (заборонити можливість взаємного списання заборгованості, що передбачено для деяких секторів);

3. підвищити інвестиції в інфраструктуру, освіту, охорону здоров'я, та залучити державу в розвиток інфраструктури, наприклад, завдяки державно-приватному партнерству;

4. зменшити субсидювання збиткових підприємств;

5. підвищити конкурентоспроможність (цінову та якісну) українських товарів на зовнішньому ринку, завдяки виготовленню кінцевих продуктів виробництва, а не лише сировини та напівфабрикатів.

#### *Література:*

1. Закон України "Про Національний банк України" // Відомості Верховної Ради України - 1999р., №29 - с.238

2. Положення про регулювання Національним банком України ліквідності банків України шляхом рефінансування, депозитних та інших операцій, затвердженого постановою Правління Національного банку України від 24.12.2003р. №584

3. Опарін В. М. Фінансовий потенціал України : методологічні засади визначення, кількісні параметри та напрями його нарощування / В. М. Опарін, С. С. Шумська; за заг. ред. А. І. Даниленка // Фінансова політика та податково-бюджетні важелі її реалізації. – Том 1. – Київ : Фенікс, 2008. – С. 77–98.

4. Офіційний портал державної фіскальної служби України.

5. <http://cost.ua/news/714-podatky-v-ukrayini-vs-krayiny-eu-de-platyat-bilshe>

(за 26 березня 2019 року)

6. <https://voxukraine.org/uk/podatki-v-ukrayini-hto-za-shho-i-skilki-platit-derzhavi/>

(за 25 вересня 2019 року)

7. <https://ua.news/ua/pidsumky-fiskalnogo-sektoru-ukrayiny-otsinka-ta-perspektyvy/>

(за жовтень 2019 року)

**Малічевська Л.**

*«Економіка підприємства», 4 курс*

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»*

*Науковий керівник – к. е. н., доцент кафедри бізнес-економіки та підприємництва*

*Оберемчук В.Ф.*

## **УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ФІНАНСОВА СКЛАДОВА УСПІХУ КОМПАНІЇ**

Розвиток та глобалізація всіх сфер діяльності задає новий темп для підтримки конкурентоспроможності компанії. А саме на перший план виходять управлінські рішення пов'язані зі стратегічним збільшенням вартості компанії у довгостроковому періоді, а не завдання спрямовані на максимізацію прибутку в короткостроковому періоді. Окрім того, зростання кількості операцій з поглинання фірм на світовому ринку та нестабільність фінансово-економічного середовища потребує можливості для виконання швидкої та точної оцінки вартості підприємства в конкретний момент часу.

Концепція вартості фірми стає однією з основних орієнтирів для інвестування, реструктуризації, стратегії розвитку підприємства. Тому, фактично, визначення та збільшення вартості є основою потенціалу фірми та базою для її майбутнього розвитку.

Існують різні підходи до визначення категорії «вартості підприємства». Узагальнюючи які, можна визначити вартість підприємства як показник, що оцінює загальний стан підприємства на певний момент часу, в конкретних ринкових умовах, шляхом оцінки активу та пасиву підприємства, його інтелектуальних, технологічних, фінансових та інших видів ресурсів.

У свою чергу, «управління вартістю підприємства – це дії, що призводять до створення доданої вартості для інвесторів» [1]. Відповідно до позицій різних науковців



щодо управління вартістю фірми виділяється від трьох до шести етапів ефективного здійснення даного процесу. Кожен з яких вимагає уваги з боку топ-менеджерів та деталізації відповідно до особливостей окремого підприємства. Згідно з Дейнекою О. В. виділяють три основні етапи, правильне виконання яких, забезпечить реалізацію планових завдань та як результат - збільшення вартості фірми.

Першим етапом є оцінка вартості фірми. Тобто визначення вартості підприємства у певний час, в тих чи інших ринкових умовах, за встановленою процедурою та відповідно до поставленої мети оцінки.

Другим етапом виступає аналіз факторів впливу на вартість підприємства. Даний етап передбачає дослідження впливу всіх можливих факторів на вартість підприємства. При цьому враховуються як зовнішні (політичні, економічні, правові, соціальні тощо) так і внутрішні (фінансовий потенціал, кваліфікація персоналу, ресурсний та інноваційний потенціал тощо).

Третій етап є завершальним та передбачає розробку можливих методів збільшення вартості підприємства. Тобто створення таких умов, за яких підприємство досягатиме визначеної мети та поставлених завдань. Сюди можна віднести організаційне проектування підприємства, визначення ключових показників ефективності діяльності для підрозділів та процесів, контроль виконаних завдань тощо [2].

На основі результатів наукового пошуку та детального аналізу етапів впровадження системи управління вартістю на підприємстві, пропонуємо виокремити ще один етап, який на нашу думку є необхідною умовою для подальшої коректної оцінки вартості фірми. А саме, пропонуємо додати етап «визначення цілей оцінювання вартості компанії». Вважаємо, що не визначивши конкретної мети компанії, як от, купівля-продаж, реструктуризація, інвестування тощо, досить важко обрати правильні методи оцінки. Окрім того, залежно від цілі компанії, особливого змісту можуть набувати й інші етапи процесу управління вартістю підприємства. Оскільки, досягнення кінцевої цілі компанії, впливає як на вибір методів оцінки та можливих зовнішніх та внутрішніх факторів впливу, так і напряму на формування кінцевих рекомендацій щодо збільшення вартості фірми.

Отже, за сучасних умов підвищеної конкуренції, створення додаткових переваг у вигляді збільшення вартості підприємства посідає чільне місце серед інтересів компанії. Досягти цього можна шляхом ефективного управління вартістю підприємства, що передбачає дотримання деякої послідовності дій. Правильна конкретизація яких, відповідно до цілей компанії є основою для отримання необхідного результату.

#### **Література:**

1. Терещенко О.О. Управління вартістю підприємства в системі фінансового менеджменту / О.О. Терещенко, М.В. Стецько // Фінанси України. – 2007. – № 3. – С. 91–99
2. Дейнека О.В. Актуальные вопросы управления стоимостью предприятия / О. В. Дейнека, Н. А. Дехтяр, Є. І. Пігуль. // Економіка та управління підприємствами. – 2017. – № 12. – С. 90. – Режим доступу: [http://economyandsociety.in.ua/journal/12\\_ukr/40.pdf](http://economyandsociety.in.ua/journal/12_ukr/40.pdf)

**Маринчак О.М.**

*«Міжнародна економіка», 2 курс*

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»*

*Науковий керівник – асистент кафедри фінансів Білінець М.Ю.*

## **ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗЕЛЕНИХ ОБЛІГАЦІЙ В УКРАЇНІ**

На сьогоднішній день як ніколи актуальною є проблема глобальних змін клімату. Останні 5 років були найбільш спекотними за всю історію спостережень. Але

дослідження показують, що швидкі дії можуть скоротити викиди вуглецю протягом 12 років і утримати глобальне зростання нижче 2 градусів С. Вже пройшло трохи менше 4 років з моменту, як 196 країн підписали Паризьку угоду щодо регулювання заходів зі зменшення викидів діоксиду вуглецю з 2020 р. Основні цілі цієї угоди можна побачити на слайді.

Одним з фінансових інструментів, що здатні впливати на покращення екологічної ситуації країни та виконання цілей Паризької угоди є зелені або кліматичні облигації.

«Зелені» облигації – це боргові фінансові інструменти, надходження від розміщення яких спрямовуються виключно на фінансування зелених проектів, що мають позитивний екологічний ефект та сприяють подоланню глобальних екологічних проблем. Процес емісії та розміщення «зелених» облигацій має відповідати правилам, висвітленим у «Принципах зелених облигацій», що наводяться Міжнародною Асоціацією Ринків Капіталу (ІМСА). Цей ринок відкриває можливості для залучення «довгих» грошей на корпоративні проекти з підвищення енергоефективності. Крім своєї екологічної значимості вони мають і чіткий економічний ефект і можуть бути використані для модернізації виробництв. Але для залучення якісних інституційних інвесторів слід дотримуватися стандартів емісії та правил звітності, які пропонуються регуляторами в цій сфері.

У ролі одного з інститутів, що розробляють стандарти для ринку зелених облигацій, виступає міжнародна організація Climate Bonds Initiative. Розроблені нею стандарти містять принципи і необхідні процеси сертифікації до і після випуску «зелених» облигацій у 5 галузях: сонячна, вітряна і геотермальна енергетика, низьковуглецеве будівництво і транспорт.

Кліматичні облигації підтримують цілі сталого розвитку (ЦСР) в цілому, і ми бачимо багато зв'язків між фінансуванням зелених облигацій та конкретними ЦСР, зокрема ЦСР 6, 7, 9, 11, 13, 14 та 15. Незважаючи на це, Climate Bonds Initiative зосереджена на зелених облигаціях, які пов'язані з пом'якшенням змін клімату, адаптацією та стійкістю. Отже, частка доходів, виділених на соціальні проекти, які також не є екологічними, повинна становити не більше 5% для включення до бази даних зелених облигацій СБІ.

Емітентами «зелених» облигацій можуть бути органи влади, банки, міжнародні фінансові організації та підприємства. На сьогодні найбільшими емітентами «зелених» облигацій є Світовий банк та Міжнародна фінансова корпорація (ІФК). За даними Climate Bonds Initiative, на сьогоднішній день найбільший обсяг облигацій емітовано корпораціями – 43%, муніципалітетами – 38%, комерційними банками – 12%, емітентами в особі держінститутів розвитку – 4%, Agricultural Bank of China – 3%. Зважаючи на високу ціну облигацій як фінансового інструменту, інвестують у них зазвичай установи, які мають змогу акумулювати значні обсяги грошових ресурсів з метою їх примноження. До складу таких інвесторів входять переважно пенсійні, страхові та інвестиційні фонди.

За класифікацією СБІ кліматичні облигації існують в таких секторах: енергія, будівництво, екологічно чистий транспорт, вода, відходи, екологічно стійке управління живими природними ресурсами та землекористуванням, адаптація виробництв до кліматичних змін та Інформаційно-комунікаційні технології.

Абсолютним лідером ринку є Європа, де емітовано «зелених» облигацій на більш ніж \$30 млрд, в Північній Америці випущено облигацій на майже \$20 млрд, Азія наближається до \$10 млрд.

За даними Bloomberg New Energy Finance, до 2018 року було продано 580 мільярдів доларів зелених облигацій. Очікується, що ринок зростатиме, оскільки Європі необхідно щорічно інвестувати близько 180 мільярдів євро (203 мільярди доларів) для досягнення

цілових показників зменшення викидів діоксиду вуглецю на 2030 рік, встановлених Європейським союзом в Паризькій угоді про зміну клімату 2015 року. На даний момент, однак, зелені облігації – лише крихітна частка світового ринку облігацій вартістю понад 100 трильйонів доларів, але ринок кліматичних облігацій дуже стрімко розвивається. Вже в 15 країнах світу зелені облігації виділені, як окремий самостійний сектор фондової біржі.

На початку 2018 року Державним агентством з енергоефективності та енергозбереження було анонсовано початок роботи спільно з проектом UNIDO над розробкою Концепції створення ринку «зелених» облігацій в Україні та Плану дій з її реалізації, а також пакету необхідного первинного та вторинного законодавства. У 2018 році Україна опублікувала Стратегію розвитку низьких викидів до 2050 року, яка при повному здійсненні може дати їй змогу досягти своїх паризьких цілей. Однак попередній уряд заявив, що перегляне свою паризьку обіцянку після "відновлення її територіальної цілісності та державного суверенітету", провідні активісти звинуватили країну у використанні конфлікту на Сході для виправдання кліматичної бездіяльності.

З того часу єдиним нагадуванням про створення ринку «зелених» облігацій є Законопроект № 9035 від 03.09.2018 року «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення залучення інвестицій та запровадження нових фінансових інструментів», яким введено у Закон України «Про ринки капіталів» підвид фінансового інструменту – процентні облігації екологічних інвестицій («зелені» облігації) – облігації, емісію яких здійснює особа, що реалізує та/або фінансує проект екологічних («зелених») інвестицій. Кошти від розміщення процентних облігацій екологічних інвестицій («зелених» облігацій) спрямовуються на фінансування та/або рефінансування витрат проекту екологічних («зелених») інвестицій.

Враховуючи, що екологічні облігації є доволі специфічним фінансовим інструментом, для їх впровадження та ефективного використання Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку необхідно розробити підзаконні нормативно-правові акти, які враховуватимуть вимоги Принципів та інші загальноприйняті стандарти емісії та розміщення «зелених» облігацій. Особливу увагу необхідно приділяти вимогам до прозорості інформації про випуск (проспект емісії) та звітності емітента, які мають бути специфічними та відображати цільове призначення коштів, залучених від розміщення такого виду облігацій.

Створення ринку «зелених» облігацій може бути значним кроком України на шляху імплементації Європейських стандартів розвитку «зеленої» енергетики, енергонезалежності та захисту навколишнього середовища. Крім того, поява нового фінансового інструменту, який відповідає принципам та вимогам світового ринку капіталу, дозволить спрямувати та акумулювати фінансові потоки на розробку і фінансування вітчизняних екологічних проектів. Оскільки Україна посідає 28 місце з 220 країн рейтингу країн за викидами карбону вуглецю, запровадити всі можливі заходи з досягнення цілей Паризької угоди для нашої країни є конче важливим.

#### **Література:**

1. Звіт Climate Bonds Initiative [Електронний ресурс]. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: [https://www.climatebonds.net/files/reports/cbi\\_gbm\\_final\\_032019\\_web.pdf](https://www.climatebonds.net/files/reports/cbi_gbm_final_032019_web.pdf)

2. Звіт Climate Bonds Initiative Q1 [Електронний ресурс]. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.climatebonds.net/files/files/Global%20Q1%202019%20Highlights.pdf>

3. «Зелені бонди» — звіти про вплив як фактор оцінки ефективності інвестицій [Електронний ресурс] – 2017 – Режим доступу до ресурсу: <https://bakertilly.ua/news/id43952>

4. What Are Green Bonds and How 'Green' Is Green? [Електронний ресурс]/Любов Проніна – 24.03.2019 – Режим доступу до ресурсу: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2019-03-24/what-are-green-bonds-and-how-green-is-green-quicktake>

5. Перспективи розвитку зелених облігацій в Україні [Електронний ресурс] – 28.05.2019 – Режим доступу до ресурсу: <https://esquires.ua/perspektivi-rozvitku-zelenih-obligatsij-v-ukrayini/>

6. Зелені облигації як інструмент фінансування екологічних проектів [Електронний ресурс]/Безпалый В. – 12.09.2018 – Режим доступу до ресурсу: <https://ecodevelop.ua/zeleni-obligatsiyi-120918/>

7. Climate change report card: These countries are reaching targets [Електронний ресурс]/ Kieran Mulvaney. – 19.09.2019 – Режим доступу до ресурсу: <https://www.nationalgeographic.com/environment/2019/09/climate-change-report-card-co2-emissions/>

*Марушкевич О., Щитініна К.*

*«Фінанси, банківська справа та страхування», 4 курс*

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»*

*Науковий керівник – к.е.н., доцент кафедри фінансів Захожай К. В.*

## **«ЗЕЛЕНА ЕКОНОМІКА» ЯК МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ**

Конференція ООН з навколишнього середовища та розвитку (UNCED) 1992 р. зумовила міжнародну спільноту займатися питаннями сталого розвитку. Серед численних зобов'язань дана Конференція закликала уряди країн розробляти національні стратегії сталого розвитку, проводити відповідні політичні заходи. Незважаючи на зусилля багатьох урядовців всього світу щодо реалізації таких стратегій, у багатьох країнах триває занепокоєння відносно глобальних економічних та екологічних подій.

Загалом сталий розвиток відображає значимість екологічних, соціальних та економічних ресурсів для людства. Але, незважаючи на поширення концепції серед суспільства та розвиток екологічної політики у всьому світі, вона має обмежений вплив на глобальні екологічні тенденції.

Слід зазначити, що після останньої світової економічної кризи «зелена економіка» привернула до себе увагу концептуально, оскільки навколишнє середовище стало швидше можливістю, ніж обмеженням, і новою рушійною силою економічного розвитку. В умовах концепції зростання зайнятості та доходів зумовлюється державними та приватними інвестиціями в ті напрямки економічної діяльності, інфраструктуру та активи, які дозволяють зменшити викиди вуглецю та забруднення, підвищити ефективність використання ресурсів та запобігти втраті біорізноманіття та екосистем [4]. Стабільність залишається основною довгостроковою метою, але «зелена економіка» описує шлях до сталого розвитку. Якщо виробництво та споживання мають будь-які негативні наслідки або спричиняють видобуток невідновлюваних ресурсів, то сталого розвитку не існує. Це означає, що концепція зеленої економіки реалізовується не тільки тоді, коли економіка приймає принципи «зеленого бізнесу», але й тоді, якщо враховується соціальний вимір, тобто всі форми соціального вирівнювання. Як основна особливість, зазначена концепція сприяє інвестиціям у конкретні «зелені сфери», які або відновлюють і підтримують природні ресурси, або підвищують ефективність їх використання.

У той час, як у кожної країни є свої національні інтереси, а дизайн «зеленої економіки» та пов'язана з цим політика можуть бути різними, ключові характеристики процесу «озеленення» можна описати таким чином: зменшення негативних зовнішніх факторів і збалансоване використання природного капіталу; зміцнення екосистем і екосистемних послуг як частини екологічної інфраструктури; зміна поведінки споживачів на користь моделей сталого споживання; розширення чистого фізичного капіталу для моделей сталого виробництва; сприяння розвитку «зеленої» та справедливої торгівлі; збільшення кількості екологічно безпечних робочих місць при одночасному розвитку необхідного людського капіталу; поліпшення доступу до послуг,



здорового способу життя і благополуччя; сприяння участі громадськості та підвищення рівня освіти в інтересах сталого розвитку [3].

Необхідно звернути увагу на те, що Рамковою конвенцією ООН про зміну клімату визначено основні засади для розв'язання зазначеної проблеми. Кіотським протоколом до Рамкової конвенції ООН про зміну клімату, ратифікованим Законом України "Про ратифікацію Кіотського протоколу до Рамкової конвенції Організації Об'єднаних Націй про зміну клімату", визначено кількісні цілі із скорочення викидів парникових газів на період до 2020 року для розвинених держав та країн з перехідною економікою, до яких належить Україна [2].

У грудні 2015 року в місті Парижі була прийнята нова глобальна кліматична Паризька угода до Рамкової конвенції ООН про зміну клімату, ратифікована Законом України "Про ратифікацію Паризької угоди". Відповідно до положень Паризької угоди Україна, як одна із сторін угоди, зобов'язана зробити свій національно-визначений внесок для досягнення цілей сталого низьковуглецевого розвитку всіх галузей економіки та підвищення здатності адаптуватися до несприятливих наслідків зміни клімату, зокрема шляхом скорочення обсягу викидів парникових газів.

Наразі в Україні механізм «зеленої економіки» містить три складові, кожна з яких має свої конкретні цілі розвитку та механізми досягнення. Так, до першої з них належать галузі «коричневої економіки», тобто будівництво, теплоенергетика, транспорт, житлове господарство. Цілями цієї групи галузей є мінімізація шкідливих викидів, збільшення утилізаційних процесів, зростання енергоефективності виробництва. До засобів регулювання, що можуть використовуватися, входять ліміти, квоти, нормативи, штрафи, державний контроль. Друга складова (група) – це виробники екологічно чистої продукції. Їх головною ціллю є розповсюдження енергозберігаючих технологій. До інструментів регулювання входять податкова політика та кредити. Третя складова (група) включає в себе інфраструктуру (освіта, наука, фінансові організації, торгівля тощо). Основними цілями тут є програми підтримки громадських екологічних організацій, забезпечення доступу до екологічної інформації, посилення державного контролю за об'єктами туристичного та рекреаційного призначення. До засобів реалізації входять державне фінансування, програми та технічна допомога [1].

Варто зазначити, що концепція «зеленої економіки» розвиває ідею сталого розвитку та є практичним засобом її реалізації. Створення й розвиток «зеленої економіки» є першочерговим завданням сучасності. Такий тип економіки дозволяє подолати природні бар'єри економічного зростання та розвитку, що спричинені використанням традиційних технологій виробництва та екологічною безвідповідальністю господарювання.

#### **Література:**

1. Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2030 року: Закон України від 28.02.2019 № 2697-VIII/ [Електронний ресурс]: Офіційний веб-сайт ВР України. - Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2697-19>.
2. Герасимчук З.В. Політика розвитку проблемних регіонів: методологічні засади формування та реалізації / З.В. Герасимчук, Л. В. Галушак. - Луцьк: Настир'я, 2006. - 248 с.
3. Зелена економіка [Електронний ресурс] // Освіта в інтересах сталого розвитку в Україні. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://ecoosvita.org.ua/storinka-knygy/zelena-ekonomika>.
4. Green Economy [Електронний ресурс] / UNEP - UN Environment Programme – Режим доступу до ресурсу: <https://www.unenvironment.org/regions/asia-and-pacific/regional-initiatives/supporting-resource-efficiency/green-economy>.

**Мацук З.**

*к.е.н., доцент кафедри фінансів*

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу*



## НАЦІОНАЛЬНА МЕНТАЛЬНІСТЬ ТА ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ

Ринок цінних паперів – це сфера економіки, де жорстко відчувається політичний тиск, адже фінансове законодавство регулює гігантські потоки капіталу. З одного боку, суб'єкти фінансових відносин можуть бути зацікавлені в тому, щоб приховати свої дійсні наміри та дезінформувати ринок. З іншого боку, вони намагаються одержати прибуток, тому використовують усі методи реалізації власних фінансових інтересів.

Держава, використовуючи інструменти впливу на ринок цінних паперів, вирішує поставлені завдання з метою захисту прав власності, забезпечення ефективної конкуренції на ринку, здійснює антимонопольні дії та контроль за об'єднанням (злиттям), нагляд з метою недопущення зловживань тощо. Оскільки кожен учасник ринку цінних паперів «...має власні інтереси, відмінні від інтересів контрагентів, важливо вивчати як суть цих інтересів, так і природу суперечності цих інтересів, шукати економічні механізми їх узгодження» [1] і на цій основі визначати можливості їх правового регламентування. Держава повинна сформувати на ринку такий економічний порядок, який би обумовлював його розвиток та забезпечував індивідуальну відповідальність його учасників. При цьому принцип індивідуальності на ринку цінних паперів пов'язаний з принципом солідарності та субсидіарності [2]. Принцип солідарності означає, що усі суб'єкти ринку в процесі взаємодії перебувають у взаємній відповідальності між собою, та передбачає мирне врегулювання конфліктів інтересів. Принцип субсидіарності, з одного боку, дозволяє одержати право на самореалізацію на ринку цінних паперів, а з іншого – визначає необхідність та важливість формальних інститутів. Таким чином, державне регулювання ринку цінних паперів – це демократична форма регулювання, мета якої полягає в ефективній діяльності ринку за умов рівних можливостей усіх учасників, їх індивідуальної свободи та пріоритету права.

Україна у 2018 році займала 57 місце в світі за рівнем забезпечення виконання контрактів (табл.1).

Таблиця 1

### Індикатори забезпечення виконання контрактів у 2018 р.

Країна	Забезпечення виконання контрактів ПР	Забезпечення виконання контрактів Рейтинг	Термін (днів)	Вартість (% від загальної суми)	Індекс якості судової системи
США	72,61	16	420	30,5	13,8
Німеччина	70,39	26	499	14,4	10,5
Великобританія	68,69	32	437	45,7	15,0
Польща	64,36	53	685	19,4	11,0
Угорщина	70,98	22	605	15,0	12,5
Росія	72,18	18	337	16,5	9,5
Білорусь	69,44	29	275	23,4	8,5
Китай	78,97	6	497	16,2	15,5
Україна	63,59	57	378	46,3	11,5

Джерело: складено автором за даними Світового банку [3]

І якщо термін їх виконання становив 378 днів, а забезпечення виконання знаходилось на рівні з іншими країнами, то вартість судових витрат, які становили більше як 46% загальної вартості, є досить значною та свідчить про потребу посилення правового захисту прав власності.

На нашу думку (ґрунтовне дослідження цієї проблеми розглянуто у авторських працях [4-8]), між показниками забезпечення виконання контрактів та ментальними характеристиками суспільства (табл. 2) існує зв'язок, оскільки контракти виконуються тоді, коли індивіди свідомо готові до виконання взятих на себе зобов'язань в процесі торгівлі фінансовими активами [9].

## Ментальні характеристики націй у 2018 р.

Країна	Power Distance	Individualism	Masculinity	Uncertainty Avoidance	Long-Term Orientation	Indulgence
США	40	91	62	46	26	68
Німеччина	35	67	66	65	83	40
Великобританія	35	89	66	35	51	69
Польща	68	60	64	93	38	29
Угорщина	46	80	88	82	58	31
Росія	93	39	36	95	81	20
Китай	80	20	66	30	87	24
Україна	92	25	27	95	86	14

Джерело: складено автором за даними Світового банку [10]

Вихідна основа таких міркувань пов'язана з виділенням певних фундаментальних аспектів функціонування ринку цінних паперів, пов'язаних із неформальною частиною його інституційного поля. Це схильність брати на себе виконання зобов'язань, обмеження опортуністичних тенденцій у власній поведінці, нормальна (а не занижена) оцінка майбутнього та довіра до навколишніх людей. Саме вказані риси забезпечують ефективну координацію торговельної діяльності на ринку цінних паперів у часі та просторі. Іншими словами, за наявності цих принципів ринок цінних паперів, діяльність на якому забезпечується виконанням контрактних зобов'язань, може успішно функціонувати, в той час як відсутність чи недостатність будь-якого з даних принципів може «підірвати» наявну систему. Невиконання зобов'язань, а то й прямий обман, недовіра до економічних агентів ринку цінних паперів, небажання виконувати обіцянки, а також відмова враховувати будь-що, що виходить за межі фінансових вигод, – все це гальмує роботу ринку цінних паперів, засновану на економічних свободах, та робить її функціонально інертною.

Як висновок, слід зазначити, що в умовах стабільного розвитку ринку проблема державного регулювання відносин на ринку цінних паперів не є гострою, оскільки для усіх часів на ринку діє негласне правило – «договір дорожчий за гроші», проте в перехідній економіці за відсутності відповідних моральних підвалин ринку необхідно встановлювати з державного боку жорстку відповідальність за виконання фінансових зобов'язань.

**Література:**

1. Базилевич В. Д. Сучасна парадигма страхування: суть та протиріччя. Вісник КНУ ім. Т. Шевченка. Економіка. 2006. №81-82. С. 6-9.

**Машика С.**

«Менеджмент»,

ОП «Фінансово-економічна безпека суб'єктів господарювання»

Київський національний університет технологій та дизайну

Науковий керівник – к.е.н., доцент кафедри фінансів

та фінансово-економічної безпеки Вергун А. М.

## ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

В умовах формування євроінтеграційних та глобалізаційних процесів важливого значення набуває розробка системи управління економічною безпекою суб'єктів господарювання. Це зумовлено передусім збільшенням числа джерел загроз; зростанням кількості учасників ринку в нестабільних умовах переходу; збільшенням кількісної та якісної впливу тіньового сектора економіки; збільшення кількості підприємств, особливо малих, із великою часткою залучених джерел і зменшення частки власних джерел фінансування; наростанням необхідності забезпечення

інституційних, і зокрема етичних, норм та правил взаємовідносин між суб'єктами бізнесу та господарювання. Ефективність функціонування таких підприємств, особливо в нестабільних умовах перехідної економіки, значною мірою визначається надійністю системи захисту від внутрішніх і зовнішніх загроз. Усе це надає дослідженню проблеми управління підприємств (ЕБП) в Україні підвищеної значущості та актуальності.

Серед зарубіжних учених питанню дослідження економічної безпеки підприємства присвячені праці таких науковців, як: П. Бернс, П. Друкер, Р. Качалов, Т. Клейнер, Є. Олейников, В. Сенчагов, В. Тамбовцев, А. Шаваєв, В. Шликов, В. Ярочкін та ін. Вагомий внесок у дослідження проблеми ЕБ держави і підприємництва зробили вітчизняні вчені: О. Ареф'єва, І. Бінько, С. Бреус, В. Геєць, В. Духов, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, О. Кузьмін, Т. Ковальчук, Б. Кравченко, М. Лесечко, В. Мельник, І. Михасюк, С. Мочерний, В. Мунтіян, Г. Пастернак-Таранушенко, І. Тарасенко, С. Покропивний, А. Ревенко, І. Тарасенко, О. Терещенко, В. Шлемко та ін.

У працях вітчизняних науковців достатньо глибоко досліджено необхідність, причини та функції ЕБП в умовах ринкових трансформацій, та глобалізаційних процесів, подальшого розвитку набула теорія економічних ризиків у підприємстві, планування ЕБП, а також теорія антикризового управління підприємством, розроблено загальні підходи до аналізу та оцінки функціональних складових ЕБ підприємств. Однак, невирішеними залишаються розробки ефективної методики оцінки рівня безпеки, вироблення перспективних напрямів удосконалення управління ЕБП у перехідній економіці.

Якість задоволення потреб в управлінні економічною безпекою підприємства значною мірою визначає як результат бізнесу, так і вибір методів їх досягнення. При цьому задоволення потреб в управлінні ЕБП зачіпає інтереси бізнесу як у сфері виробництва, так і у сфері обігу. Ефективність управління ЕБП значною мірою залежить від того, які методи використовуються. На нашу думку, метод управління ЕБП – це спосіб впливу на джерела і чинники загроз (небезпек) підприємству з метою їх мінімізації або навіть нейтралізації.

Методи управління ЕБП можна поділити: на адміністративні, економічні, маркетингові, соціально-психологічні, організаційні, юридичні, математичні та інші.

Розглянемо детальніше сутність та особливості саме економічних методів управління ЕБП. На нашу думку, полягає в тому, щоб непрямым впливом на джерела і чинники небезпеки – ціною, оплатою праці, кредитом, прибутком, податками, дивідендами, преміями, компенсаціями, дотаціями та іншими фінансовими важелями – створювати ефективний механізм захисту бізнесу від небезпек. Дія економічних методів стимулювання полягає у створенні відповідних ринкових і матеріальних умов, які дозволяють досягнення власних цілей зробити взаємовигідними для всіх учасників підприємницького процесу (партнерів, конкурентів, співробітників, держави). При застосуванні економічних стимулів в управлінні ЕБП найчастіше використовується метод стимулювання через тарифні ставки, посадові оклади, доплати, пільги тощо. Фінансово-економічна стійкість ділового підприємства значною мірою залежить від того, наскільки у здійсненні бізнесу зацікавлені не тільки його власники, а й інші члени суспільства: співробітники, споживачі, постачальники, населення, громадські організації, місцева влада, держава тощо.

Метод економічного стимулювання дозволяє привести у відповідність матеріальну винагороду співробітників з якістю і кількістю їх праці. Таке стимулювання створює передумови для кар'єрного зростання службовців, підвищення їх кваліфікації тощо.

Ціни на продукцію та їх регулювання дають можливість впливати на підвищення конкурентоспроможності, фінансової стабілізації, інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства.

Матеріальне заохочення повинно використовуватися з метою економічної безпеки усіх партнерів та учасників бізнесу, але тільки на умовах адекватного обміну. Саме тому діяльність підприємства повинна бути пристосована до ринкових коливань і швидкої зміни попиту та пропозиції. У цьому зв'язку вагоме значення в управлінні економічною безпекою має формування на підприємстві страхових, резервних фондів на випадок різноманітних збоїв та невдач. Звідси важливого значення в управлінні ЕБП набувають маркетингові методи.

Маркетингові методи управління ЕБП являють собою велику групу економічних засобів, спрямованих на вивчення ринку з метою впливу на нього. Важливим маркетинговим інструментом виступає конкурентна стратегія, розробка і здійснення якої повинні дозволити компанії забезпечити безпечний розвиток у ринковому середовищі.

Отже, економічні методи ґрунтуються на використанні мотивації і стимулів для управлінців, які заохочують їх вирішувати поставлені завдання без невинуватих втрат.

#### *Література:*

1. Кравченко С., Теленик С. Основні напрямки забезпечення економічної безпеки України // Економіка, фінанси, право. – 2002. – № 12. – С. 6–10.
2. Лукасевич С. Форми та методи економічного захисту підприємництва // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – Тернопіль, 2002. – № 1. – С. 23–32

**Мельник І.**

*«Фінанси, банківська справа та страхування», 3 курс  
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»  
Науковий керівник – к.е.н., професор кафедри фінансів Дегтярьова Н.В.*

### **АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА В УКРАЇНІ**

Фінансові ринки мають велике значення для економічного життя суспільства та розвитку країни в цілому. На фінансовому ринку, з одного боку, суб'єкти господарювання, що потребують додаткові ресурси, мають можливість їх залучати, з іншого боку, вони можуть розміщувати тимчасово вільні фінансові ресурси з метою одержання прибутку в майбутньому. Фінансовим посередникам відводиться важлива роль на фінансовому ринку, оскільки вони зводять продавців і покупців фінансових ресурсів та послуг, а також дозволяють їм зменшувати відповідні ризики, отримувати сталі доходи та уникати втрат, які вони могли б понести, обравши метод прямого інвестування [2, с.29]. Фінансове посередництво – вид економічної діяльності, у процесі якої інституційна одиниця (деPOSITна або недеPOSITна) мобілізує кошти, беручи зобов'язання за власний рахунок, із метою спрямування цих коштів іншим інституційним одиницям шляхом кредитування або придбання фінансових активів іншим способом [1, с.18]. Можемо зробити висновок, що фінансові посередники – це депозитні або не депозитні інституційні одиниці, що наділені правом нагромадження, управління та розподілу фінансових ресурсів через надання фінансових послуг. Загальної класифікації фінансових посередників не існує ні у вітчизняній, ні в зарубіжній літературі, адже вона є неоднаковою для різних країн. На це впливає низка чинників, серед яких виділяють такі: рівень економічного розвитку країни, національні традиції ведення бізнесу, рівень фінансової культури тощо [2, с.29].

В Україні за функціональною ознакою класифікують посередників на такі дві підсистеми: банківську, тобто сукупність банків та кредитних установ, що функціонують у межах єдиного фінансового механізму, та небанківську – сукупність небанківських фінансово-кредитних установ, яка охоплює спеціалізовані кредитно-фінансові установи й поштово-ощадні установи [1, с.33]. Важливими інституційними учасниками ринків фінансових послуг в Україні є комерційні банки, страхові компанії та фондові біржі, адже вони акумулюють найбільшу питому вагу фінансових ресурсів та прямо впливають на розвиток виробництва в країні, інвестиційний клімат і добробут населення. Велике значення на фінансовому ринку має банківська система, співвідношення банківських активів складає майже 90-93% проти 7-10% небанківських активів [3, с.14]. Це свідчить про те, що для подальшого розвитку фінансового ринку України потрібно, перш за все, подолати проблеми, які стоять перед українськими банками, оскільки саме через банківську систему проходить великий обсяг грошових розрахунків юридичних і фізичних осіб, що вимагає від банківської системи стабільності, довіри, покращення грошово-кредитної політики, а також підвищення ефективності платіжної системи. Адже надійний і розвинений банківський сектор відіграє важливу роль у стабілізації економіки країни в цілому.

У 2014-2015 банківський сектор та економіка України в цілому пережили одну з найбільших криз за часів здобуття незалежності. Кількість банківських установ має тенденцію до зменшення. За останні роки кількість банків скоротилася більше ніж вдвічі [3, с.14]. Причинами їх ліквідації стали неплатоспроможність та непрозора структура власності, що в свою чергу призвело до неминучого – втрати довіри до банківської системи. Кількість банків з іноземним капіталом також значно скоротилися – на 26,4% [3, с.14]. Отже, до основних проблем українських банків можна віднести:

- зниження ліквідності банківських активів;
- низький рівень довіри населення до банківської системи;
- низька якість банківських активів;
- політична та фінансова нестабільність в країні;
- недосконала та нестабільна нормативно-правова база в державі;
- висока ступінь вразливості банківської системи до валютно-курсової політики в країні, що проводиться в НБУ [3, с.14].

Для того, щоб зміцнити позиції банків на фінансовому ринку, потрібно покращити показники ліквідності, що можна зробити через взаємодію з іншими фінансовими посередниками, наприклад, зі страховими компаніями, торговцями цінними паперами, через застосування нестандартних схем роботи з іншими гравцями ринку банківських послуг та пошук неформальних підходів у взаємовідносинах із клієнтами, підвищення стандартів надання традиційних банківських послуг, розробку принципово нових банківських продуктів і послуг, створення позитивного іміджу банку тощо [3, с.14-15].

Таким чином, розвиток економіки України залежить від ефективності фінансового ринку. Покращення ситуації на фінансовому ринку залежить не тільки від держави, а також від фінансових посередників і проявляється у їх здатності до ефективної мобілізації коштів, орієнтації на стимулювання розвитку економіки країни.

#### Література:

1. Конспект лекцій з дисципліни “Ринок фінансових послуг” Частина 1 спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування», освітня програма (спеціалізація) “Фінанси і кредит” / Укл. І.Г.Пахомова – Запоріжжя: ЗНТУ, 2018. – 87с. – Режим доступу: [http://eir.zntu.edu.ua/bitstream/123456789/4111/1/Pakhomova\\_Summary.pdf](http://eir.zntu.edu.ua/bitstream/123456789/4111/1/Pakhomova_Summary.pdf)

2. Резнікова В. Фінансове посередництво: господарсько правовий аспект / В. Резнікова // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2011. – Вип. 89. – С.27-34. – Режим доступу: <http://visnyk.law.knu.ua/statti-za-nomeramy/70-89-2011/183-finansove-poserednytstvo-hospodarsko-pravovyi-aspekt>



З.Селіверстова Л. С., Адаменко І. П. Особливості розвитку фінансового ринку України / Л.Селіверстова, І. Адаменко // Інвестиції: практика та досвід – 2018. – №.9. – С. 13-17. – Режим доступу: <http://www.investplan.com.ua/?op=1&z=6061&i=1>

**Мельник В.**

*«Фінанси та страхування», 4 курс*

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»*

*Науковий керівник – к.е.н., доцент кафедри фінансів Марчук В.Ю.*

## **ЕФЕКТ ІНФОРМАЦІЙНОГО КАСКАДУ НА ФОНДОВОМУ РИНКУ**

Уперше поняття «інформаційний каскад» запропонували Д. Хіршлайфер, С. Бікчардані та І. Уелч у 1992 р. у статті «Теорія примх, моди, звичаїв і культурних змін як інформаційних каскадів». Теорія інформаційних каскадів базується на «стадній поведінці» економічних агентів (Following the Herd) [1, 90].

Основна ідея цієї теорії полягає в тому, що оптимальною стратегією поведінки індивіда є повторення дій або рішень його попередників, які опинилися в аналогічній ситуації незалежно від особистої інформації, якою він володіє.

Відповідно до теорії інформаційних каскадів, стадну поведінку розпочинають перші кілька людей, які прийняли однакове рішення. Відбувається це, наприклад, наступним чином: два трейдери при покупці акцій послідовно роблять вибір на основі невірної інформації. Третій, ігноруючи власні об'єктивні дані, наслідує їх приклад, вважаючи, що попередні трейдери мають інформацію, що вказує на правильність прийнятого ними, а не альтернативного рішення. Решта ж інвесторів цілком раціонально йдуть за думкою перших трьох трейдерів (виходячи з того ж припущення, що трейдери, які зробили вибір раніше, мають інформацію на користь даного рішення) і запускають інформаційний каскад неправильних фінансових рішень.

Слідування за натовпом – давня проблема людства. Це можна пояснити особливістю мозку, яка дозволила людині вижити в процесі еволюції. Коли ми відрізняємося від інших, в мозку виникає автоматичний сигнал про «помилку», який спонукає змінювати свою думку в бік більшості.

До причин «стадної поведінки» саме інвесторів відносять наступні:

- відсутність або нестача достовірної інформації;
- масштабність інформації (ситуація, за якої наявної інформації є так багато, що інвестор не в змозі її опрацювати, адже навіть попри доступність інформації, її засвоєння вимагає досить значних затрат часу і праці);
- складність інформації (ситуація, за якої обсяг інформації не є надто великим, проте інвестор на даний момент часу не володіє відповідним рівнем кваліфікації для її опрацювання);
- недооцінка власних аналітичних здібностей [2, 41-43].

Теорія інформаційного каскаду пояснює, чому ціни на деякі активи можуть рости вибухоподібно і так само різко падати. У даному випадку ціна є шумним сигналом, який адекватно не відображає реальну вартість компаній і майбутні доходи, як стверджує гіпотеза ефективного ринку, а несе в собі відображення думок, емоцій і дій економічних агентів.

За рахунок підвищеного попиту на актив ціна починає підніматись, відхиляючись від реальної. І, незважаючи на завищену ціну, інвестори все одно продовжать купувати цей актив, сподіваючись його перепродати ще дорожче, тому попит на нього зростає. Тим не менш, інформаційні каскади, як правило, дуже тендітні за своєю природою, оскільки люди реагують на чутки і громадські спостереження. Відповідно, рано чи пізно

на ринку з'являються агенти, які думають, що вони краще інформовані, ніж натовп, і каскад змінює свій напрямок.

Ще більше може посилити каскад дія людини, яка вважається експертом, оскільки передбачається, що вона володіє достовірною інформацією. Дане явище отримало назву «репутаційна стадність». В моделях репутаційної стадності з'являються додаткові фактори імітації, пов'язані з позитивними характеристиками репутації особистості, які одержано під час роботи в колективі. Бажання відхилити власну інформацію, або підлаштувати її під думки лідера, зростає зі збільшенням репутації. Було доведено, що по мірі зростання віку аналітика, який здійснює прогнози, передумовні переконання інших експертів у його здібностях у прогнозуванні стають вище, і, таким чином, у даного аналітика зменшується кількість спонукальних мотивів проявляти стадність із групою.

Наслідками слідування за натовпом у процесі прийняття рішень учасниками фондового ринку можуть стати фінансові бульбашки, що переростають у фінансові кризи. Наприклад, в 2007 році можна було спостерігати руйнівний феномен – «пузир» на ринку нерухомості США. Іпотечний «пузир» вибухнув у другому кварталі та, у підсумку, фінансовий крах торкнувся всіх країн світу і тільки в США 8 млн. осіб залишилося без роботи, 5 млн. осіб залишилися без даху, а пенсійний фонд втратив 5 трлн. доларів. Сплеск і падіння ринку акцій інтернет-компаній в 1997-2000 роках – також прояв «стадної поведінки» інвесторів. Звичайно, ефект натовпу не єдина причина вищезазначених явищ, проте її вплив не можна недооцінювати [3].

Отже, весь процес ціноутворення на фондовому ринку можна уявити собі як одну безперервну послідовність висхідних і низхідних інформаційних каскадів. Інвестори приймають рішення, спостерігаючи за діями інших учасників ринку та імітуючи їх. В силу розвитку інформаційних технологій, соціальних мереж, засобів масової інформації, кібератак абстрагуватись від чуток та втручання інших людей в наше життя просто неможливо.

Однак, дослідники звертають увагу, що «стадна поведінка» сама по собі не є злом. Ніколи до кінця неможливо знати, з чим ми маємо справу – з каскадом неправильних рішень або, навпаки, з каскадом оптимальних рішень.

Як висновок, ефект натовпу або інформаційний каскад має місце бути на сучасних фондових ринках. Лише подальша сумісна праця фінансистів, нейробіологів, психологів, соціологів та інших фахівців допоможе розібратись в його реальних причинах, можливих методах протистояння та реальних зв'язках з поняттям фінансових криз.

#### **Література:**

1. Ващенко Т. В., Лисицина Е. В. Поведенческие финансы – новое направление финансового менеджмента. История возникновения и развития // Финансовый менеджмент. – 2006. – № 1. – С. 89–98
2. Ходжсон Дж. Привычки, правила и экономическое поведение // Вопросы экономики. – 2000. – № 1. – С. 39–55.
3. Мозг ценит личную информацию [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://iq.hse.ru/news/177666795.html>

**Мельничук К., Молчанова О.**

*«Фінанси, банківська справа та страхування», 5 курс*

**Стенура М. к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів**

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»*

## **КРАУДФАНТИНГ ЯК АЛЬТЕРНАТИВНЕ ДЖЕРЕЛО ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ГАЛУЗІ ОСВІТИ В УКРАЇНІ**

Освіта – це фундамент суспільства й від того, яким він буде, залежить наше майбутнє. Можна аналізувати тисячі вдалих кейсів, порівнювати українську освіту із зарубіжною, критикувати чинну владу за інертність, але час минає, змін ніяких не

відбувається, результат аналогічний. Проблема недофінансування сфери освіти залишається актуальною в теперішній час, і одним з рушійних механізмів змін є краудфандинг.

Краудфандинг являє собою простір, у якому створюються умови для колективної співпраці людей, які через інтернет-платформи добровільно об'єднують свої гроші та інші ресурси разом, щоб підтримати зусилля інших людей або організацій. Фінансові ресурси залучаються від великої кількості людей та компаній з метою створення продукту або послуги, фінансування стартапів, підтримка об'єктів малого підприємництва, благодійна діяльність, фінансування культурних заходів, допомоги нужденним, підтримки фізичних і юридичних осіб.

Саме поняття краудфандинг зародилося в 2006 році. Його автором став Джефф Хауи. Дослівний переклад означає «фінансування натовпом» (від англійського crowd - натовп і funding - фінансування).

Краудфандинг доволі новий механізм залучення коштів, який з'явився трохи більше десяти років тому і використовувався поодинокими особами для збору коштів через Інтернет на реалізацію культурних проектів. Перші професійні краудфандингові компанії Kickstarter і IndieGoGo були створені тільки в 2008—2009 роках. Тепер таких компаній вже десятки, найбільш активними регіонами у сфері краудфандингу є Північна Америка (48%), Азія (29%) та Європа (18%).

В Сполучених Штатах Америки краудфандинг регулюється JOBS Act (Jumpstart Our Business Startups Act), який прийнятий у 2012 році для підтримки і спрощення залучення стартового капіталу в стартапах і малому бізнесі. Закон містить як вимоги до бекера, так і до особи, яка розмістила пропозицію. Оскільки краудфандингова діяльність розцінюється як ризикова, в США закон встановлює обмеження в кількості грошей які компанії можуть зібрати, а бекери — інвестувати. Компаніям дозволяється збирати максимум 1 070 000 доларів США протягом 12-місячного періоду, а бекерам вкладати лише дозволена суму в залежності від власного капіталу (чистий дохід — виплати за зобов'язаннями = власний капітал) за 12 місячний термін.

Краудфандингова платформа має бути зареєстрована в SEC (The United States Securities and Exchange Commission — комісія з цінних паперів і біржах) і бути учасником FINRA (Financial Industry Regulatory Authority). Закон встановлює чіткі вимоги, щоб забезпечити бекера інформацією і, в разі шахрайства або проблем, отримати захист.

Самостійне врегулювання краудфандингу в Україні відсутнє. Попри це, краудфандинг повноцінно функціонує і розвивається. Розглядаючи українські краудфандингові платформи, ми помічаємо особливу інтерпретацію поєднання зарубіжного досвіду з українськими реаліями. Дуже складно запуснути проект, який зразу охопить усіх користувачів інтернету і принесе максимально можливий результат. Така ж ситуація виникла з краудфандинговою платформою у сфері освіти. Перший український освітній простір GoF, який працює виключно з освітніми проектами, створює доступ для участі як вчителів, так і учнів. Перш ніж запуснути проект, потрібно виконати основну вимогу – ініціаторам ідеї потрібно переконати в її доцільності колег, учнів та батьків. GoF існує вже 3 роки, й понад 80% проектів успішно пройшли фазу освітньої мрії, перетворившись на яскраву реальність [1].

Після першого року існування платформи GoF, вирішили змінити правила й відкрити можливість для реєстрації проектів виключно для учнівських команд. Адже мрії дітей часто мають глобальніший і більш інноваційний характер, ніж прагнення вчителів та батьків. Як наслідок, у селі під Києвом вже працюють над створенням простору вільних думок Gromada space, в місті Березівка незабаром з'явиться перший ролердром, а в Рішельєвському ліцеї вповні запрацює студія журналістики TV lab [2].

У США та Великій Британії існують краудфандингові платформи у сфері освіти, однак для неповнолітніх реєстрації власних проектів заборонена. Це можливо мотивувало Європейську Комісію обрати GoF в десятку найкращих ініціатив Європи в Конкурсі соціальних інновацій, а українців надихнуло на створення нових успішних ідей. За роки існування платформи GoF було проінвестовано більше 125 проектів та залучено 5 000 добровольців, які вкладали власні кошти в реалізацію цих проектів. Здавалось у масштабах країни це незначні цифри, однак успішні історії надихають учнів не боятись висловлювати власні ідеї і не втрачати можливості самовиразитись.

Як у світі використовують краудфандинг для розвитку освіти? Існує безліч варіантів використання коштів на освіту, з них ми виділили наступні:

- Навчання закордоном. Часто ми спостерігаємо ситуацію, коли діти з відмінними знаннями не мають можливості здобути повну вищу освіту у кращих університетах світу, і проблема одна – непідйомна вартість за навчання. В світі існує така платформа як GoFundMe, яка допомагає у фінансуванні початку обдарованих дітей, і на сьогодні 60 млн . дол. залучено за даною програмою. В Україні існує схожа платформа Ukrainian Global Scholars, яка залучила більше, ніж 150 000 грн для підтримки вступу українських школярів до коледжів США. Минулого року їм вдалось допомогти 13 школярам вступити до коледжів США і залучити \$4 млн у стипендіях.

- Наукові дослідження. Розвиток науки спричиняє розвиток суспільства. А що робити, якщо 40-50 % коштів виділених на наукові проекти в університетах «згорають» у руках адміністрації? З такими ситуаціями досить часто стикаються наукові керівники, дослідники, вчені в університетах та коледжах. Тому існування платформи Experiment стає можливістю висвітлення власних наукових дослідження і втілення їх у реальному житті.

- Майбутня інвестиція. У 2012 році у США виникла новий стартап – онлайн-маркетплейс для кредитування студентів, який надає особисті кредити –UpStart, що дозволяє студентам узяти кредит з обов'язком повернути ці кошти у вигляді інвестицій у це же простір UpStart після здобуття освіти і я отримання заробітку більше \$20 000 у рік.

- Проекти у сфері освіти не забороняють розвивати і підприємницькі якості. Можна поєднувати суспільну користь з отриманням прибутку від даного проекту. Екологічний проект «Компола», ініційований двома підлітками, вже підтримує Міністерство екології, яке буде поширювати проект країною.

- Недофінансування зі сторони держави шкіл змушує вчителів заковувати всі необхідні матеріали для навчання за власний рахунок, в середньому це становить близько \$400 у США, а в Україні \$250 на рік. У зв'язку з цим в США створили платформу DonorsChoose, з якої зібрані кошти інвестуються у розвиток шкіл, проектування необхідних лабораторій для досліджень, техніку тощо [3].

Краудфандинг у сфері освіти – унікальна можливість реалізувати власний проект, яка широко використовується у світі, однак потребує зусиль для розвитку в Україні. Повільний темп розвитку і провал багатьох освітніх проектів пов'язані з низкою труднощів:

- відсутність державного регулювання. Законодавство країни повинне забезпечувати сприятливі умови для підтримки освітніх проектів . В іншому випадку, простежується відтік вітчизняних проектів закордон і слабкий потік інвестицій в країну;
- нерівномірний доступ до інтернету на території України;
- низький дохід громадян, люди просто не мають можливості виділяти гроші на фінансування проектів;
- низький рівень знань в сфері краудфандингу, отже, недовіра до даного способу фінансування.



Загалом, відсутність чіткого врегулювання краудфандингу в Україні потрібно розглядати з обох сторін. Позитивним моментом є відсутність вимог стосовно форми діяльності, в якій автор проекту має здійснювати свою діяльність, відсутність максимальної суми, яку бекери можуть вносити, а автори збирати і особливих податкових режимів, але, з іншого боку, наявність чіткого закону який врегулював би діяльність краудфандингу надало б поштовх для бізнесу і дозволило б збирати кошти для проектів по спрощеній процедурі.

Краудфандинг в сфері освіти в Україні продовжуватиме розвиватися, незважаючи на велику кількість труднощів, набере популярності, розширить свої межі. Прогресивні учителі не лише намагаються змінити застарілу систему освіти, а й створюють свою власну – у школах, де вони працюють, а підтримка зі сторони держави пришвидшать даний хід дій.

#### Література:

1. Фондуємо мрію [Електронний ресурс] // GoF. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <http://gof.org.ua/>.
2. Як краудфандинг змінює українську освіту: досвід платформи GoF [Електронний ресурс] // Рубрика все по полицкам. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://rubryka.com/article/platforma-gof/>.
3. Лилия Боровец. 5 способів використання краудфандингу для освіти [Електронний ресурс] / Лилия Боровец // AIN. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://ain.ua/2018/04/30/kraudfanding-dlya-osviti/>.
4. A Framework for European Crowdfunding [Електронний ресурс] / Лилия Боровец // AIN. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: [http://eurocrowd.org/wp-content/blogs.dir/sites/85/2013/06/Framework\\_EU\\_Crowdfunding.pdf](http://eurocrowd.org/wp-content/blogs.dir/sites/85/2013/06/Framework_EU_Crowdfunding.pdf)

**Михайлюк М., Сіра Т.**

*«Фінанси, банківська справа та страхування», 3 курс  
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»  
Науковий керівник – к.е.н., доцент кафедри фінансів Бенч Л.Я.*

### **АСПЕКТИ РОЗВИТКУ РИНКУ ОБЛІГАЦІЙ ВНУТРІШНЬОЇ ДЕРЖАВНОЇ ПОЗИКИ ДЛЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ**

На сьогоднішній день стан державного бюджету України є дефіцитним. Для того, щоб його покрити, держава випускає облігації внутрішньої державної позики, які є вагомим джерелом фінансування видатків державного бюджету. Для фізичних осіб ОВДП є засобом інвестування, збереження власних коштів, а також їх примноження. В розвинених країнах світу фізичні особи є активними учасниками ринку державних облігацій. Для українського уряду пріоритетним завданням є залучення коштів фізичних осіб на ринок ОВДП, що дозволило б розширити можливості державного бюджету та підвищити рівень соціально-економічного розвитку країни.

У країнах з розвинутою економікою фізичні особи-інвестори зосереджують увагу на питаннях стабільності доходу. Вони є активними учасниками фондового ринку, зокрема ринку державних облігацій. Відсоток населення, залученого на фондовому ринку в Україні, не перевищує 1%, тоді як в Америці – 52% [1]. Як свідчить досвід США, ринок державних облігацій є джерелом покриття найважливіших потреб держави: інфраструктури, освіти та сфери охорони здоров'я.

В умовах сучасності ринок державних облігацій знаходиться на стадії динамічного розвитку. За даними Національного банку України залучених коштів від розміщення облігацій з кожним роком зростає. На кінець 2018 року сума залучених коштів складала близько 2873,06 млн грн, тоді як на кінець 2014 – 903,07 млн грн [2]. В той же час зростає зацікавленість ринком ОВДП фізичних осіб. Станом на початок 2017 року фізичні особи купили ОВДП на суму 30,58 млн грн, а на січень 2018 – 182,89 млн грн., що є у 6 разів



більше. Частка державних облігацій у відношенні до всіх цінних паперів у річному звіті за 2014 рік національної комісії з цінних паперів та фондового ринку становила 48%, тоді як у 2018 році – 69% [1]. Це означає, що державні облігації наразі являються ключовим інструментом на ринку цінних паперів, які мають великі перспективи розвитку, однак низьку залученість населення.

Існує кілька причин низької активності населення на ринку державних облігацій:

- фінансова необізнаність населення: фізичні особи надають перевагу депозитам у банках, аніж ОВДП, тим самим втрачаючи велику частину свого потенційного доходу;

- необхідність великих ресурсів для інвестування: мінімальна сума операції купівлі ОВДП, яка цікавить банківські інституції – 1 мільйон гривень;

- недовіра населення до держави;

- складна процедура купівлі облігацій: наразі цей процес є бюрократизованим та несе високі додаткові витрати. Купівля на первинному ринку не по кишені пересічному українцю, а на вторинному - супроводжується додатковими витратами на послуги брокера. Для зберігання ОВДП необхідно відкрити спеціальний рахунок в банку або депозитарній установі, що призводить до додаткових витрат;

- низький інтерес банківських установ у продажі ОВДП: нині банки зацікавлені в просуванні власних продуктів, а саме – депозитів.

Для того, щоб заохотити населення купувати ОВДП потрібно провести низку заходів.

По-перше, розвивати фінансову освіченість громадян.

По-друге, необхідно спростити процедуру купівлі облігацій.

По-третє, уряду потрібно стимулювати банківські установи для продажу ОВДП в «роздріб».

По-четверте, варто створити спеціальну емісію короткострокових ОВДП, з мінімальною сумою вкладення 20 тис. грн. для залучення інвестицій фізичних осіб [3, с. 67].

По-п'яте, проводити активну рекламну компанію для ознайомлення населення з таким видом облігацій.

По-шосте, вдосконалити законодавчу базу.

Варто зазначити, що наразі проводиться низка заходів для того, щоб зацікавити населення в купівлі ОВДП: здійснюється активна інформаційна та рекламна кампанія; удосконалюються закони і проводяться реформи: Кабмін зняв обмеження на розрахунки іноземною валютою за операціями з ОВДП на вторинному ринку; нещодавно ОВДП стали інструментом застави.

Отже, для держави ОВДП є вагомим джерелом фінансування видатків державного бюджету, а для фізичних осіб - засобом інвестування, збереження власних коштів, а також їх примноження. На нашу думку, пріоритетним завданням для українського уряду є створення сприятливих умов для купівлі ОВДП фізичними особами, а саме: спрощення процедури придбання, зменшення витрат на купівлю облігацій, емісія короткострокових облігацій за доступною ціною, удосконалення законодавчої бази.

#### Література:

1. Річний звіт НКЦПФ за 2018 рік [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: [https://www.nssmc.gov.ua/wp-content/uploads/2019/08/zvit\\_2018.pdf](https://www.nssmc.gov.ua/wp-content/uploads/2019/08/zvit_2018.pdf).

2. Національний банк України: Результати розміщення облігацій внутрішніх державних позик [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://bank.gov.ua/control/uk/bonds/list?year=2018&date=27.12.2018&currency=>.

3. Діденко Л. В., Чорна І.О. ОВДП як надійний фінансовий інструмент інвестування в економіку України. Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». [Електронний ресурс] / Л. В. Діденко, І. О. Чорна. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: [http://ir.nusta.edu.ua/jspui/bitstream/doc/3689/1/3895\\_IR.pdf](http://ir.nusta.edu.ua/jspui/bitstream/doc/3689/1/3895_IR.pdf).

**Можна В.**

«Міжнародна економіка», 2 курс

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Науковий керівник – асистент кафедри фінансів Білінець М.Ю.

## ФІНТЕХ В УКРАЇНІ: ОГЛЯД, ТЕНДЕНЦІЇ, ПЕРСПЕКТИВИ

Стрімкий розвиток технологій останніх десятиліть спричинив трансформацію у сфері фінансів: он-лайн банкінг, мобільні гаманці, криптоплатформи – те, що раніше було рідкістю, стало невід’ємною частиною буденності. Тому важливо розуміти стан фінансових технологій в Україні та аналізувати їхні перспективи.

Фінтех-індустрія в Україні перебуває на ранній стадії розвитку, тому стикається з рядом викликів. Важливо виявляти та усувати потенційні проблеми, щоб реалізувати можливості та підвищити конкурентоспроможність вітчизняних компаній.

Фінтех-компанії — це фінансові установи, які використовують технологічні розробки для здійснення операцій. Сьогодні в Україні налічується понад 100 фінтех-компаній, більшість з яких засновано протягом останніх 3 років. Діяльність 43% з них є міжнародною. Найпопулярнішим є Європейський ринок (представлені 72% українських міжнародних фінтех компаній), також багато компаній надають послуги в пострадянських країнах (30%) та США (21%) [2]. На думку голови правління Української асоціації фінтех та інноваційних компаній Ростислава Дюка: “фінтех – чи не єдиний шлях до розвитку фінансової інклюзії в Україні”.

В Україні, як і в усьому світі, еволюція фінтех відбувалася спочатку у відповідь на банківську кризу 2008-2009 років, а потім отримала новий поштовх у результаті кризи 2013-2014 років. Якщо ще кілька років тому фінтех-компанії вважали конкурентами традиційних банків, то сьогодні ми спостерігаємо стійку тенденцію до їхньої співпраці. Серед 11 опитаних банків (усі входять до ТОП-20 банків України) 10 мають або планують мати спільні проекти з фінтех-компаніями, проте жодний з них не готовий фінансувати стартапи [2].

Згідно з результатами опитування UNIT.City фінтех-провайдери серед викликів, з якими стикаються, виділяють:

- законодавче та регуляторне поле;
- повільне впровадження інновацій традиційним банківським сектором;
- відсутність відкритих API у банківській системі;
- обмежений доступ фінтех-провайдерів до капіталу та фінансування [1].

У 2018 році в Україні відбулися регуляторні зміни, що мають позитивно вплинути на весь фінансовий сектор та на фінтех зокрема. Прийнято закон “Про валюту і валютні операції”, що фактично запроваджує принцип “усе, що не заборонено – дозволено”, закон “Про електронні довірчі послуги” дає можливість використання сервісу BankID, що забезпечує віддалену електронну ідентифікацію клієнта, впровадження міжнародних стандартів обміну фінансовими повідомленнями на базі IBAN та ISO 20022 надасть можливість гармонізувати український платіжний простір з європейським. Розпочато процес імплементації норм європейської директиви PSD2, що підвищить конкурентоспроможність українських компаній на міжнародному ринку.

За оцінками Української асоціації фінтех та інноваційних компаній у 2019 році має з’явитись близько 20 нових компаній, що підвищить інтерес інвесторів, зокрема міжнародних, та призведе до зростання кількості інкубаторів та акселераторів, що допоможуть молодим командам виходити на ринок [2]. У 2018 році на український ринок вийшли вітчизняні компанії, що працюють не лише у традиційній сфері платежів, а й у галузях персонального фінансового менеджменту (зростання на 50%), іншуртех

(insurtech) та регтех (regtech), що мало розвинуті у країні. Експерти прогнозують значне зростання цих галузей найближчими роками. Так, за прогнозами Reuters, уже до 2020 року обіг у сфері регуляторних технологій становитиме \$120 млрд. Також зростає популярність напряму консалтингу та аналітичних систем. За кількістю стартапів у 2018 році він випередив навіть сферу мобільних гаманців. За оцінками, ця тенденція триматиметься й далі, що пояснюється розвитком big data та штучного інтелекту. Водночас інтерес до технології блокчейн охолов. Після піку 2016 року, у 2017 та 2018 з'явилися лише по дві компанії, що працюють у цій сфері.

Більшість українських фінтех-компаній перебувають на початкових стадіях розвитку, і лише 19% з них є зрілими. Щоб реалізувати їхні можливості повною мірою Україні потрібно й надалі реформувати законодавство, адаптувати його до потреб сьогодення. Одним із перспективних напрямків є створення «фінансової пісочниці». Цей інструмент дає можливість стартапам спробувати свої сили на живому ринку з мінімальними ризиками без отримання ліцензій та повного дотримання законодавства. Звичайно, компанії мають відповідати ряду вимог для отримання дозволу на тестування, що забезпечує безпеку споживачів. Ця система вже успішно працює у Великій Британії, Австралії, Сінгапурі [3]. В Україні, «пісочниця» допоможе вітчизняним фінтех-компаніям якнайшвидше адаптуватися до законодавчого та регуляторного поля й ринкових умов, що, в свою чергу, сприятиме їхньому розвитку.

Також важливо залучати вітчизняні та іноземні інвестиції у галузь, оскільки понад 60% фінтех-компаній, включаючи й зрілі, працюють без залучення коштів сторонніх інвесторів. Компанія «Visa» уже повідомила про свої плани щодо включення України у глобальну програму «Visa Everywhere Initiative», яка допоможе стартапам впроваджувати та просувати свої інноваційні рішення. Проте цього замало. Необхідно й надалі підвищувати інтерес інвесторів до фінтех-галузі.

Сьогодні більшість фінтех-компаній тільки починають розвиватися та потребують підтримки й допомоги у боротьбі з викликами та проблемами. Необхідні реформи вже почалися та мають продовжуватися. Саме фінтех може забезпечити фінансову інклюзію в Україні, тож необхідно докласти зусиль для його подальшого розвитку.

#### **Література:**

1. Звіт ФінТех в Україні [Електронний ресурс]. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <http://fintech.unit.city/guide2018>.

2. Каталог фінтех компаній України [Електронний ресурс]. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://map.fintechua.org/>.

Верпалау А. Sandbox для України як елемент стимулювання інновацій в сфері фінансових технологій [Електронний ресурс] / А. Верпалау, М. Демчук – Режим доступу до ресурсу: <http://loyer.com.ua/uk/sandbox-dlya-ukrayini-perspektiva-chi-realist/>.

**Монтрін І.,**

*к.е.н., доцент кафедри туризму, документних та міжкультурних комунікацій  
Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»*

## **ОСОБЛИВОСТІ ФРАНЧАЙЗИНГУ ЯК ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ РИНКУ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ**

Сучасні тенденції в економіці України та туризмі свідчать про те, що ринок ресторанних послуг є достатньо перспективним для інвестування. Одним з методів інвестування є франчайзинг. Особливого значення в науково-прикладному аспекті набуває аналіз високоефективної і відомої в усьому світі бізнес-технології на засадах франчайзингу як інноваційної моделі економічного розвитку. Успіх у сфері ресторанного бізнесу залежить від наявності концепції закладу ресторану, раціонального менеджменту, цінової політики, бездоганного сервісу, сучасної кухні та

ін. Створити в умовах високої конкуренції прибуткове підприємство ресторанного господарства дуже важко. Тому великою популярністю користуються франчайзингові мережі.

Ринок готельно-ресторанного бізнесу займає найбільшу частку – біля 75% від усіх видів діяльності, які розвивають франчайзинг в Україні. Тенденції франчайзингу у сфері саме ресторанного бізнесу є наступними: сегмент ринку «хлібобулочні втроби»: інвестиції – 15-1980 тис. грн, вартість франшизи – 0,1-100 тис. грн; термін окупності – 3-36 міс.; сегмент «кофе-бар, кав'ярня»: інвестиції – 45-900 тис. грн, вартість франшизи – 24-250 тис. грн; термін окупності – 3-36 міс.; сегмент ринку «солодощі, морозиво»: інвестиції – 12-2000 тис. грн, вартість франшизи – 8-600 тис. грн; термін окупності – 2-36 міс.

Найбільш прибутковими та активними залишаються компанії, що розвивають іноземні франшизи. Серед українських компаній безумовним лідером – є компанія «Система швидкого харчування» (FFS). Деякі українські оператори ресторанного бізнесу активно розглядають можливості покупки іноземних франшиз для посилення власного портфелю бізнесу та збільшення капіталізації.

Оскільки, в Україні питома вага мереж швидкого харчування в загальній кількості закладів громадського харчування поки що складає не більше 15%. Це близько 20 мереж із загальною кількістю ресторанів не більше 200. Їх власники, в основному, вважають за краще створювати власні філіали. За альтернативною схемою, франчайзингу, розвивається не значна кількість. Навіть лідери фаст-фуда (компанії «McDonald's» і «Швидко-Україна») планують розгортати програми франчайзингу тільки у віддаленій перспективі, посиляючись на недосконалість законодавства і високу ціну франшизи.

Франчайзинг є прогресивною тенденцією розвитку бізнесу, про що свідчить той факт, що сегмент фаст-фуда в Україні сьогодні оцінюється фахівцями в 800 млн. дол. США за рік. За підрахунками власників мереж, кількість українських громадян, що харчуються «по-швидкому» поза домівкою, щорічно зростає на 20...25% і в грошовому, і в натуральному виразі.

Мотивами використання франчайзингу є:

- 1) інвестування у відомий бренд з метою мінімізації ризиків банкрутства;
- 2) зменшення початкових інвестицій у розвиток бізнесу, зокрема витрат на рекламу;
- 3) використання чітко розробленої бізнес-моделі (лекало майбутньої бізнес-моделі).

Для успішного ведення бізнесу та недопущення негативного впливу на загальний імідж і ринкову репутацію франчайзингової мережі франчайзер забезпечує франчайзі різними формами підтримки і регулює певні аспекти його діяльності. При цьому не порушується економічна і юридична самостійність франчайзі. Правовідносини між франчайзером і франчайзі закріплюються підписанням договору. Договір може стосуватися роботи підприємств в конкретній географічному або ринковому середовищі, кількості підприємств, які охоплюються франчайзингом, термінів дії договору і ряду тощо. Найважливішим елементом договору франчайзингу є узгодження форм оплати. У зарубіжній практиці використовуються такі форми оплати, як вступний внесок («initial fee»), відрахування або річні фіксовані виплати («royalty fee»), плата за маркетингові послуги («marketing fee»).

Внесок є одноразовою виплатою фіксованого за надані права та надані послуги. Як правило, він включає вартість комплексу проектних документів, повного набору інструкцій з управління підприємством, підвищення кваліфікації вищої і середньої ланки керівництва, навчання обслуговуючого персоналу до відкриття підприємства, а також вартість періодичної підготовки персоналу з обслуговування протягом всього



терміну дії договору. Виплата вступного внеску здійснюється відразу ж після підписання договору франчайзингу або ділиться на дві частини: 50 % до навчання, 50 % під час навчання. На додаток до вступного внеску франчайзі зобов'язаний здійснювати роялті (відрахування), розміри яких безпосередньо залежать від обсягів операцій. Для готельно-ресторанної індустрії вони складають в середньому 3-4 % від доходу. Початковий внесок і роялті залежать від популярності марки франчайзера. Чим сильніше ринкова позиція мережі, тим дорожче коштує її фірмовий знак. В цілях отримання великих роялті франчайзер проводить періодичні перевірки підприємств, огляд виробництва та надання рекомендацій про шляхи підвищення продуктивності. Франчайзер може відрекомендувати нові продукти або види обслуговування, нове обладнання або зміни у зовнішньому оформленні підприємства для створення необхідного іміджу.

Тенденції на ринку франчайзингу є як достатньо позитивними так і такими, що стримують розвиток, але їх наявність свідчить про те, що франчайзинг буде ще не один рік стрімко розвиватися в Україні, адже даний напрямок зосереджує в собі не тільки вітчизняні бренди, але й відомі світові бренди, що, безсумнівно, є кращим стимулом для споживачів продукції або послуг. Нейтралізація чинників, що стримують активне впровадження франчайзингу, посилить переваги цієї прогресивної системи розвитку бізнесу. Саме тому ринок франчайзингу можна розглядати як перспективний напрямок для ведення комерційної діяльності на території України та варто очікувати збільшення кількості франчайзерів та, особливо, франчайзі. За умов розвитку ресторанного бізнесу в Україні шляхом активного формування ресторанних мереж франчайзинг визначається однією з найефективніших систем.

#### Література:

1. Сайт асоціації франчайзингу – URL: <http://www.franchising.org.ua> (дата звернення: 20.10.2019)
2. Кузьмін Є.О. Франчайзинг: навчальний посібник. К.: Знання, 2011. 267 с.
3. Сокол Н.А. Франчайзинг як прогресивна форма швидкого розвитку бізнесу у сфері масового харчування. URL: [http://tourlib.net/statti\\_ukr/sokol5.htm](http://tourlib.net/statti_ukr/sokol5.htm) (дата звернення: 20.10.2019)
4. Махнуша С. М. Франчайзингова форма використання бренду: погляд з позиції маркетингу інновацій. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2015. № 2. С. 26–33.
5. Сухорська-Кравець У.Р. Франчайзинг як вид інноваційної діяльності підприємств в Україні. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки..-Хмельницький*. 2015. №2 Т.1. С. 236-239.

**Музиченко К.М.**

*«Фінансові технології та інновації», 5 курс*

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»*

*Науковий керівник – д.е.к., професор кафедри фінансів Буряченко А. Є.*

## ТЕХНОЛОГІЯ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В БАНКІВСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

В сучасних умовах відбуваються глобальні технологічні трансформації, обумовлені розвитком інформаційно-комунікаційних технологій. Ключові технології, під впливом яких банківський сектор вже змінюється і кардинально зміниться найближчим часом, - це блокчейн, хмарні обчислення і штучний інтелект.

Штучний інтелект - це комп'ютерні системи, що володіють такими ключовими навичками людського розуму, як розуміння мови, здатність спілкуватися, розмірковувати, навчатися, вирішувати проблеми, діяти, робити висновки. Ключова особливість штучного інтелекту - його здатність до вирішення поставлених завдань за алгоритмом, подібної до тої, який використовує людський мозок.

Одна з найбільш обговорюваних тем в сфері штучного інтелекту в банківській діяльності сьогодні - боти, які скоро повністю змінять те, як ми використовуємо



смартфони. Деякі фінансові чат-боти дозволяють користувачам здійснювати покупки в інтернеті, оплачувати рахунки, переказувати гроші і навіть управляти біткоїн-гаманцем. Крім того, в банківській сфері поширені боти-консультанти, які здатні відповідати на прості запитання користувачів швидко і в зручному форматі. Barclays Africa одним з перших запустив чат-бота, який за допомогою штучного інтелекту здатний відповідати на запитання користувачів про банк та його послуги.

Роботи-радники набирають популярність як серед стартапів, так і серед традиційних фінансових інститутів. Автоматизовані консультанти і планувальники допомагають користувачам приймати правильні фінансові рішення. Так, деякі з них відслідковують коливання цін на фінансових ринках і рекомендують продати або купити ті чи інші цінні папери в залежності від цілей. Серед компаній в цьому секторі можна виділити Stash, Acorns, Betterment, Wealthfront і Personal Capital.

Ще одним варіантом застосування штучного інтелекту у фінансовій сфері є цифрові гаманці, які вивчають звички і потреби користувача і дають рекомендації з управління персональними фінансами. Найчастіше такі програми вчать робити заощадження так, щоб досягати фінансових цілей без істотних втрат в якості життя. У цьому сегменті працюють такі додатки, як Digit, Mint, WealRo і Cleo [2]. Наприклад, мобільний банк Neat, запущений в Гонконзі навесні 2016, об'єднує технології штучного інтелекту і біометричного захисту. За допомогою технології штучного інтелекту банк оцінює різні поведінкові моделі клієнтів, щоб допомогти їм не перевищувати бюджет і досягати особистих фінансових цілей. Крім того, система розпізнавання осіб ідентифікує користувачів за допомогою Селфі [3].

У 2018 році банки заробили близько \$ 41,1 млрд завдяки використанню штучного інтелекту. У цю суму входять як прямі доходи від впровадження таких технологій, так і обсяг скорочених витрат і вигода від підвищення ефективності роботи. Найбільшим ринком використання штучного інтелекту в банківському секторі залишається Північна Америка: там банки заробили \$ 14,7 млрд на таких технологіях за підсумками 2018 року. Як прогнозують аналітики, до 2030-го економічний ефект від впровадження штучного інтелекту в регіоні підскочить до \$ 79 млрд [2].

Однак, за тими ж прогнозами, до 2024 року в лідери вирветься Азіатсько-Тихоокеанський регіон, де банки запрацюють і заощадять завдяки штучному інтелекту близько \$ 50,6 млрд євро проти \$ 11,5 млрд в 2018-м. До 2030 року показник підніметься до \$ 98,6 млрд завдяки попиту в таких країнах, як Китай, Японія, Південна Корея і Сінгапур [4]. Однак впровадження технологій штучного інтелекту в банківській галузі несе і негативні наслідки - скорочення робочих місць і перерозподіл кадрів у зв'язку з поліпшенням продуктивності роботи банків за рахунок технологій.

В Україні ринок штучного інтелекту лише починає формуватися. Швидке розширення застосування штучного інтелекту і необхідність в його підтримці і розвитку різко збільшили потребу в людях з відповідними навичками. Активоване штучним інтелектом суспільство вимагає наявності грамотного населення.

Штучний інтелект трансформує банківську діяльність. Штучний інтелект допоможе банкам істотно автоматизувати процеси і підвищити якість обслуговування клієнтів. Звичайно, повністю замінити людину не вдасться, і в найближчому майбутньому не варто очікувати банківських систем, що повністю знаходяться під управлінням штучним інтелектом. Штучний інтелект здатний автоматизувати однотипні банківські процеси та поліпшити обслуговування клієнтів за допомогою чат-ботів. В майбутньому рівень автоматизації процесів і детального аналізу найдрібніших даних про конкретних клієнтів дозволить не тільки скоротити витрати (і, як наслідок, вартість банківських продуктів), але і повністю переосмислити те, як клієнт споживає

банківські послуги і взаємодіє з їх провайдером. Якщо сьогодні банк - це смартфон, в майбутньому банк стане персональним помічником для клієнта.

**Література:**

1. Banking on the Artificial Intelligence revolution [Електронний ресурс] // The Banking Association South Africa. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.banking.org.za/news-media/association-news/banking-on-the-artificial-intelligence-revolution>.
2. Harrison D. How will artificial intelligence change the banking industry? [Електронний ресурс] / D. Harrison // Quora. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.quora.com/How-will-artificial-intelligence-change-thebanking-industry>.
3. Lee K. 5 ways the World Economic Forum says AI is changing banking [Електронний ресурс] / K. Lee // Ecommerce Daily News. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.ecommercedailynews.com/5-ways-the-world-economic-forum-says-ai-is-changing-banking>.
4. Noonan L. AI in Banking: the Reality Behind the Hype [Електронний ресурс] / L. Noonan // The Financial Times. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://medium.com/financial-times/ai-in-banking-the-reality-behind-thehype-61564a445b85>.

**Муха А.**

*«Факультет економіки та управління», 2 курс  
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»  
Науковий керівник – професор кафедри фінансів Буряченко А. Є.*

## **ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОДАТКОВИМИ НАДХОДЖЕННЯМИ МІСЦЕВИХ ОРГАНІВ ВЛАДИ**

Успішність влади на місцях в першу чергу залежить від обсягу фінансових ресурсів, якими вона володіє для виконання державних функцій протягом бюджетного періоду.

Одним з джерел надходження коштів Воловик

в є податки. Проаналізуємо, якими доходами місцевих бюджетів у вигляді податкових надходжень можуть розпоряджатися представники місцевої влади. А також з'ясуємо, які повноваження щодо зміни елементів місцевих податків і зборів їм делеговано державою.

Податки поділяються на:

• загальнодержавні — податки та збори, що встановлені Податковим кодексом України і є обов'язковими до сплати на усій території України, крім особливих випадків, передбачених цим Кодексом.

• місцеві — податки та збори, що встановлені відповідно до переліку й у межах граничних розмірів ставок, визначених Податковим кодексом, рішеннями сільських, селищних, міських рад та рад об'єднаних територіальних громад, що створені згідно із законом та перспективним планом формування територій громад, у межах їх повноважень і є обов'язковими до сплати на території відповідних територіальних громад.

Нормами ст. 9 Податкового кодексу України до загальнодержавних податків і зборів віднесено: податок на прибуток підприємств; податок на доходи фізичних осіб (ПДФО); податок на додану вартість; акцизний податок; екологічний податок; рентна плата та мито.

Склад доходів та видатків бюджетів районів у містах (у разі їх створення) визначається міською радою відповідно до повноважень, переданих районним у містах радам. А якщо району у місті адміністративно підпорядковані інші міста, селища або села, то склад доходів та видатків бюджетів таких міст, селищ або сіл, обсяги міжбюджетних трансфертів визначаються у порядку, затвердженому міською радою, з урахуванням повноважень відповідних місцевих рад.

Щодо Спеціального фонду місцевих бюджетів, то до нього зараховується 80 % екологічного податку (крім екологічного податку, визначеного п.16 ч. II ст. 29 ПКУ), у

тому числі: до сільських, селищних, міських бюджетів, бюджетів ОТГ – 25 %, обласних бюджетів та бюджету Автономної Республіки Крим – 55 %, бюджетів міст Києва та Севастополя – 80 %.

А з 01.01.2018 року до місцевих бюджетів зараховуватиметься:

- 5% рентної плати за користування надрами для видобування нафти, природного газу та газового конденсату (крім рентної плати за користування надрами в межах континентального шельфу та/або виключної (морської) економічної зони України), з яких 2% – до обласних бюджетів та 3% – до бюджетів міст обласного значення, об'єднаних територіальних громад та районів (2% – до районного бюджету, 1% – до сільських, селищних та міських бюджетів у складі району);

- 100% єдиного податку, що сплачується платниками єдиного податку четвертої групи (сільгосптоваровиробники);

Також протягом 2018–2019 років зберігатиметься норма щодо зарахування 13,44% акцизного податку з пального до місцевих бюджетів відповідно до норм Постанови Кабінету Міністрів України від 08.02.2017 року № 96 «Деякі питання зарахування частини акцизного податку з виробленого в Україні та ввезеного на митну територію України пального до бюджетів місцевого самоврядування». З 2020 року 100% акцизного податку з пального відповідно до норм Бюджетного кодексу зараховуватиметься до спеціального фонду державного бюджету.

З наведеного очевидно, що доходи місцевих бюджетів у частині загальнодержавних податків і зборів є величиною, на яку місцева влада не має безпосереднього впливу. Мається на увазі, що елементи податків і зборів (ставка, податкові пільги тощо) та пропорції розподілу надходжень закріплені централізовано. Однак заходи опосередкованого впливу (створення робочих місць, підвищення інвестиційної привабливості території, контроль використання природних ресурсів тощо) на місцевому рівні здатні забезпечити зростання доходів місцевих бюджетів в цілому.

**Науменко О.**

*«Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», магістр  
Національний університет біоресурсів і природокористування України  
Науковий керівник – к.е.н., доцент Панкратова Л.Л.*

## ЕКОНОМІЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ ЦІНОВИХ РІШЕНЬ В АГРОБІЗНЕСІ

На сучасному етапі економічного розвитку агропромисловий сектор є одним з найважливіших в економіці України. Він розвивається в умовах високої експортної активності та участі у світовій торгівлі, відсутності будь-якої державної цінової підтримки та хеджування ризиків на біржі, високого рівня інфляційних процесів тощо. Усе це потребує прийняття складних цінових рішень для досягнення рентабельності.

Закономірно, що ситуацію ціноутворення у сільському господарстві держава намагається контролювати, оскільки вона напряму впливає на добробут населення. Цінове регулювання як сформовано діяльність виникло після ухвалення у 2004 р. у Законі України «Про державну підтримку сільського господарства України» [4], яким було запроваджено цінове регулювання ринку найважливіших видів сільгосппродукції через уведення мінімальних закупівельних цін (на зернові, насіння соняшнику, тваринницьку продукцію). Проте, на жаль в останні роки положення цього Закону не виконуються. І сільськогосподарським виробникам доводиться самостійно обирати шляхи уникнення збитків та збільшення прибутків.

Аналіз динаміки та цінових співвідношень підтверджує неефективність сучасного цінового механізму АПК. Одним з проявів цього є періодичне виникнення цінових

стрибків, чи обвалів як на ринках окремих продовольчих товарів та сільськогосподарської продукції, так і на агропродовольчому ринку в цілому. Зокрема, в поточному році ціни на насіння соняшнику обвалилися на 15% за місяць (з 9700 грн./тонну у серпні до 8200 грн./тонну у вересні 2019 р.). Такі стрибки цін мають загальний дестабілізаційний характер, відлякують потенційних інвесторів, готових вкладати кошти в розвиток агропромислового виробництва, багато ринкових агентів терплять значні збитки.

Цінова політика підприємства – це комплекс заходів, спрямованих на визначення ціни, забезпечення виживання підприємства у ринкових умовах, які включають в себе вибір відповідного методу ціноутворення, розробку цінової системи, вибір цінових ринкових стратегій [1, с.39].

Шляхи розвитку агропромислового сектору України передбачають збалансовані та взаємозв'язані структурні перебудови усіх його галузей, максимальне впровадження у виробництво найважливіших досягнень науково-технічного прогресу, світового досвіду, найбільш прогресивних форм економіки і організації виробництва на основі першочергового розв'язання актуальних проблем: перерозподіл землі та майна, включаючи поглиблення відносин власності на землю та запровадження механізмів реалізації права на власність; приватизація переробних підприємств; реструктуризація підприємств та форм господарювання; розвиток кооперації; впровадження ринкових методів господарювання – менеджменту та маркетингу; державне регулювання аграрної економіки шляхом ефективнішого використання цінових важелів, фінансово-кредитної і податкової систем; розвиток ринків сільськогосподарської продукції, матеріально-технічних ресурсів та послуг; інтенсифікація і диверсифікація зовнішньоекономічної діяльності тощо.

Цінове рішення має бути економічно обґрунтованим, а значить оптимальним, ефективним і результативним. Опираючись на тлумачення терміна обґрунтування як сукупності доказів, фактів, аргументів для переконання в чому-небудь, на підтвердження чогось, можна дати визначення самому процесу. Під обґрунтуванням рішення розуміється підкріплена переконливими доказами, розрахунками відповідність передбачуваного рішення заданим критеріям і реально наявним обмеженням [3, с.145].

Алгоритм економічного обґрунтування цінового рішення можна подати як послідовне вирішення таких завдань:

- формулювання рішення з виділенням фіксованої (незмінюваної) та варіативної частини;
- визначення чинників ризику, пов'язаних з певним конкретним рішенням;
- попереднє формулювання всіх можливих наслідків рішення щодо ціни з встановленням залежності їх від варіативної частини цінового рішення;
- кількісний аналіз варіантів цінових рішень на основі маржинального підходу;
- оцінювання чинників, що впливають на ціну;
- кількісна оцінка цінового рішення (рівень ціни, ціновий прогноз);
- визначення економічної цінності товару;
- обчислення показників ефективності цінового рішення [2, с.156].

Кожен суб'єкт аграрного ринку підходить до вирішення проблем ціноутворення зі своїх власних позицій. Реалізація недостатньо обґрунтованого цінового рішення, що не відповідає попиту, може призвести погіршення показників фінансово-господарської діяльності сільськогосподарських товаровиробників. Система управління ціновою політикою є індивідуальною для кожного підприємства, що зумовлено потребою

врахування особливостей його фінансово-господарської діяльності та специфіки ринкового середовища її реалізації.

**Література:**

1. Аманов Б. Цінова політика в агропромисловому виробництві як основа соціально-економічного розвитку країни / Б.Аманов // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. – 2015. – Вип. 162. – С. 64–72.
2. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу. (Розділ Ціноутворення і ціни на продукцію сільськогосподарського походження та їх державне регулювання) / В.Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2013. – 780 с.
3. Костиренко В.М. Економічне обґрунтування цінових рішень в агробізнесі // Фінансова система України, 2012. – 147с.
4. Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України», Київ, 2004. [Електронний ресурс] : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1877-15>

**Нечитайло І.**

*«Фінанси, банківська справа та страхування», 2 рік магістратури  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця  
Науковий керівник – к.е.н., доцент кафедри банківської справи і фінансових послуг  
Ачкасова С.А.*

### **ПРОГНОЗУВАННЯ РІВНЯ ЛІКВІДНОСТІ БАНКУ**

Банківська система відіграє важливу роль в сучасних умовах і подальшому розвитку економіки України. Своєчасність і повнота виконання своїх функцій банками в цілому значною мірою залежить від їхньої ліквідності, яка є однією із загальних якісних характеристик діяльності банку, що обумовлює його надійність, стійкість та конкурентоспроможність. Підтримання належного рівня ліквідності є необхідною умовою забезпечення безперебійної роботи банку, оптимального розподілу і використання фінансових ресурсів, створюючи цим достатні передумови для досягнення основних цілей банківської діяльності та стійкого розвитку економіки. Проте, більшість банків мають проблему забезпечення оптимального рівня ліквідності, відсутності обґрунтованих методів оцінки та діагностики. Одним із таких методів оцінки ліквідності є метод кореляційно-регресійного аналізу.

Метою роботи є розгляд питань, пов'язаних з побудовою моделей прогнозування ліквідності банку на основі значень найбільш впливових факторів.

На основі джерела [1] сформовано склад факторів – впливу на ліквідність банку: адекватність капіталу ( $X_1$ ), відношення кредитів до депозитів ( $X_2$ ), чиста процентна маржа ( $X_3$ ), резервування кредитів ( $X_4$ ), рентабельність активів ( $X_5$ ), рентабельність капіталу ( $X_6$ ), відношення кредитів до активів ( $X_7$ ). Вибірку даних взято за 14 періодів [2].

Із використанням кореляційного аналізу, було відібрано фактори, що не мають залежності: адекватність капіталу ( $X_1$ ), відношення кредитів до депозитів ( $X_2$ ), рентабельність активів ( $X_5$ ), рентабельність капіталу ( $X_6$ ), відношення кредитів до активів ( $X_7$ ).

Побудовано модель залежності коефіцієнта загальної ліквідності банку від п'яти незалежних змінних регресії. Коефіцієнт детермінації моделі склав 0,9663, тобто 96,63 % зміни показника загальної ліквідності банку зумовлено показниками адекватності капіталу, показником відношення кредитів до депозитів, рентабельністю активів, рентабельністю капіталу та часткою надання кредитів. Значення критерію Фішера склало 45,848 і значно перевищило табличне ( $F_{\text{табл.}} = 3,69$ ), що свідчить про статистичну значимість моделі. За таблицями розподілу Стюдента значення  $t_p$  для



числа ступеней свободи 8, рівня значимості 0,05 становить 2,31. Таким чином, усі показники є статистично значимими [3].

Завдяки проведеному кореляційно-регресійному аналізу, побудовано модель впливу зазначених показників на рівень загальної ліквідності банку:

$$Y = 94,23 + 1,34X_1 + 1,53X_2 - 62,23X_5 + 25,26X_6 - 2,37X_7 \quad (1)$$

Для визначення прогнозного значення показника загальної ліквідності банку у наступних періодах побудовано лінії тренду, що описують динаміку показників адекватності капіталу, відношення кредитів до депозитів, рентабельності активів, рентабельності капіталу, відношення кредитів до активів. (табл. 1).

Таблиця 1

### Моделі динаміки показників фінансової діяльності банку

Назва	Модель	Тип залежності	Коефіцієнт детермінації
Адекватність капіталу	$y = -0,0003t^6 + 0,0161t^5 - 0,3167t^4 + 3,1048t^3 - 17,275t^2 + 52,073t - 19,039$	Нелінійна залежність у вигляді поліноміальної функції	$d=0,76 > 0,75$
Відношення кредитів до депозитів	$y = 0,0019t^6 - 0,0852t^5 + 1,4473t^4 - 11,591t^3 + 44,119t^2 - 71,345t + 157,33$	Нелінійна залежність у вигляді поліноміальної функції	$d=0,76 > 0,75$
Рентабельність активів	$y = -0,0005t^4 + 0,0164t^3 - 0,2153t^2 + 1,4168t - 1,0037$	Нелінійна залежність у вигляді поліноміальної функції	$d=0,85 > 0,75$
Рентабельність капіталу	$y = -0,0002t^5 + 0,0048t^4 - 0,032t^3 - 0,0195t^2 + 1,6497t - 1,5456$	Нелінійна залежність у вигляді поліноміальної функції	$d=0,79 > 0,75$
Відношення кредитів до активів	$y = 0,0007t^6 - 0,0359t^5 + 0,696t^4 - 6,5039t^3 + 30,818t^2 - 64,517t + 108,46$	Нелінійна залежність у вигляді поліноміальної функції	$d=0,81 > 0,75$

Таким чином, при значенні факторів: адекватності капіталу – 129,69 %, відношення кредитів до депозитів – 101,46 %, рентабельності активів – 1,84 %, рентабельності капіталу – 1,94 %, відношення кредитів до активів – 70,97 %, коефіцієнт загальної ліквідності банку у наступному періоді буде становити 189,07 %, а з імовірністю 95 % можна стверджувати, що за заданих умов коефіцієнт загальної ліквідності банку знаходитиметься в межах від 150,03 % до 228,1 %.

#### Література

1. Карпець О. С. Аналітико-прикладний інструментарій оцінки і прогнозування ліквідності банківських установ / О. С. Карпець, О. А. Сергієнко, М. В. Бабенко // Бізнес Інформ. - 2017. - № 10. - С. 306-313.

2. Офіційний сайт АТ«БАНК «ГРАНТ» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.grant.ua/>

3. Сучасні інформаційні системи і технології : методичні рекомендації до лабораторних занять для студентів спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» другого (магістерського) рівня / укл. І. Б. Медведєва. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2017. – 102 с.

**Олійник Н.**

*к.т.н., доц., доцент кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки  
Херсонський національний технічний університет*

**Макаренко С.**

*к.е.н., доцент кафедри менеджменту і адміністрування,  
Херсонський державний університет,*

**Куліш О.**

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ МОЛОКА І МОЛОЧНИХ ПРОДУКТІВ**

На сьогодні учасниками ринку молока і молочних продуктів в Україні є велика кількість підприємств різних розмірів та форм власності. Серед них і великі підприємства з відомими торговельними марками, такі як «Рудь», «Наш молочник», «Галичина», «Danone», так і середні та малі підприємства.

Однією з найважливіших проблем підприємств молочної галузі України є недостатня їх забезпеченість сировиною у відповідній кількості і відповідної якості. Розвиток сировинної бази молокопереробних підприємств залежить від поголів'я великої рогатої худоби, зокрема корів. Однак, за статистичними даними, відслідковується стабільне зниження кількості корів (табл. 1).

Таблиця 1

**Динаміка кількості корів в Україні**

Рік	Кількість корів на 1 січня, тис. голів	Темп приросту, %	
		ланцюговий	базисний
2000	5431,0	-	-
2001	4958,3	-8,7	-8,7
2002	4918,1	-0,8	-9,4
2003	4715,6	-4,1	-13,2
2004	4283,5	-9,2	-21,1
2005	3926,0	-8,3	-27,7
2006	3635,1	-7,4	-33,1
2007	3346,7	-7,9	-38,4
2008	3095,9	-7,5	-43,0
2009	2856,3	-7,7	-47,4
2010	2736,5	-4,2	-49,6
2011	2631,2	-3,8	-51,6
2012	2582,2	-1,9	-52,5
2013	2554,3	-1,1	-53,0
2014	2508,8	-1,8	-53,8
2015	2262,7	-9,8	-58,3
2016	2166,6	-4,2	-60,1
2017	2108,9	-2,7	-61,2
2018	2017,8	-4,3	-62,8
2019	1919,4	-4,9	-64,7

Джерело: складено та розраховано авторами за даними [1]

Рівень вхідних бар'єрів на молочний ринок є не високим, тому існує постійна загроза появи нових конкурентів. Загрозу можуть становити іноземні виробники молочної продукції, так як вони здатні виготовляти та реалізовувати продукцію вищої якості за рахунок високого рівня їх технологічного оснащення. Значна застарілість обладнання на більшості молокопереробних підприємств не дозволяє їм досягти достатнього рівня конкурентоспроможності на ринку та отримувати прибутки, що здатні були б забезпечити розширене відтворення. Оновлення основних засобів загалом по молочній галузі відбувається нерівномірно та доволі повільними темпами [2, с. 40-41].

Вступ України до Світової організації торгівлі та угода про зону вільної торгівлі з країнами Європейського союзу створили суттєві виклики для українського сільського господарства та призвели до значних структурних змін в молочній галузі. Виникла необхідність адаптації вітчизняної молокопереробної промисловості задля забезпечення якості молочної продукції відповідно до європейських вимог.

Важливість державної підтримки розвитку експортного потенціалу молокопереробних підприємств в Україні обумовлюється існуючою небезпекою перетворення молочного ринку України в сировинний придаток для розвинутих країн

та свого роду полігон для випробування межі безпечної істивності продуктів зарубіжного виробництва [3, с. 105].

Проведенні дослідження свідчать, що розвиток стратегічного потенціалу молокопереробних підприємств України може стати дійсно ефективним лише за умов злагодженої роботи всіх підприємств, пов'язаних із виробництвом, переробкою та реалізацією молока і молочних продуктів. Підвищити конкурентоспроможність українських молокопереробних підприємств можна за допомогою комплексного підходу, виробляючи і постачаючи високоякісну сировину для переробки. Однак при цьому не менш важливе значення має раціональне використання цієї сировини при виробництві молочної продукції.

#### Література:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

2. Мешкова-Кравченко Н.В. Сучасна парадигма розвитку підприємств молочної галузі / Н.В. Мешкова-Кравченко // Структурна модернізація економіки: прогностичні сценарії та перспективи розвитку регіону : Колективна монографія / за заг. ред. д.е.н., проф. Шарко М.В. – Херсон: ФОП Вишемирський В.С., 2018. – 318 с. – С. 221-232.

3. Олейник Н. Проблематика и пути повышения конкурентоспособности украинских молокоперерабатывающих предприятий / Н. Олейник, С. Макаренко, И. Радченко // Foresight-management: best world practice of development and integration of education, science and business: Materials I International Scientific and Practical Conference. – Kyiv-Tbilisi. – Kherson: Publishing house Vyshemyrskyi V.S., 2017. – С.103-106.

**Паламарчук Т.**

*«Економіка підприємства»*

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»*

*Науковий керівник – к.е.н., доцент кафедри*

*бізнес-економіки та підприємництва Бойченко К.С.*

## **КРАУДФАНДИНГ ЯК СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСУВАННЯ БІЗНЕСУ**

Сучасні турбулентні умови економічного розвитку створюють об'єктивну необхідність своєчасного фінансування реалізації бізнес-ідеї або впровадження бізнес-проекту. Саме тому актуальним є забезпечення громадським фінансуванням, або, як його ще називають, "краудфандингом".

Вагомий внесок у дослідження даної теми вніс Дж. Хау в всесвітньо відомій книзі «Колективний розум як інструмент розвитку бізнесу», Різник В.В у статті «Краудфандинг як ефективна модель фінансування бізнесу» та саме Швиданенко Г.О «Формування бізнес-моделі підприємства».

Громадське фінансування (краудфандинг) – це вид сорсингової бізнес-моделі, що передбачає колективне співробітництво осіб, які об'єднують свої кошти чи інші ресурси з метою підтримати інших осіб у процесі реалізації їх бізнес-ідей або проектів. Даний вид сорсингової моделі надає можливість профінансувати старт-апи та створити стартовий капітал для бізнесу.

Проведені дослідження зарубіжного досвіду дозволяють стверджувати, що компанії використовують даний вид моделі в основному з переслідуванням економічних вигод, а в Україні головним є соціальний напрям.

Прикладами є безліч світових товарів та винаходів. Згідно статистичних даних платформи Kickstarter та Indiegogo за перше півріччя 2019 року найуспішнішим проектом, який зібрав 2001211 дол.США є розумний годинник Matrix PowerWatch2 (США, штат Техас). В нашій державі фінансується в основному зняття фільмів, написання музичних альбомів, заходи охорони здоров'я та проекти у сфері освіти. Наприклад,

за проектом Одеського театру «Подкидьш» на краудплатформі «na-starte» отримано близько 3,75 млн. грн із запланованих 3 млн. грн. Серед основних учасників проекту можна виокремити Matrix Indusrtу Bussines та Одеський театр (реципієнти), що створили ідею, описали її цінність, а також особи, які зареєстровані на краудплатформах (донори), що інвестували кошти.

За результатами проведених досліджень встановлено, що головною особливістю громадського фінансування є надання фінансових ресурсів без подальшої фінансової вигоди. Тобто вдячність за вкладені кошти може бути у вигляді білетів, товарів, карт на знижку тощо. Даний вид моделі не має на меті отримання акцій або частки прибутку.

Світові фахівці зазначають, що головною проблемою, яка постає перед носієм бізнес-ідеї є захист прав інтелектуальної власності, адже немає гарантій, що конкуренти не переймуть ідею. Тому Всесвітня організація із захисту прав інтелектуальної власності підтримує процес патентування перед розміщенням на даних платформах або присвоєння так званого “творчого штрих-коду”. Варто зазначити, що в 2012 році в США введено закон “Джобс акт” (JOBS Act), згідно якого компанія може без перешкод отримати 1 млн.дол.США на крауд-платформах без додаткової реєстрації. Загрозою також може бути незацікавленість потенційних інвесторів, недовіра населення та не обгрунтовані витрати реципієнта.

Можна виокремити такі позитивні сторони використання краудфандингу як виду громадського фінансування:

- підтримка нових бізнес-ідей;
- перевірка власної бізнес-ідеї, чи буде вона цікавою та цінною для споживачів;
- формування ефективної реклами;
- сприяння розвитку малого бізнесу;
- розміщення бізнес-ідеї на всезагальний розгляд, що надає можливість не лише зібрати ресурси, а й розповсюдити інформацію про новий товар, підприємство тощо;
- соціальна взаємодія з потенційними споживачами.

За даними платформи «na-starte», кожен четвертий проект профінансовано успішно. Це свідчить про позитивні тенденції розвитку краудфандингу на вітчизняних теренах. Також багато осіб розміщують свої бізнес-ідеї на зарубіжних крауд-платформах, що сприяє розвитку малого бізнесу та притоку іноземного капіталу, як у краудфандингу, так і у краудлендінгу.

Таким чином, краудфандинг сприяє залученню фінансових ресурсів для реалізації бізнес-ідей або проектів, більш ефективному використанню інтелектуального потенціалу підприємств, розвитку сорсингової моделі ведення бізнесу, підвищенню результативності діяльності суб'єктів господарювання та формуванню конкурентних переваг для українських підприємств в майбутньому.

#### Література:

1. Хау Дж. Краудсорсинг. Коллективный разум как инструмент развития бизнеса / Джефф Хау; Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2012. – 288 с.
2. Петрушенко Ю. М., Дудкін О. В. Краудфандинг як інноваційний інструмент фінансування проектів соціально-економічного розвитку. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2014 № 1. С. 172-182.
3. Тягунова З. О. Краудфандинг: світовий досвід та практика / З. О. Тягунова, В. М. Бондаренко // Інноваційна економіка. – 2015. – № 3 (58). – С. 25-32.
4. «7 Crowdfundihg trends you need to know in 2018» [Електронний ресурс]. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://justcoded.com/blog/7-crowdfunding-trends-you-need-to-know/>.
5. Report: Global Crowdfunding Market 2016-2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://crowdfundbeat.com/mobile/2016/02/03/report-global-crowdfunding-market-2016-2020/>.

*Патицька Х.**К.е.н., науковий співробітник**ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України»*

### **ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПОДАТКУ НА НЕРУХОМЕ МАЙНО, ВІДМІННЕ ВІД ЗЕМЕЛЬНОЇ ДІЛЯНКИ, ОРГАНАМИ САМОВРЯДУВАННЯ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УКРАЇНІ**

В сучасних умовах податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, став одним з важливих джерел наповнення місцевих бюджетів з можливостями регулювання умов оподаткування на місцевому рівні цим платежем відповідно до вимог українського законодавства. Проте існують значні технічні проблеми його справляння.

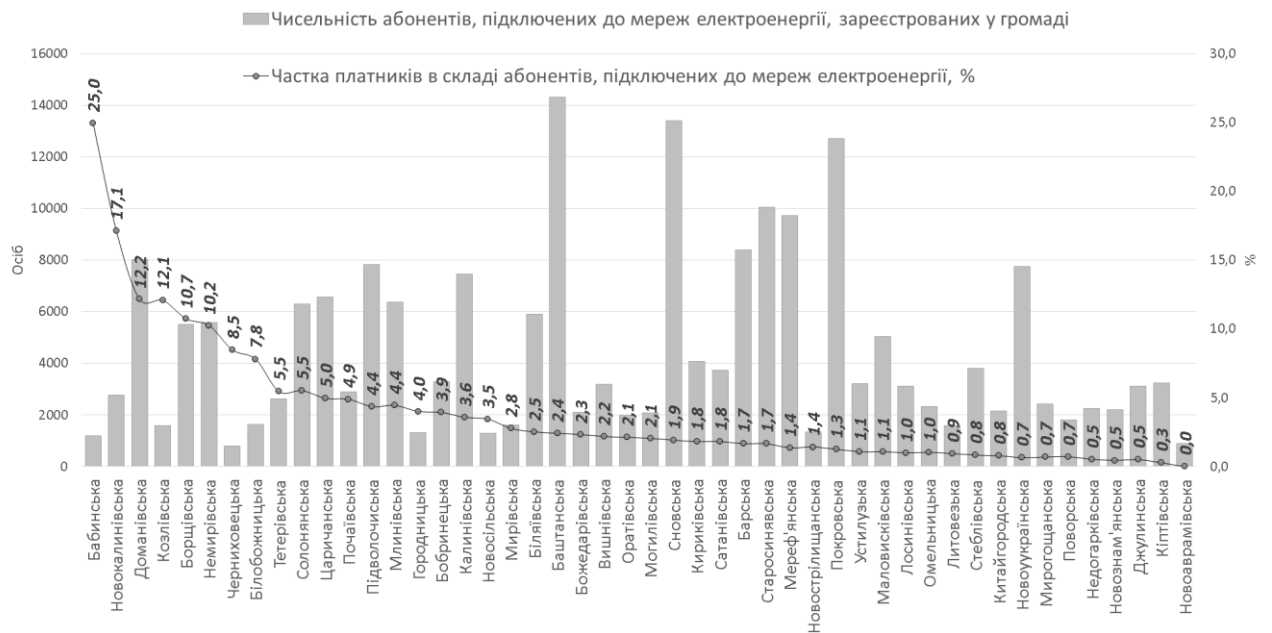
По-перше, незважаючи на те, що в Україні функціонує реєстр прав власності на нерухоме майно, однією із складових якого є електронна база даних (яка містить відомості про зареєстровані права, суб'єктів прав, об'єкти нерухомого майна та незавершеного будівництва), у зазначеній електронній базі розміщені відомості про менш як 10% від усього нерухомого майна [1]. Відтак нарахування податку суттєво ускладнене тим, що більша частина нерухомого майна не зареєстрована у електронній базі реєстру прав власності на нерухоме майно. Зазначене не дозволяє охопити оподаткуванням усе нерухоме майно і отримати в повному обсязі доходи від цього податку.

По-друге, використання житлових будинків здійснюється без процедури введення в експлуатацію та подальшої реєстрації речових прав на нерухоме майно, що обумовлює недоотримання коштів до місцевих бюджетів громад. Ця проблема передовсім характерна для сільської місцевості, де приватні будинки не вводять в експлуатацію через складність та високу вартість процедури.

В контексті дослідження цієї проблеми в Україні нами проведено опитування голів 48-ми ОТГ з показниками доходів на одну особу 1000-7000 грн (рис. 1). У зв'язку з неповною сформованістю відповідних реєстрів та з метою врахування і фізичних осіб, і юридичних осіб, які є платниками податку, для визначення питомої ваги платників податку на нерухомість в складі власників нерухомого майна взято чисельність абонентів, підключених до мереж електроенергії в громаді. Обрання цього показника аргументується тим, що саме споживання комунальних послуг дозволяє визначити фактичну кількість осіб, які в реальному часі використовують об'єкти нерухомості. При цьому, враховуючи значну диверсифікацію джерел теплопостачання (подача природного газу, використання електроенергії чи дров), диверсифікації джерел отримання електрики для освітлення будівель немає.

В результаті опрацювання результатів опитування по 48-ми ОТГ доведено низьку частку платників податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки. Так, середнє значення показника по аналізованих громадах складає 3,9%. З 48 ОТГ лише шість (тобто 1/8) характеризуються питомою вагою платників більшою 10,0% абонентів, підключених до мереж електроенергії





**Рис. 10. Питома вага платників податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, в складі чисельності абонентів, підключених до мереж електроенергії в громаді, %**

З іншої сторони податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, як і платі за землю і іншим податкам, які відносяться до місцевих податків та зборів, характерна проблема ефективності встановлення податкових ставок органами місцевого самоврядування, від якої залежать обсяги надходжень податку до місцевого бюджету, чисельність платників податку і ефективність податку загалом.

В результаті проведеного опитування та розрахунків виявлено тенденцію зниження рівня ефективності використання бюджетного потенціалу за податком на нерухоме майно зі зростанням власних доходів бюджету ОТГ.

Таким чином, можна констатувати відсутність зацікавленості в ОТГ з вищим рівнем власних доходів в нарощенні надходжень від справляння податку на нерухомість, що спричиняє і нівелювання органами місцевого самоврядування можливості ефективного встановлення правил справляння податку і збільшення його надходжень. Разом з тим, в основному серед багатших ОТГ переважають громади, які або характеризуються вигідним географічним розташуванням (зокрема, межують з розвиненими містами), або своїми центрами мають розвинені міста. Відтак такі громади мають більшу чисельність населення та характеризуються у порівнянні з іншими швидшими темпами свого розвитку та росту населених пунктів, що дозволяє їм отримувати вищі обсяги надходжень від оподаткування нерухомого майна та збільшує потенційні можливості від справляння податку. Натомість сьогодні вони нівелюють надані їм можливості.

#### Література:

1. Територіальний розвиток та регіональна політика в Україні: актуальні проблеми, ризики та перспективи адміністративно-фінансової децентралізації. НАН України. ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України»; наук. редактор В. С. Кравців. Львів, 2017. 120 с. (Серія «Проблеми регіонального розвитку»).

**Петренко О., Грищенко Ю.**

«Міжнародна економіка», II курс

ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана»

Науковий керівник – асистент кафедри фінансів Білінець М.Ю.

## ПРОЦЕСИ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

Децентралізація – важлива ознака прогресивної країни. Європейським та високорозвиненим державам ця реформа дала поштовх економічному та соціальному розвитку, зокрема їхніх сільських територій. Особливо високі показники децентралізації притаманні Швеції та Данії – країнам, що передують в рейтингу індексу людського розвитку та вважаються одними з найкомфортніших для життя.

Політичний аспект децентралізації передбачає створення та/або об'єднання невеликих місцевих громад, органів самоврядування, що пов'язані економічно та історично, а також надання їм більше впливу у розробці та реалізації законів і політиці, прийняття рішень в інтересах місцевого населення.

Фінансовий аспект децентралізації є основною умовою для ефективного і незалежного функціонування місцевої громади.[2]

Початок децентралізації в Україні було покладено в 2014 році, з прийняттям Концепції реформи місцевого самоврядування територіальної організації влади (01.01.2014). Мета децентралізації – наблизити владу до мешканців, а мешканців – до влади для підвищення доступності та якості освітніх, медичних, культурних, адміністративних, комунальних і соціальних послуг, які отримують ті самі мешканці громад. Станом на кінець 2019 року було утворено 885 об'єднаних громад, останньою з яких – Калуська міська громада (7 серпня 2019). Кількість ОТГ, створених за роки проведення реформи, вже довела, які саме мають право бути самостійними, а які згодом будуть включені до складу інших. Загалом заплановано створення 1289 ОТГ. Але реформа суттєво відстає від плану. З 1 січня земельна децентралізація в Україні призупинилась, бо не було юридичних підстав для її передачі. Отже, навряд чи до місцевих виборів-2020 буде створена зазначена кількість місцевих громад.[1]

Аргументами, посиляючись на досвід країн Європи, на користь децентралізації перш за все можуть бути:

-Максимально ефективно вирішення місцевих проблем

-Забезпечення культурної та мовної різноманітності (що є дуже актуальним в Україні на теперішній час).

-Наближеність органів місцевого самоврядування до народу.

-Можливість громадам створювати свій бюджет і вільно розпоряджатися ним.

Зарубіжний досвід показує значущість реформи децентралізації у процесі розвитку суспільно-економічних відносин в країні. Італійська модель децентралізації, як приклад європейської країни, показала успіхи та сприяла ефективності використання бюджетних фондів, якості надання публічних послуг, зростанню економічної активності на регіональному рівні.

До мінусів децентралізації варто віднести:

-Оскільки оподаткування в країні нерівномірне, то можливі диспропорції у регіональному розвитку. Є області, де територія майже повністю розділилась на громади. Це призводить до розбалансування бюджету: район не в змозі виконувати свої основні функції.

-Несприйняття народом окремих форм децентралізації, що може бути початком нестабільності в державі.

Основні проблеми, з якими зіткнеться новий уряд в 2020 році – це недостатнє фінансування, відсутність якісного законодавства, невідповідність державної політики з реаліями життя у селах та селищах та криза управлінських кадрів. Відкритим залишається питання планування територій.[4]

Щодо фінансової системи, децентралізація має на меті забезпечення фінансової самостійності економічно розвинених регіонів шляхом розширення повноважень

органів намісної влади щодо створення окремої фінансової бази. Фінансова децентралізація найчастіше ставиться поряд з дивестуванням, яке означає, що адміністративна влада та інші функції передаються до органів локального самоуправління.

В Україні економічним аспектом фінансової децентралізації повинно стати скорочення втручання уряду в процеси регіонального та місцевого розвитку.

У сучасних умовах місцева влада стикається з проблемою дефіциту, що не надає змоги виконувати соціально-економічні програми. Хоча регіонам і надані необмежені повноваження, виконати їх неможливо. А покрити ж цей дефіцит за рахунок грошової емісії неможливо, адже на це має право лише держава.

Від президента та нового уряду очікують прийняття низки законів та проведення окремих заходів у 2020 році, що стануть поштовхом з місця для реформи децентралізації. Наприклад: роціформування нової територіальної основи для діяльності органів влади на рівні громад і районів, передача повноважень органів виконавчої влади органам місцевого самоуправління, створення належної ресурсної бази для здійснення повноважень органів місцевого самоврядування, упорядкування системи державного контролю та нагляду за законністю діяльності органів самоврядування і розвиток форм прямого народовладдя (виборів, референдумів). [3]

Підводячи підсумки, можна сказати, що децентралізація притаманна багатьом країнам з потужною економікою та високим рівнем життя. Вона позитивно впливає на надання адміністративних послуг, дає змогу місцевій адміністрації самостійно розпоряджатися бюджетом. Після проведення дослідження були окреслені аспекти політичної та фінансово-економічної децентралізації, приведені аргументи на користь реформи та визначені проблеми втілення її в життя для України на 2020 рік.

#### Література:

1. Децентралізація: коротко про головне – [Електронний ресурс] – Режим доступу: [ccost.ua/news/698-detsentralizatsiya-korotko-pro-holovne](http://ccost.ua/news/698-detsentralizatsiya-korotko-pro-holovne)
2. Шпак Ю.В. Роль процесу децентралізації у зміцненні фінансового забезпечення сталого економічного розвитку об'єднаних територіальних громад / Шпак Ю.В // Державне управління – 2017, №11 – Режим доступу: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1160>
3. «Реформа децентралізації: навщо ця реформа і що їй передбачено» – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://rdo.in.ua/direction/decentralizatsiya>
4. Ступницька Т.М., Немченко Г.В. Проблеми фінансової децентралізації в Україні – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://journals.onaft.edu.ua/index.php/fie/article/download/68/60/>

**Певнева К., Галай Я.**

*«Фінанси, банківська справа, страхування». 4 курс*

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»*

*Науковий керівник – к.е.н., доцент кафедри фінансів Рудик Н.В.*

## ВИТРАТИ НА УКРАЇНСЬКУ НАУКУ: СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ОЧІКУВАННЯ

В сучасних умовах значна увага приділяється пошуку чинників економічного зростання, розвитку економіки, підвищення конкурентоспроможності національних економік в глобальному суспільстві. Одним з основних факторів є розвиток наукоємного сектора економіки, збільшення частки високотехнологічних виробництв, автоматизації та ряду інтенсивних змін.

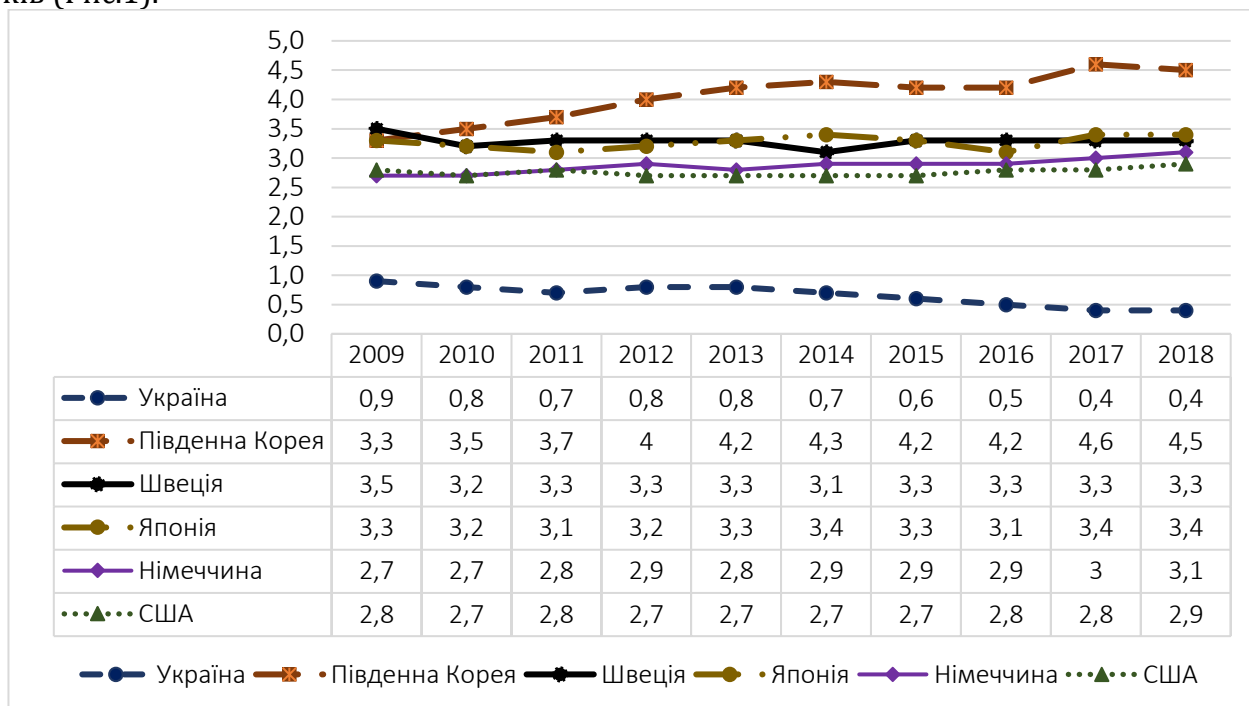
Підвищення конкурентоспроможності української економіки та продуктивності праці потребують активізації інноваційної діяльності вітчизняного бізнесу. Це неможливо без розвитку наукової сфери країни. В Україні сфера науки не відповідає

провідним світовим стандартам через низку причин. Однією з головних причин є недостатність фінансового забезпечення.

Одним з основних показників конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світовому ринку є ступінь інноваційності економіки, яка залежить від витрат країни на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР).

Виробництво високотехнологічної продукції базується на інноваційному виробництві, який можна оцінити такими показниками, як кількість проведених НДДКР та рівень затрат на їх проведення, та кількістю впроваджених в виробництво патентів.

Основною задачею багатьох держав є стимулювання НДДКР як засобу прискорення темпів економічного розвитку та покращення соціального добробуту в країні. Проаналізуємо витрати на НДДКР в Україні та провідних країнах світу за останні 10 років (Рис.1).



**Рис. 1. Витрати на НДДКР як частка ВВП у досліджуваних країнах світу у 2008-2018 рр**

\*Складено автором на основі джерел:[2,3]

Проаналізувавши витрати на НДДКР бачимо, що в середньому витрати складають 1-4% до ВВП та мають незначну волатильність. Для досліджуваних країн характерна стабільність у фінансуванні науки. Зокрема, це відображено витратами на НДДКР. Наприклад, в США в 2017 витрати на НДДКР склали 545,59 млрд дол. США, а в 2016 523,79 млрд дол. США, тобто в відносному значенні витрати залишаються на однаковому рівні, в абсолютному ж різняться. Причиною цього є те, що ВВП кожен рік змінюється відповідно зростання сфери виробництва.

Порівнявши витрати НДДКР у відсотковому відношенні в Україні та в країнах світу бачимо, що на першому місті знаходиться Південна Корея і Японія, витрати на НДДКР у 2017 році склали 4,6% та 3,4% відповідно. В абсолютному значенні цей показник найвищий у США - 545,59 млрд дол США.

Слід зазначити, що в Україні обсяг витрат на наукові дослідження, в порівнянні з іншими країнами, незначний: в 2016 р. становили близько 0,46 млрд. дол. США, а у 2017 році - 0,49 млрд. дол. США, що становить 0,45% від ВВП, в 2018 - 0,523 млрд. дол. США. За часів незалежності України цей показник не перевищував 1.27% до ВВП у 2003 році та поступово знижувався. Варто зауважити, що темпи приросту ВВП вищі за темпи

приросту витрат на НДДКР в абсолютному виразі. Якщо в 2018 році темп приросту ВВП склав 16,7%, то приріст витрат на НДДКР склав – 6,7%, відповідна ситуація і у 2017 році: 20,2% та 3,9%. Це свідчить про екстенсивний характер розвитку інновацій в Україні. Показник витрат України на НДДКР не досягає нормативного значення – 1,7% до ВВП [1]. Проаналізуємо структуру фінансування НДДКР у 2017 році (Табл.1)

Таблиця 1

**Структура фінансування НДДКР у 2017 році**

	Фінансування НДДКР	
	приватним сектором, %	державою, %
Україна	49,5	31,2
США	64,2	24,0
Німеччина	65,2	28,5
Японія	78,0	15,4
Півднна Корея	74,5	23,7

\*Складено автором на основі джерел:[2,4]

Бачимо що в таких країнах як: США, Японія, Північна Корея, Німеччина більшу частку в структурі витрат на НДДКР займає приватний сектор. Причиною цього є зацікавленість приватних підприємств у розвитку високотехнологічного виробництва. В Україні теж більшу частку займає фінансування інновацій приватними підприємствами, але викликано це недостатнім фінансуванням державою науки.

До основних проблем фінансового забезпечення інноваційної діяльності можемо віднести: відсутність стабільних джерел фінансування; дефіцит державних ресурсів та ресурсів приватних підприємств; недовіра приватного сектору до влади, що викликано не надійним законодавчим захистом інноваційної діяльності.

Україна, як суб'єкт ринку високотехнологічного виробництва, займає в ньому маленьку частинку, що підтверджене нереалізованим науково-технологічним потенціалом країни та приватних підприємств. Сучасний стан розвитку інноваційного виробництва України характеризується низьким рівнем впровадженні та розробки інноваційних технологій, що викликано недостатнім рівнем фінансування НДДКР,

**Література:**

1. Закон України Про наукову і науково-технічну діяльність : закон України № 848-VIII від 16.07.2019
2. Офіційний сайт Статистичного бюро ЄС. URL: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>
3. Офіційний сайт Державного комітета статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Індикатори науки та технології] / Сайт Світового банку. URL: <http://data.worldbank.org/indicator>

**Петрова М., Сіра Т.**

*«Фінанси, банківська справа та страхування», 3 курс  
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»  
Науковий керівник – к.е.н., доцент страхування Димніч О.В.*

### **НЕДЕРЖАВНІ ПЕНСІЙНІ ФОНДИ У МЕХАНІЗМІ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ**

На сучасному етапі розвитку України існує загальна проблема старіння нації та стрімке зростання кількості осіб пенсійного віку. В зв'язку з цим збільшується фінансове навантаження на працююче населення. Для зменшення залежності пенсійної системи від співвідношення кількості тих, хто сплачує внески, до тих, хто їх отримує, необхідно розвивати прогресивний спосіб акумулювання пенсійних накопичень – недержавні пенсійні фонди. В розвинених країнах світу НПФ є поширеним явищем пенсійного



забезпечення, яке дозволяє нагромаджувати обсяги власних коштів, перетворювати їх на інвестиційний капітал і примножувати його. Недержавні пенсійні фонди є важливим джерелом підтримки соціальних стандартів та місцем зосередження інвестиційних ресурсів для прискореного розвитку національної економіки країни.

Станом на 01.01.2019 р. в Україні налічувалося близько 11,5 млн пенсіонерів, що складає приблизно 30% від загальної чисельності населення [1]. Солідарна пенсійна система ефективно працює за умови, коли пенсіонери становлять 10-12% від загальної кількості населення. В сучасних умовах пенсійної системи України на 10 платників страхових внесків припадає приблизно 13 пенсіонерів. У переважній більшості людей пенсійного віку рівень пенсії є нижчим, ніж прожитковий мінімум, який зазначений у Державному бюджеті [2]. Ця ситуація показує неспроможність солідарної пенсійної системи забезпечити гідний рівень життя, та виникнення потреби реформування чинної пенсійної системи.

Офіційне впровадження системи недержавного пенсійного страхування відбулось у 2004 році з прийняттям Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення». Станом на 30.06.2019 в Державному реєстрі фінансових установ містилася інформація про 63 недержавні пенсійні фонди та 22 адміністратори НПФ. Загальна кількість учасників НПФ становила 860,8 тис. осіб (7,5% від загальної кількості пенсіонерів), з яких отримують пенсійні виплати 82,7 тис. осіб (9,6% від загальної кількості учасників) [3]. Проаналізувавши статистичні дані, можна зробити висновок, що кількість учасників недержавних пенсійних фондів знаходиться на критично низькому рівні.

На нашу думку, існує кілька причин низького залучення населення до недержавних пенсійних фондів:

- необізнаність у питанні функціонування НПФ;
- відсутність системи гарантування та збереження активів громадян, спричинена нестабільністю в державі, знеціненням національної валюти, інфляційними процесами;
- низька зацікавленість роботодавців щодо створення корпоративних пенсійних фондів;
- низький рівень доходів громадян;
- низький рівень розвитку фінансового та фондового ринків;
- відсутність державної підтримки щодо розвитку НПФ, законодавча неврегульованість окремих питань ринку недержавного пенсійного забезпечення;
- радянська ментальність, спадок застарілої та незбалансованої пенсійної системи;
- недовіра до інститутів НПФ, скептичне ставлення до можливості успішної реалізації добровільного пенсійного забезпечення.

Для забезпечення перспектив розвитку недержавних пенсійних фондів необхідно вирішити зазначену низку проблем.

По-перше, розробити та реалізувати державні програми інформування населення про переваги НПФ.

По-друге, забезпечити додаткові гарантії для збереження вкладених грошових коштів (створення Фонду гарантування вкладів НПФ).

По-третє, удосконалити регулювання та контроль за діяльністю суб'єктів інституційної інфраструктури, допущеної до управління активами НПФ.

По-четверте, диференціювати пенсійні активи за рівнем їхньої ризиковості.

Недержавні пенсійні фонди мають значні переваги для підприємств. До них відноситься пільговий податковий режим для внесків до НПФ, збільшення можливостей для участі в інвестиційній діяльності та підвищення рівня матеріального стимулювання робітників.

У висновку хочемо зазначити, що для удосконалення пенсійної системи України доцільно активно впроваджувати недержавні пенсійні фонди. Для цього варто надавати суспільству інформацію щодо діяльності НПФ, впроваджувати маркетингову компанію; збільшити стимулювання розвитку корпоративних пенсійних програм. Такі дії наштовхнули б населення до накопичення недержавної пенсії. Важливу роль у розвитку НПФ відіграють й такі заходи: розвиток фондового ринку, покращення інвестиційного клімату в країні. Перехід на недержавні пенсійні фонди зменшить тиск на солідарну пенсійну систему, посприє структурній перебудові економіки завдяки довгостроковим інвестиційним коштам та соціально-економічному розвитку країни.

**Література:**

1. Мінфін: населення України (2019) [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://index.minfin.com.ua/ua/reference/people/2019/>.
2. Пенсійний фонд України [Електронний ресурс]. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.pfu.gov.ua/2002786-stanom-na-01-10-2019-roku/>.
3. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення станом на 30.06.2019 [Електронний ресурс]. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: [https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/NPF/NPF\\_II\\_kv%202019.pdf](https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/NPF/NPF_II_kv%202019.pdf).

**Плахотнюк І.**

*«Економіка підприємства», 4 курс*

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»*

*Науковий керівник – к.е.н., доцент кафедри бізнес-економіки та підприємництва*

*Оберемчук В.Ф.*

### **ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ТА СТРАТЕГІЇ ЙОГО РОЗВИТКУ**

Інтелектуальний капітал (ІК) підприємства можна визначити як інтелектуальні ресурси підприємства, які проявляються у спеціальних знаннях, навичках та вміннях людей і використовуються для створення нових товарів та послуг. Інтелектуальний капітал як економічна категорія може мати місце тільки в умовах ринкових відносин, при яких здатність до праці розглядається в якості товару, який створює додаткову вартість. Крім того, інтелектуальний капітал є чинником інноваційного розвитку соціально-економічної системи та має ряд особливостей [2]:

- формування інтелектуального капіталу сприяє економічному зростанню;
- інтелектуальний капітал має накопичувальний ефект, пов'язаний з підвищенням рівня знань, умінь, навичок і практичного досвіду;
- розвиток і використання інтелектуального капіталу вимагає значних фінансових вкладень;
- використання інтелектуального капіталу пов'язано з великим ступенем невизначеності і ризику, з одного боку, але, з іншого боку, з високими прибутками;
- вкладення в інтелектуальний капітал мають високу ефективність.

Структура інтелектуального капіталу підприємства представлена на (рис. 1)



**Рис. 1. Структура інтелектуального капіталу підприємства**

Людський капітал включає в себе обсяг знань, умінь і навичок, що сприяють підвищенню продуктивності праці і збільшення доходів працівників. Організаційний капітал представляє ту частину інтелектуального капіталу, яка відноситься до організації в цілому. Споживчий капітал характеризує відносини компанії зі споживачами її продукції і постачальниками ресурсів.

На основі проведеного дослідження теоретичних джерел щодо формування інтелектуального капіталу підприємства, можемо виділити Основні етапи розробки стратегії розвитку інтелектуального капіталу підприємства:

1. Дослідження системи ключових компетенцій підприємства, які обумовлюють його конкурентні переваги, діагностика зовнішнього і внутрішнього середовища. Під компетенціями підприємство структури маються на увазі реалізовані нею основні функції, забезпечені відповідними ресурсами, знаннями. Аналіз того, якою мірою окремі елементи структури впливають на формування її загальних компетенцій.

2. Встановлення цілей та аналіз загальної стратегії розвитку підприємницької структури. Формалізація стратегії розвитку в тому випадку, якщо вона відсутня в системному вигляді.

3. Розробка стратегії розвитку інтелектуального капіталу підприємства виходячи з системи виділених компетенцій підприємницької структури, загальної стратегії розвитку, наявних ресурсів вдосконалення ІК і обґрунтованих принципів формування і розвитку інтелектуального капіталу.

4. Конкретизація положень стратегії в формі організаційно-економічних механізмів розвитку окремих елементів інтелектуального капіталу в розрізі компанії.

Підвищення ефективності використання інтелектуального капіталу підприємств в сучасних умовах інноваційного розвитку пов'язано з наступними основними напрямками: розвиток конкуренції і посилення ринкового впливу, цифрова диверсифікація та інвестування у використання цифрових технологій, підвищення якості державного регулювання [1]. Підприємства, які використовують інтелектуальний капітал в якості провідного чинника виробництва, дотримуються основних принципів його формування та розвитку, а також розробляють методики ідентифікації наявного інтелектуального капіталу, планування його впливу на всі напрями діяльності. В Україні в останнє десятиліття суттєво погіршилися умови формування, нагромадження та використання інтелектуального капіталу. Це негативно позначилося на можливостях інноваційного розвитку всіх сфер економічної діяльності. У той час як розвинені країни світу формують високорозвинені інноваційні системи, основою яких є освіта, наука, інтелектуальний потенціал, Україна втрачає свої позиції в

інтелектуальній сфері, що обумовлює її відставання в технологічному та економічному розвитку.

Роль інтелектуального капіталу полягає у тому, що він прискорює приріст маси прибутку за рахунок формування і реалізації необхідних підприємству систем знань, речей і відносин, які, в свою чергу, забезпечують його високоефективну діяльність [3]. Саме інтелектуальний капітал задає темп і характер оновлення технології виробництва і його продукції, які потім стають головною конкурентною перевагою на ринку. Він дає змогу створювати цінності і забезпечувати конкурентоздатність як окремим підприємствам, так і суспільству в цілому.

#### Література:

1. Cuozzo B. Intellectual capital disclosur : a structured literature review / B. Cuozzo, M. Palmaccio, J. Dumay, R. Lombardi // Journal of Intellectual Capital. – 2017. – Vol. 18. – № 1. – P. 9–28
2. Інтелектуальний капітал як вагомий ресурс економічного розвитку (Intellectual capital as a powerful resource for economic growth) / O. V. Kornilova, O. Y. Klymenko // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 4. – С. 165-171.
3. Інтелектуальний капітал - ключовий ресурс інноваційної економіки / Удальцова Н.Л. // Міжнародний науковий журнал «Інноваційна наука» - 2016. - №4 - С. 67-70.

**Поливана Ю.**

*«Фінансові технології та інновації», 5 курс*

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»*

*Науковий керівник — к.е.н., доцент кафедри фінансів Буряченко А.Є.*

## ЕКОНОМІЧНІ ІНСТРУМЕНТИ ЕКОЛОГІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ТА ЇХ РЕАЛІЗАЦІЯ В УКРАЇНІ

Наявність ринкових дисбалансів, такі як зовнішні ефекти, суспільне благо та недосконала інформація, призводить до надмірної експлуатації природних ресурсів та погіршенню екосистеми. В більшості випадків втручання держави необхідно для того, щоб виправити негативні наслідки цих факторів. Після узгодження цілей з іншими напрямками політики держави та затвердження цільових показників уряд може використовувати командно-адміністративне регулювання або економічні інструменти.

Командно-адміністративне регулювання передбачає накладання обов'язкових до виконання вимог на суб'єкти господарювання чи на домогосподарства. Натомість, використання економічних інструментів дає змогу створити умови для того, щоб суб'єкти господарювання та домогосподарства мали стимул добровільно змінити свою поведінку щодо навколишнього середовища.

Саме економічні інструменти надають можливість появи фінансового стимулу у суб'єктів економічних відносин для того, щоб їх діяльність була більш екологічно відповідальною. Зрозуміло, що неможливо заборонити всю діяльність, яка веде до пошкодження навколишнього середовища, тому краще прагнути зменшити цей ефект.

Економічні інструменти екологічної політики включають в себе: внутрішні податки, збори та платежі (екологічний податок, акцизний податок, плата за охорону навколишнього середовища тощо); податки на міжнародну торгівлю та зовнішні операції (наприклад, екологічні мита для ввезених товарів, які можуть завдати шкоду екології державі митний кордон, якої перетинається); податкові пільги та знижки; субсидії та субвенції; екологічні гранти; кредити пов'язані з екологічним збитком (наприклад, кредити на скорочення викидів); ресурсна рента та роялті; екологічні квоти; субсидії на оплату житлово-комунальних послуг; права власності (право власності на землю, видобуток корисних копалин; права користування); торгові дозволи на викиди, торгові водні акції, торгові акції на ресурси; пільгові позики; «зелені» облігації, меліоративні облігації; система повернення депозитів та повернення вкладів

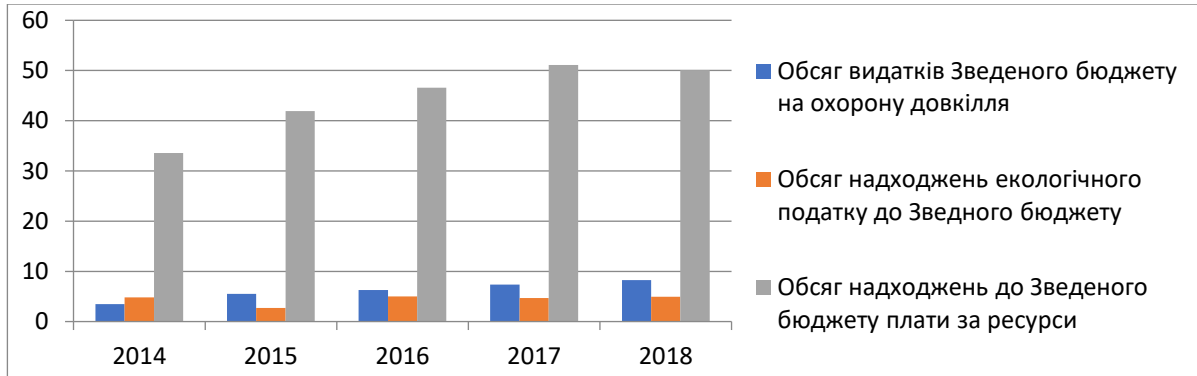
екологічних акцій; система відповідальності (солідарна відповідальність; відповідальність за пошкодження природних ресурсів; страхування відповідальності).

Для вибору і реалізації того чи іншого економічного інструменту необхідно, в першу чергу проаналізувати чи буде цей крок успішним в площині екологічної політики і політики держави в цілому. Тобто, чи відповідає даний крок і його результат наміченим цілям, чи може використання даного інструменту принести більше користі, чим шкоди.

Економічні інструменти працюють шляхом інтернаціоналізації екологічних витрат і зовнішніх ефектів шляхом підвищення цін, які окремі особи і галузі повинні платити за використання ресурсів або викиди забруднюючих речовин. Оскільки ресурси або викиди стають більш дорогими, споживачі мають фінансові стимули для скорочення використання ресурсів або за рахунок збереження, заміни матеріалів з більш сприятливим екологічним профілем, або за рахунок раціоналізації споживання. Це не тільки сприяє скороченню викидів, але і використання економічних інструментів може також сприяти сталому розвитку за рахунок зниження навантаження на природні ресурси.

Економічні інструменти є запорукою раціонального природокористування і мають низку переваг. По-перше, вони можуть досягти бажаного ефекту при найменших витратах-це життєво важливо для країн, що розвиваються і які є енергозалежними. По-друге, економічні інструменти можуть служити для забезпечення фіскального федералізму. По-третє, економічні інструменти в загальному утворюють доходи держави, що відповідно, є запорукою виконання покладених на неї функцій.

В екологічній політиці української держави присутня низка економічних інструментів, але ефективність їх використання та управління є досить низькою. На разі, фінансування та підтримка природоохоронної системи є неефективними і потребують вдосконалення. Принцип «забруднювач платить» не діє.



**Рис.1. Природоохоронні платежі Зведеного бюджету**

Джерело [1]

Як ми бачимо з рисунку, екологічна сфера є недофінансованою, хоча потенціал є досить високим. Це відбувається за рахунок того, що видатки на охорону довкілля не є пріоритетними і отримують фінансування за залишковим принципом. Тобто, податки, плати та збори з природокористування та охорони навколишнього середовища, практично мають на меті тільки нарощування доходів Державного бюджету.

Отже, економічні інструменти є ефективними механізмами провадження екологічної політики, тому їх використання поширене в зарубіжній практиці. В Україні також переважають економічні інструменти. Широкого використання набули фіскальні інструменти та фінансові. Натомість, низка інших, таких як податки на міжнародну торгівлю та зовнішні операції щодо екології та інструменти з права власності на ресурси залишаються нерозвиненими. Ефективність використання економічних інструментів в Україні є низькою.



Існуюча ситуація з використанням економічних інструментів та екологічною політикою в цілому потребує негайного реформування.

#### Література

1. Юрченко Л.І. Екологія. Навчальний посібник. – К.: «Видавничий дім «Професіонал», Центр учбової літератури, 2009. – 304 с.
2. Офіційний сайт Міністерства фінансів України : [Електронний доступ] : <https://www.minfin.gov.ua>
3. Офіційний сайт ODYSSEE-MURE [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.odyssee-mure.eu>

**Полосенко Н.**

*«Фінанси, банківська справа та страхування» б курсу  
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»  
Науковий керівник - к.е.н., доц., доцент кафедри страхування Баранова О.В.*

### **НЕДЕРЖАВНЕ ПЕНСІЙНЕ СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ : ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ**

Пенсійне забезпечення є вагомим складовою соціального захисту громадян. Постійне зростання частки населення пенсійного віку, а відповідно і зростання пенсійних виплат призводить до підвищення соціального навантаження на Державний Бюджет. Існуюча солідарна пенсійна система в Україні не в змозі впоратися з навантаженням, що виникло за останні 10 років.

Актуальним постає питання пенсійного реформування в Україні за умов постійного скорочення працюючого населення та зростання чисельності пенсіонерів. Вагомим є активне запровадження наступного рівня пенсійної системи – пенсійного страхування та створення поряд із державними пенсійними фондами недержавних пенсійних фондів (НПФ), які у розвинених країнах світу успішно функціонують уже досить тривалий час.

**Система недержавного пенсійного страхування** – це складова частина системи накопичувального пенсійного забезпечення, яка ґрунтується на засадах добровільної участі фізичних та юридичних осіб, крім випадків, передбачених законами, у формуванні пенсійних накопичень з метою отримання учасниками недержавного пенсійного страхування пенсійних виплат [1].

Відповідно до чинного законодавства недержавне пенсійне страхування можуть здійснювати недержавні пенсійні фонди, страхові організації та банківські установи [2].

Одним з головних завдань фінансових установ, що займаються недержавним пенсійним страхуванням є мобілізація фінансових ресурсів, трансформація їх в інвестиційний капітал та здійснення виплат учасникам цих фондів.

Система недержавного пенсійного страхування, в країнах з розвинутою економікою, займає ліву частину пенсійних доходів населення. Так наприклад, в Швеції, Німеччині, Канаді успішно реалізована трирівнева система пенсійного забезпечення. Саме третій рівень недержавного пенсійного забезпечення позбавлений суттєвого впливу демографічного фактору та надає свободу вибору її учасникам, а також забезпечує співвідношення розмірів пенсії залежно від рівня заробітної плати та ефективності використання накопичень.

Пенсійна система в Україні складається з трьох рівнів. Перший рівень – солідарна пенсійна система, яка побудована на засадах соціального страхування. Учасниками цієї системи є всі застраховані особи, тобто працюючі громадяни, які сплачують внески на загальнообов'язкове державне соціальне страхування.

Другий рівень – обов'язкова накопичувальна пенсійна система. Ця система ще не функціонує. Вона має бути впроваджена за певних соціально-економічних умов,

визначених законодавством. Учасниками цієї системи є усі застраховані особи (на початку функціонування лише ті, які ще не досягли певного, визначеного законодавством віку).

Третій рівень – система добровільного недержавного пенсійного забезпечення. Її учасниками на добровільних засадах можуть бути практично усі бажаючі, які відповідають визначеним законодавством критеріям. Основу такої системи будуть становити недержавні пенсійні фонди, які функціонують за тим ж принципами, що визначені для обов'язкової накопичувальної пенсійної системи. Внески НПФ, як з боку працівників, так і їх роботодавців, а також отриманий на них інвестиційний дохід користуються податковими пільгами.

В Україні система недержавного пенсійного страхування ще не набула широкого розповсюдження. Серед основних перешкод варто виділити наступні:

- 1) низький рівень довіри населення до НПФ та страхових компаній зі страхування життя;
- 2) недостатній рівень державної підтримки;
- 3) законодавчі обмеження інвестиційної політики НПФ та страхових компаній зі страхування життя через встановлення досить вузького кола інструментів, в які дозволяється вкладати пенсійні активи;
- 4) відсутність в Україні розвиненого фондового ринку.

Для вирішення нагальних проблем пенсійного страхування вагомим є акумулювання зусиль як з боку держави, так і з боку інших гравців ринку (страховиків, НПФ, тощо).

Насамперед, варто звернути увагу на впровадження заходів, які б підвищили рівень обізнаності населення у сфері недержавного пенсійного забезпечення в Україні та зміцнили довіру до НПФ та страхових компаній зі страхування життя. Не менш важливим є питання зростання платоспроможності та добробуту населення.

Також варто переглянути та удосконалити законодавче регулювання інвестиційної діяльності НПФ та страхових компаній зі страхування життя та збільшити перелік інструментів для інвестування пенсійних активів громадян, враховуючи їх надійність, ліквідність та прибутковість. Хоча, даний крок реформування є неможливим без розвитку вітчизняного фондового ринку.

Не менш важливим завданням є удосконалення нагляду та контролю за діяльністю НПФ та страховиків. Тобто, розробка нової адекватної моделі, що дала б змогу реально оцінити рівень їх розвитку, фінансовий стан та спроможність забезпечити своїх учасників якісним пенсійним страхуванням.

Варто також зазначити, що чим більше держава співпрацює з НПФ та страховими компаніями та створює належні умови для їх розвитку й вдосконалення, тим менше буде навантаження на солідарну систему, зокрема на Державний бюджет.

В майбутньому громадянам та їх роботодавцям доведеться вибирати між надійністю та гнучкістю продуктів страхових компаній і прозорістю продуктів недержавних пенсійних фондів. Від вибору, більшості залежатиме успішність пенсійної реформи в країні та діяльності кожної з організацій.

#### Література:

1. Про недержавне пенсійне забезпечення Закон України від 09.07.2003 № 1057 – IV [Електронний ресурс] / Верховна Рада України – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1057-15>
2. Поворозник В. О. Фондовий ринок України на сучасному етапі: проблеми та шляхи вирішення / В. О. Поворозник // Стратегічні пріоритети. – 2007. – № 1(2).
3. Павлів В.В. Сучасний стан та проблеми розвитку недержавного пенсійного забезпечення / В.В. Павлів // Економічний вісник Донбасу. – 2012.

**Придатко А.**

*«Економіка підприємства», 4 курс*

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана»  
Науковий керівник – к.е.н., доцент кафедри бізнес-економіки та підприємництва*

*Шевчук Н. В.*

## **ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ЗА СУЧАСНИХ УМОВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Сучасні ринкові умови ставлять перед підприємствами нові вимоги щодо обсягів їх виробництва та розвитку в умовах конкуренції, посилення інтеграційних процесів, впливу чинників зовнішнього і внутрішнього середовища. Будь-яка підприємницька діяльність не може бути перспективною, якщо її фінансовий результат не є додатним та не характеризується динамікою позитивного зростання. Виходячи із цього, увага кожного керівника зосереджена на підвищенні обсягів отриманого прибутку та зростання показників прибутковості підприємства.

На сьогодні, існує безліч методів підвищення прибутковості, починаючи від традиційних, які були відомі ще десятки та сотні років тому, до новітніх, які перш за все пов'язані з використанням сучасних технологій та інноваційних досліджень. Всі ці методи можна розділити за напрямками, тобто сферами діяльності в яких варто зробити зміни, задля підвищення прибутковості. Ми виділили такі напрями: організаційний; технологічний; маркетинговий; фінансовий; Internet-напрямок; ціноутворення.

Успіх підприємства в цілому залежить від грамотного управління, що включає в себе ефективну організацію роботи всіх його структурних підрозділів. Постійне поліпшення і вдосконалення технології управління персоналом, в подальшому дасть відчутний результат у підвищенні ефективності діяльності підприємства і сприятиме поліпшенню його фінансового стану. Для підвищення прибутковості необхідно: удосконалити виробничу структуру, вжити заходи, спрямовані на підвищення вмотивованості персоналу, підвищення рівня кваліфікованості працівників, створення у колективі підприємства доброзичливої атмосфери, що призведе до підвищення продуктивності в роботі підприємства.

Функціонування будь-якого підприємства у сучасних умовах не можливе без створення належної техніко-технологічної бази та ефективного використання всіх її складових. Саме тому від того на скільки оновленою є наша техніко-технологічна база та на скільки ефективно ми її використовуємо залежить і наш прибуток. Використання інноваційних технологій на виробництві забезпечує пришвидшення виробничих процесів, за рахунок економії часу, нове обладнання може зменшувати долю браку, за рахунок впровадження нових технологій можна знизити використання електроенергії та інших необхідних ресурсів.

Основним у маркетинговому напрямку підвищення прибутковості є: розвиток бренду/торгової марки, підтримка належного іміджу підприємства, проведення періодичних досліджень ринку для того, щоб володіти найсвіжішою інформацією про конкурентів та власні позиції на ринку, завоювання лояльності споживачів, що в свою чергу сформує нову клієнтську базу і не дасть втратити вже існуючих клієнтів, ефективно налагоджена система збуту продукції підприємства.

Фінансова діяльність займає важливе значення в процесі функціонування підприємства. Виникає необхідність ефективного управління оборотним капіталом. Основними елементами управління оборотним капіталом є: комплексне використання сировини та матеріалів; зменшення дебіторської заборгованості; підвищення оборотності оборотного капіталу; зменшення тривалості одного обороту; істотне

скорочення кількості непотрібних робіт. Основним же завданням буде збільшення кількості оборотів та зменшення періоду оборотності.

З розвитком інформаційного суспільства та трансформації економічних відносин у площину мережі Інтернет, значної актуальності набувають питання ефективного використання можливостей, що відкривають для підприємств Інтернет-технології. Сьогодні сайт – показник статусу фірми, бажаючи дізнатися більше про підприємство, споживач буде шукати в Інтернеті. Отже, найбільшої популярності серед можливостей, які перед підприємствами відкриває Інтернет є Інтернет-маркетинг. З освоєнням даного напрямку до нових можливостей підприємств входить: пошуковий маркетинг, маркетинг соціальних мереж, Інтернет-брендінг, вірусний маркетинг, відкриття Інтернет-магазинів, безперервний доступ до інформації про вашу компанію, Інтернет-реклама, дослідження поведінки клієнта за допомогою спеціальних Інтернет-сервісів. Сьогодні компанія Google надає сервіси для аналізу інтернет-сайтів та додатків. Google Adwords – інструмент, що дозволяє створювати оголошення, які будуть показуватися в мережі Інтернет та управляти ними. Такий інструмент, як Google Analytics полегшує роботу з аналітикою. Google Analytics не тільки дозволяє аналізувати продаж та конверсії, а й надає актуальні дані про дії користувачів на сайті, про те, як вони перейшли на нього, а також допомагає зрозуміти, як залучити їх знову.

Попит на продукцію, а отже і прибуток багато в чому визначається ціною товару або послуги. Вплив ціни на прибуток компанії дуже великий, бо навіть незначна зміна ціни найбільшим чином позначається на прибутку. Це означає те, що чим краще сформовані ціни, тим більший прибуток і отримає компанія. Якщо підприємство прагне до підвищення прибутку, то його цінова політика, як правило, коригується з урахуванням стадії життєвого циклу товару.

#### **Література:**

1. Актуальні питання прибутковості підприємства та шляхи її збільшення / О. В. Мелень, Ю. Ю. Холондач // Вісник Національного технічного університету "ХПІ". Серія : Технічний прогрес та ефективність виробництва. - 2015. - № 25. - С. 123-126. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/vcpitp\\_2015\\_25\\_23](http://nbuv.gov.ua/UJRN/vcpitp_2015_25_23)
2. Альтернативні стратегії підвищення прибутковості корпорації / Л. Дзюбенко // Ринок цінних паперів України. Вісник Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку. - 2009. - № 9-10. - С. 3-9. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/rcpu\\_2009\\_9-10\\_2](http://nbuv.gov.ua/UJRN/rcpu_2009_9-10_2)
3. Прибутковість підприємства та шляхи її підвищення / А. С. Кучерява // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. - 2015. - Вип. 40. - С. 38-44. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ppei\\_2015\\_40\\_8](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ppei_2015_40_8)
4. Шляхи збільшення обсягу прибутку та підвищення дієвості управління прибутком промислового підприємства в сучасних умовах господарювання / В. В. Лойко, Є. С. Несенюк // International scientific journal. - 2015. - № 7. - С. 68-71. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj\\_2015\\_7\\_19](http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2015_7_19)

**Рибак О.,**

*кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Національний авіаційний університет, м. Київ, Україна*

**Жам О.**

*кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Національний авіаційний університет, м. Київ, Україна*

### **ОПТИМІЗАЦІЯ ФІНАНСОВИХ ПОТОКІВ ШЛЯХОМ РЕІНЖІНІРИНГУ**

В процесі активних техніко – технологічних перетворень і трансформації когнітивної економіки суб'єкт господарювання опиняється в умовах, коли швидкість реакції на зміну зовнішніх та внутрішніх фактори стає запорукою успішного розвитку в поточному та перспективному періодах. Державні реформи, що стали вже давно невід'ємною умовою ведення українського бізнесу, істотно впливають на операційну



діяльність, що неминує призводить до корегування чи навіть зміни тактичних та стратегічних цілей підприємств, організацій, установ. А глобалізація та цифровізація світових фінансових потоків, на які Україна, як країна що має низьку долю експорту на світових ринках впливати не здатна, потребує миттєвої реакції суб'єктів господарювання на їх структурні зрушення.

Реінжиніринг, як ефективний спосіб адаптації тактичних та стратегічних завдань суб'єкта господарювання в умовах мінливості зовнішнього середовища не є новим. Даному питанню приділяли увагу закордонні та вітчизняні спеціалісти такі, як Т. Давенпорт [1], М. Хаммер, Дж. Чампі [2], Н. Абдикеев, Т. Данько, С. Ильдеменов, А. Киселев [3], А. Череп [4] та ін. Однак, проблема реінжинірингу бізнес процесів з метою оптимізації фінансових потоків суб'єкта господарювання залишилась не достатньо опрацьованою та потребує додаткового вивчення.

З огляду на все вищесказане, метою даної роботи є розробка практичних рекомендацій щодо адаптації методів управління фінансовими потоками і фінансовими бізнес – процесами в рамках реінжинірингу.

Складність розробки єдиної класифікації проектів реінжинірингу та відсутність чіткого алгоритму його реалізації призвели до цілого ряду трактувань означених питань. Індивідуальність та унікальність кожного суб'єкта господарювання безумовно вносить свої корективи в стандартні механізми. Особливостей додає галузева приналежність, ступінь відповідності міжнародним стандартам ведення бізнесу та швидкість реакції останнього на зовнішні фактори та зміни умов господарювання.

Незважаючи на все вищезначене, нами пропонується уніфікована послідовність при здійсненні реінжинірингу фінансових бізнес – процесів. За проходження першого етапу стандартної процедури реінжинірингу, авторами рекомендовано здійснити системний аналіз ситуації, що склалась на рівні міжнародних та національних ринків, держави та суб'єкта господарювання. При цьому рекомендується до застосування цілий ряд методів: економічно статистичних досліджень, багатофакторного математичного моделювання, CASE – технологій, об'єктно – орієнтованого моделювання, імітаційного моделювання, соціологічних досліджень, експертних оцінок, та ін. При цьому варто зауважити на особливості об'єкта, що досліджується. Так, якщо на рівні аналізу внутрішніх та зовнішніх ринків доречними будуть методи багатофакторного математичного моделювання та кореляційно – регресійний аналіз, то на рівні суб'єкта господарювання краще застосовувати методи коефіцієнтів, вартісного аналізу, визначення ефективності напрямів ЗБП. Зрозуміло, що є ціла низка універсальних методів, таких як, експертних оцінок та імітаційного моделювання, що при необхідності зможуть бути застосовані на кожному етапі реінжинірингу фінансових бізнес - процесів.

За результатами першого етапу необхідно визначити процеси для реорганізації фінансових потоків відповідно до операційних, тактичних та стратегічних цілей суб'єкта господарювання. Наступним етапом стане розробка моделей запропонованих змін та визначення їх результативності. На даному рівні корисним будуть методи моделювання реінжинірингу бізнес – процесів, критеріальні методи та методи оцінки рівня ризикованості напрямів реінжинірингу бізнес – процесів в сфері формування, розподілу та використання грошових коштів суб'єкта господарювання.

Відповідно до запропонованої послідовності наступним кроком стане розробка плану трансформації операційних бізнес – процесів з урахуванням розроблених та оцінених як ефективні фінансово - інноваційних змін. При цьому, бажаним є застосування цілого ряду специфічних інструментів, що нададуть можливість відкоригувати систему оптимізації фінансових потоків суб'єкта господарювання на ранніх стадіях її впровадження. Так на ранній стадії оптимізації фінансових потоків шляхом реінжинірингу бізнес процесів корисними будуть стратегічне й тактичне



прогнозування та планування, наступним кроком може стати моделювання фінансових змін та оцінка системи їх інвестування з урахуванням специфічних ризиків. На стадії розвитку реінжинірингу фінансових бізнес – процесів варто застосовувати систему визначення впливу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Дана стадія також потребує моніторингу реінжинірингу фінансових бізнес процесів, варто зазначити, що останній інструмент стане корисним також для завершальної стадії роботи.

У підсумку варто зазначити, що значна кількість українських підприємств стабільно має проблеми в сфері організації власних фінансових потоків вирішення визначеної проблеми шляхом реінжинірингу може стати вагомим кроком на шляху до покращення результатів операційної діяльності та значним поштовхом до акумуляції інвестиційного капіталу суб'єктів господарювання.

#### Література:

1. Davenport T. H. Process innovation: reengineering work through information technology / Т. Н. Davenport. – Boston, MA: Harvard Business School Press, 1993. – 337р.
2. Хаммер М. Реінжиніринг корпорації: маніфест революції в бізнесі / М. Хаммер, Д.Чампі. – СПб., 2000. – 332 с.
3. Реинжиниринг бизнес-процессов. Полный курс MBA : учеб. / Н. М. Абдикеев [и др.]; под ред. Н. М. Абдикеева, Т. П. Данько. – М. : ЭКСМО, 2005. – 592 с.
4. Череп А.В. Реінжиніринг – філософія управління підприємством харчової промисловості: монографія / А. Череп, К. Потопа, О.Ткаченко. – К.: Кондор, 2009. – 368с.

**Самкова Д.А.,**

*«Інститут інформаційних технологій в економіці», 2 курс  
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»  
Науковий керівник: Шуплат О.М. к.е.н., доцент кафедри корпоративних фінансів і  
контролінгу*

## ІНТЕЛЕКТУАЛЬНЕ ІНВЕСТУВАННЯ ОСОБИСТОГО НАПРАВЛЕННЯ

Інтелектуальні інвестиції відіграють важливу роль в розвитку економіки, так як виступають частинним забезпеченням досягнення соціального ефекту. Об'єктом такого інвестування виступає інтелектуальна власність, що є результатом творчої діяльності людини [1].

Інвестиції самі по собі є рушієм інноваційної діяльності. В умовах розвитку економіки особливого значення набувають інтелектуальні інвестиції, оскільки можуть забезпечити високо ефективну модернізацію, продуктивність та конкретність на ринку. Форми, якими можуть виступати інтелектуальні інвестиції варіюються від придбання інформаційних послуг або виключних прав користування (ліцензій, патентів) до вкладення в людський капітал. Останнє з якого може бути реалізовано не в залежності від діяльності або статусу людини. Інтелектуальне інвестування особистого направлення містить функцію продукування та постачання знань, саме тому формується проблема ролі інтелектуального інвестування як вирішальної в інноваційному розвитку[4].

Інтелектуальне інвестування особистого направлення може бути різним. Наприклад: освітньо-кваліфікаційні курси, програми обміну студентів, програми розкриття професійного потенціалу молоді або платне стажування в кращих компаніях світу.

Центром підвищеного інтересу серед студентів виступають інтелектуальні інвестиції , інвесторами яких готові виступати самі студенти. Цей вид інвестицій є високо-ефективним, оскільки вкладені кошти у створення інтелектуального продукту, яким буде виступати сам інвестор, будуть приносити результати протягом усього

подальшого життя. Ринок освіти сьогодні пропонує ряд широких можливостей студентам, які прагнуть вдосконалити свій продукт, а саме він створює умови, в яких інвесторами можуть виступати не сам студент, а держава, або спеціальні установи.

Існують декілька способів фінансування інтелектуальних інвестицій:

1) грант на дослідження (Fellowships) – для його отримання необхідно провести дослідження для університету або державних організацій. Такий грант покриває всю ціну навчання, а також проживання та харчування (близько 1000-1500 дол США на особисті витрати). Найчастіше гранти на дослідження студентам PhD (докторантура / аспірантура). Причому більше 90% студентів PhD, в тому числі іноземних, отримують повне фінансування на свою освіту. Приклад програми з грантом на дослідження: PhD, Department of Physics, University of Maryland. Повне фінансування надається всім, хто поступив на програму.

2) грант на навчання (Scholarships). Такий грант може являти собою як і повне фінансування, так і 5% від повної вартості навчання в залежності від програми та університету. Приклад програми з грантом: Masters in Marketing, Carey Business School, Johns Hopkins University. На програму виділяється кілька грантів (Dean's Scholarship), які покривають повну вартість навчання (60,000 дол США).

3) кредити на навчання. Кредит повинен бути виплачений протягом 10 років після закінчення вузу. Перший внесок робиться через 9 місяців після отримання диплома. Як правило, кредити без поручителя іноземним студентам надають тільки топові вузи [2].

Так, у 2017/2018 навчальному році було 77424 особи з українським громадянством, які навчались у закордонних університетах. Якщо врахувати, що в українських ВНЗ на денній формі навчання тоді навчалось приблизно 900 тис українців, то за кордоном навчалось близько 8% від загальної кількості тих, хто вчиться на денних програмах вищої освіти. Найчастіше їдуть до Польщі, Австрії, Чехії, Росії, Німеччини, Канади, США, Іспанії, Італії, Франції, Словаччини [3].

Студент, який отримав такого роду інвестування, може бути цінним носієм досвіду та виключних знань. Проте, запорука використання отриманої інформації за кордоном задля розвитку вітчизняної економіки є низька. Умови для розкриття результативності такого роду інвестицій у вигляді конкретних інноваційних дій є низько привабливими в Україні. Політика держави має містити за голову мету створення правових, організаційних та соціально-економічних умов для ефективного відтворення, розвитку й використання науково-технічного потенціалу країни. Зокрема для студентів, які зробили інтелектуальне інвестування, доцільними діями держави є:

- створити заходи або/та установи задля нетворкінгу, кооперації та обміну досвідом;
- періодично створювати курси, лекції або перманентні спеціальні інститути/установи для поглиблення та практичного застосовування отриманих знань;
- на законодавчому рівні створити підтримку для працевлаштування або окремі пільги у професійній сфері;
- заохочувати студентів за допомогою поширення інформації та використання мас-медіа щодо існування належних можливостей.

Таким чином, інтелектуальне інвестування особистого направлення є фундаментом для інноваційного розвитку нашої країни. Зокрема, навчання за кордоном, надає можливість накопичити виключні знання, реалізував які в Україні, допомагають досягти соціального ефекту, в цілому, та модернізації, інновації, підвищенню продуктивності, конкретності бізнесу, зокрема. Такий вид інвестицій є низько-ризиковим та високо-прибутковим, а тому максимально актуальним як для студентів, так і для будь-якого бажаного розвивати себе та свою країну.

Література:

1. Петухова О. Інтелектуальні інвестиції [Електронний ресурс] / Ольга Петухова – Режим доступу до ресурсу: [https://pidruchniki.com/1605121363334/investuvannya/intelektualni\\_investitsiyi#52](https://pidruchniki.com/1605121363334/investuvannya/intelektualni_investitsiyi#52).
2. Могилко М. Навчання за кордоном [Електронний ресурс] / Марина Могилко. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://linguatrip.com/blog/>
3. Українське студентство за кордоном [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://cedos.org.ua/uk/articles/ukrainske-studentstvo-za-kordonom-dani-do-201718-navchalnoho-roku>.
4. Інвестування [Електронний ресурс] / В.Гриньова, В. Коюда, Т. Лепейко, О. Коюда – Режим доступу до ресурсу: <https://pidruchniki.com/1584072013163/investuvannya/investuvannya><https://pidruchniki.com/1584072013163/investuvannya/investuvannya>.

**Самчук А., Берднік В.**

*«Фінанси, банківська справа та страхування», 3 курс  
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»  
Науковий керівник – к.е.н., доцент кафедри страхування Димніч О.В*

### **ПЕРЕВАГИ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ ДЛЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ**

У всіх розвинених країнах світу компанії зі страхування життя займають велику частку ринку фінансових послуг, адже страхові компанії є одними з головних інвесторів в економіку країни. Недосконалість державної системи соціального захисту населення України, а також збільшення впливу соціальних ризиків на його добробут актуалізують дослідження стану і тенденцій розвитку вітчизняного страхування життя як елемента соціального захисту і методу управління соціальними ризиками.

В Україні страховий ринок є досить молодим. Його розвиток розпочався разом із отриманням незалежності. Незважаючи на досить короткий термін, компанії страхування життя зіштовхуються з певними проблемами, що стримують їхню подальшу діяльність. Нерозвинуте законодавство, відсутність сильної системи фінансового посередництва, незацікавленість держави в розвитку ринку страхових послуг, низький попит на страхові послуги та інші фактори, через які страхові компанії не мають можливостей для належного розвитку.

Враховуючи воєнні дії, страхування життя набуло нового важливого значення для населення нашої країни. За свідченням фахівців, підвищений інтерес до страхування спостерігається у тих, хто так чи інакше пов'язаний з ООС на сході країни: військовослужбовців та членів їх сімей [1].

Проте в Україні інвестиції у страхування життя не популярні переважно через те, що для нестабільних економік характерні прагнення до максимального заробітку та можливості швидко «забрати» гроші. Головною відмінною особливістю ринку страхування життя в нашій країні є низький рівень проникнення, тобто частки валових страхових премій у ВВП держави. Для розвинених країн даний показник перевищує 5% [7]. В Україні цей показник протягом 2007–2018 рр. коливався в межах 0,08%- 0,25% [8], що свідчить про надзвичайно низький рівень розвитку страхування життя в Україні. Причин кілька, а саме: відсутність культури страхування та довіри до учасників фінансового ринку з боку населення, відсутність підтримки страхування життя на державному рівні: в 2019 р. оприлюднений лише проект Закону України „Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо створення системи гарантування страхових виплат за договорами страхування життя”.

Позиції України серед країн Європи в контексті поширення страхування життя не є високими: life премії на душу населення становили лише \$2.5, в той час, коли середнє значення по Європі – \$1098.8 [2]. Однак, разом з тим, у 2018 р., ринок страхування життя в Україні увійшов до топ-3 динамічних ринків країн світу, продемонструвавши одну з

кращих динамік надходження страхових премій по страхуванню життя в валютному еквіваленті з урахуванням інфляції - 22,2% [3].

Варто зазначити, що в європейських країнах страхування життя є усвідомленим і поширеним елементом соціального добробуту. Адже можливості для інвестування там набагато ширші, оскільки роботодавці самі зацікавлені в соціальній підтримці своїх співробітників, а законодавство дає змогу це робити без шкоди для бізнесу [4]. Українці, на жаль, в підході до захисту своєї стабільності та благополуччя поки що набагато менше відповідальні, ніж європейці. На покупку накопичувального поліса громадяни не прагнуть вишукувати та виділяти додаткові кошти, оскільки не вважають це першочерговим та пріоритетним.

Розвиток страхового ринку стримує також низький рівень страхової культури населення, бо більшість українців страхує життя лише в крайньому випадку [5]. Українці ще здавна вибрали депозит як базовий спосіб накопичення та збереження капіталу й продовжують робити на нього ставку і сьогодні. Та, на жаль, не враховують при цьому суттєві недоліки і ризики, які притаманні банківським вкладам.

Головною перевагою страхування життя є надійність. Адже модель роботи будь-якої компанії зі страхування життя така, що вона вже за своєю сутністю не може стати банкрутом. Всі сформовані резерви, відповідно до ст. 31 Закону України «Про страхування», не є власністю страхової компанії, а відокремлені від її іншого майна [6]. Тому навіть в разі ліквідації компанії, математичні резерви, які перебувають на спеціальному окремому рахунку, будуть передані іншому страховику, якщо страхувальники згодні з цим, або розподілені між клієнтами. За роки останньої кризи жодна велика компанія зі страхування життя не збанкрутувала, на відміну від банків. Крім того, важливою перевагою є індексація сум, що дає змогу щорічно переглядати розмір страхового платежу, коректуючи його на індекс інфляції, забезпечуючи таким чином максимальну ефективність накопичень.

Отже, можна стверджувати, що страхування життя є необхідною складовою системи державного соціального забезпечення. Наявність позитивних тенденцій на ринку страхування життя дозволяє зробити висновок, що, за умов стабілізації, розвитку соціально-економічної системи та відновлення довіри населення до страховиків, такий вид страхування потенційно може стати одним з інструментів соціального забезпечення. Ефективними вважаємо такі напрями вдосконалення ринку страхування життя в Україні: 1. Зменшення кількості страхових компаній, що призведе до зменшення рівня тінізації економіки. 2. Надання гарантії на законодавчому рівні щодо збереження коштів за довготерміновими видами страхування, а саме прийняття Закону України „Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо створення системи гарантування страхових виплат за договорами страхування життя”.

#### Література

1. Лужна Х. М. Сучасний стан страхового ринку страхування життя в Україні. URL: <http://libfor.com/index.php?newsid=293814>.
2. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. URL : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua), Insurance TOP – Страховий рейтинг. URL : <http://www.insurancetop.com>.
3. УКРАЇНСЬКИЙ РИНОК СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ - 83-Й У СВІТІ [Електронний ресурс] // Фінанси та економіка. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <http://finbalance.com.ua/news/ukranskiy-rinok-strakhuvannya-zhittya---83-iy-u-sviti---swiss-re>.
4. Накопичувальне страхування у Європі – аналіз ринку. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://invest-insurance.ru/nakopitelnoe-strahovanie-v-evrope/>.
5. Гаманкова О. О., Хлівний В. К. Страховий ринок України у глобальному страховому просторі. Фінанси України. 2012. № 5. С. 58–67
6. Про страхування: Закон України; зі змінами, внесеними згідно із Законами від 1 січня 2017 р. No 1792-VIII (1792-19). ВВР. 2017
7. Козьма І.І. Сучасний стан розвитку ринку страхування життя в Україні / І.І. Козьма // Науковий вісник Ужгородського університету. — № 1 (42). — 2014. — С. 165–170.



8. Цимбаленко Н. В. СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ / Наталя Володимирівна Цимбаленко. // Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: «Економічні науки». – 2018. – №3. – С. 77.

**Сарнецька Я.**

*аспірантка кафедри фінансів*

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»*

## **ПОЗИТИВНІ ТА НЕГАТИВНІ НАСЛІДКИ ФІСКАЛЬНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ**

Фіскальна децентралізація є одним з найбільш обговорюваних явищ у наукових колах. Такий інтерес до цього явища викликаний неоднозначністю його наслідків, оскільки фіскальну децентралізацію не можна оцінювати виключно як позитивне явище.

До позитивних наслідків децентралізації зарубіжні автори часто відносять ефективніший захист навколишнього середовища. Передусім це пов'язано з тим, що місцева влада ближче знаходиться до джерела виникнення проблеми [1]. Проте це не єдина причина. Стан навколишнього середовища – це один з факторів комфорту проживання на певній території, тому саме населення буде сприяти просуванню програм захисту навколишнього середовища та їх фінансуванню, про що, зокрема, йдеться у працях С. Баретта [2]. Вчені наголошують, що ефективно місцеве самоврядування здатне не тільки своєчасно ідентифікувати проблеми, пов'язані з охороною навколишнього середовища, але й може ефективніше здійснювати пошук та залучення інвесторів для фінансування проектів щодо захисту навколишнього середовища.

Аналізуючи останні публікації зарубіжних вчених, ми дійшли висновків, що деякі економісти довели, що фіскальна децентралізація позитивно впливає на економічне зростання, тоді як деякі вважають, що позитивний вплив обмежений. Так, Філіппетті та Саккі довели, що сама децентралізація – це не лише один із ключових факторів економічного зростання, але і один з важливих факторів розвитку місцевого самоврядування [3]. Є публікації, в яких доводиться зворотний ефект децентралізації – гальмування економічного зростання, збільшення рівня корупції, зростання державного боргу тощо. На нашу думку, така різниця в результатах обумовлена тим, що деякі дослідження проводилися на обмеженій інформації про окремі країни, тому такі результати не можна вважати узагальненими.

Негативні наслідки фіскальної децентралізації пов'язані, передусім, з неузгодженістю «делегованих видаткових повноважень і обов'язків з ресурсами для виконання державних функцій» [4]. Слід зазначити, що це є одна з найнебезпечніших ситуацій, її наслідки можна порівняти з ефектом снігової лавини. За відсутності необхідних джерел фінансування органи місцевого самоврядування не можуть якісно виконувати свої повноваження та задовольнити потреби місцевої громади. Як результат зростає невдоволення місцевою владою, що може призвести і до дестабілізації (політичної та економічної), дискредитації місцевої влади і самої децентралізації.

Серед недоліків фіскальної децентралізації, які не пов'язані з наявністю джерел фінансування, слід віднести ризик перешкоджанню проведенню державних програм. Такий ризик може зростати у двох випадках. Перший – країна не має достатнього досвіду у процесах децентралізації, на місцях недостатньо фахівців з місцевого управління. У такому випадку більша ймовірність несвідомого перешкоджання проведенню державних програм, оскільки відповідальні особи на місцях не до кінця розуміють наслідки прийнятих ними рішень. Другий випадок – більша частина населення невдоволена політикою центральної влади, а місцеві органи влади представлені



переважно опозиційними силами. У такому випадку зростає ризик свідомого перешкоджання реалізації державних програм.

Також до недоліків фіскальної децентралізації можна віднести ризик зростання територіальних диспропорцій, який особливо значний на початкових етапах децентралізації. Проте тут треба врахувати ризик потрапляння у замкнений цикл, оскільки досить часто централізована влада не здатна вирішити диспропорції регіонального розвитку. У такій ситуації необхідно діяти не згори донизу, а навпаки, знизу до верху, зосереджуючи основні важелі децентралізації на зацікавленості громадян у розвитку територій, на яких вони проживають.

Загалом багато зарубіжних вчених доходять висновків, що ризики провалу децентралізації набагато вищі у країнах з економіками, що розвиваються. Про це, зокрема йдеться у публікації Е. Дабба-Норріса та П. Ваде [5], які доводять, що фіскальна децентралізація у перехідних економіках зіштовхується з великою кількістю викликів, які пов'язані не тільки з неоптимальним розподілом фінансових ресурсів чи повноважень, але і з низьким рівнем компетенції фахівців, відповідальних за розробку стратегії децентралізації та її імплементацію, низьким рівнем підзвітності урядів (центрального і місцевих), слабкістю демократичних традицій тощо.

Таким чином, фіскальна децентралізація може мати як позитивні, так і негативні наслідки на розвиток територій, проте саме фіскальна децентралізація здатна ефективніше долати територіальні диспропорції та забезпечувати задоволення потреб жителів громади. Фіскальна децентралізація, а особливо один з її проявів – податкова конкуренція, здатні позитивно впливати на ресурсне забезпечення місцевих громад, у тому числі і на фінансове. Для країн, у яких фіскальна децентралізація знаходиться на етапі становлення, фактором її успіху є інституціоналізація суспільства, яка проявляється у зниженні корупції, зростання підзвітності управління та забезпечення прав власності, здатності громадян брати відповідальність за прийняття рішень на місцях.

#### Література

1. Barnard, S. 2015. Climate finance for cities: How can international climate funds best support low-carbon and climate resilient urban development? Overseas Development Institute, London, UK. [online] URL: <https://www.odi.org/sites/odi.org.uk/files/odiassets/publications-opinion-files/9660.pdf>
2. Barrett, S. 2013. Local level climate justice? Adaptation finance and vulnerability reduction. *Global Environmental Change* 23 (6):1819-1829. <https://doi.org/10.1016/j.gloenvcha.2013.07.015>
3. Filippetti, A., and A. Sacchi (2016), "Decentralization and economic growth reconsidered: The role of regional authority", *Environment and Planning C: Government and Policy* 34(8), pp. 1793-1824
4. Децентралізація в системі державного управління в Україні: теоретико-методологічний аналіз [Текст]: Автореф. дис... канд. наук з держ. упр.: 25.00.01 / А.П. Лелеченко; Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. - К., 2006. - 20 с.
5. Dabla-Norris, E. and Wade, P. (2002) "The Challenge of Fiscal Decentralization in Transition Countries" IMF Working Paper WP/02/103.

**Сас С.П.**

*«Фінанси, банківська справа та страхування», аспірант 1-го р.н.  
Львівський національний університет імені Івана Франка  
Науковий керівник д.е.н., професор, завідувач кафедри  
фінансів, грошового обігу і кредиту Крупка М.І.*

## ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ – ВИКЛИК ДЛЯ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ

В Україні питанню освіти і науки приділяється багато уваги, уряд розробляє та приймає нові закони, нормативно-правові документи, які ґрунтуються на європейському досвіді та регулюють діяльність закладів вищої освіти (далі – ЗВО) у

сучасній ринковій економіці. Розвиток ринкових відносин в системі вищої освіти України в умовах глобального поширення тенденції освітньої мобільності та зменшення обсягів державної фінансової підтримки ЗВО зумовлює необхідність їх керівників змінювати підходи до формування кошторису закладу і джерел фінансування, управління конкурентоспроможністю та їхньою діяльністю загалом.

Як зазначає у своєму дослідженні Чекаловська Г. З., процес диверсифікації джерел фінансування вищої освіти спостерігався на початку 80-х років XX ст. у більшості країн світу та стимулювався скороченням обсягів її державного фінансування. Пошук оптимального співвідношення між обсягами бюджетних і позабюджетних коштів, новітніх методів фінансування став ключовою проблемою реформування системи вищої освіти в багатьох країнах Європи [1].

Одним з важливих викликів для ЗВО України є пошук нових джерел фінансування, що забезпечить його розвиток, фінансову стійкість, збільшить можливості та підвищить конкурентоспроможність на ринку освітніх послуг. Діючі законодавчі акти розширюють діяльність ЗВО, зокрема Законом України «Про вищу освіту» передбачено можливість залучати додаткові джерела фінансування, надавати освітні послуги за кошти фізичних та юридичних осіб й інші платні послуги, відкривати депозитні рахунки, створювати ендавмент-фонди з дотриманням принципів цільового та ефективного використання коштів, публічності і прозорості у прийнятті рішень [2].

На сьогодні основою фінансового забезпечення державного ЗВО є бюджетне фінансування, що спрямовується на підготовку фахівців за державним замовленням та проведення науково-дослідних робіт. Проте, невисока частка бюджетних витрат на освіту і науку у ВВП України (наприклад, питома вага загального обсягу витрат на виконання наукових досліджень і розробок у ВВП становила у 2018 році за рахунок коштів державного бюджету 0,17%), зміна підходів до державної підтримки ЗВО та моделі бюджетного фінансування за схемою «гроші йдуть за студентом» зобов'язує навчальні заклади розширювати свої фінансові можливості, надавати спектр платних послуг, залучати інвестиційні проекти, впроваджувати нові освітні та наукові гранти, створювати стабілізаційні фонди, засновувати допоміжні структури.

Залучення ЗВО позабюджетних проектів та грантів, у тому числі міжнародних, дасть змогу йому отримувати додаткові фінансові ресурси для запровадження інновацій в освіту та науку, що сприятиме розвитку навчального закладу та суспільства в цілому. Проаналізувавши сукупні надходження та від грантової діяльності Львівського національного університету імені Івана Франка за період 2014-2018 роки [3], можна зазначити, що надходження від грантової діяльності закладу за цих п'ять років зросли в 4,6 рази. Суттєве залучення університетом грантових коштів за цей період дозволило збільшити його сукупні надходження. Так у 2018 році порівняно з 2014 вони зросли в 1,86 рази (важливо, що без грантів цей показник складав би 1,82).

Ендавменти виступають фінансовою гарантією в різноманітних інвестиційних проектах і за рахунок інвестиційних доходів дають змогу фінансувати нові освітні та науково-дослідні програми, надавати студентам стипендії, матеріальну допомогу на навчання і проживання, підвищуючи конкурентоспроможність ЗВО [4]. Можливо в час теперішньої політичної та економічної ситуації в Україні меценатство не є ще поширеним явищем, тим більше на розвиток освіти і науки, але можна сказати, що створення таких фондів на сьогодні є необхідністю для ЗВО. Існування ендавмент-фонду дасть можливість ЗВО розширювати свою діяльність, залучати талановитих студентів та успішних науковців, бути інноваційним навчальним закладом на теренах України та за її межами.

Водночас ще одним важливим джерелом фінансування ЗВО пропонуємо розглянути можливість створення «підприємницького університету», шляхом

заснування ним Наукового парку, який відповідно до Закону України «Про наукові парки», сприятиме комерціалізації результатів наукових досліджень і їх впровадження на вітчизняному та закордонному ринках [5]. Реалізація результатів науково-дослідницької роботи вчених – наукових розробок та досліджень забезпечить збереження, розвиток та ефективне використання наукового потенціалу ЗВО та їхнє фінансове благополуччя.

**Висновок.** Ефективний розвиток вищої освіти та науки в Україні потребує послідовного продовження реформ у цій сфері, стабільного державного фінансування та пошуку нових джерел фінансування ЗВО, що дасть змогу бути інноваційним, підприємницьким, конкурентоспроможним навчальним закладом. В умовах трансформаційних змін диверсифікація джерел фінансування та новітні підходи до формування бюджету в ЗВО, вирішення проблем фінансування вищої освіти є актуальними питаннями нашого сьогодення, що потребують ефективної реалізації, зокрема через отримання позабюджетних проєктів та ґрантів, створення ендавмент-фондів й заснування Наукових парків.

#### Література:

1. Чекаловська Г.З. Зарубіжний досвід фінансування вищої освіти / Г.З. Чекаловська // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. 2012. Вип. 1. С. 441-447.
2. Про вищу освіту: Закон України від 01.07.2014. № 1556-VII. Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-18> (дата звернення: 13.10.2019).
3. Інформаційні матеріали до звіту ректора ЛНУ ім. Івана Франка. 2019. С. 201-205. Режим доступу : [http://www.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/05/zvit\\_rektora-2019.pdf](http://www.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/05/zvit_rektora-2019.pdf) (дата звернення: 13.10.2019).
4. Гринькевич О.С. Управління конкурентоспроможністю вищої освіти в Україні: інституційний аналіз і моніторинг: монографія. Львів: Видавництво ЛНУ ім. Івана Франка, 2018. 462 с.
5. Про наукові парки: Закон України від 25.06.2009. №1563-VI. Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1563-17> (дата звернення: 13.10.2019).

**Сахарова І.**

*«Фінанси, банківська справа та страхування», 3 курс  
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»  
Науковий керівник – к.е.н., доцент кафедри фінансів Славкова А.А.*

## ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Іноземні інвестиції – це фактор, який призводить до зростання економічного й соціального розвитку країни. Це можна бачити на прикладі країн світу, які мають високий рівень залучення інвестицій і відповідно високі показники економічного зростання. Одним із пріоритетних завдань економічної політики України було і є залучення іноземних інвестицій, що визначається великою кількістю офіційних документів. Проте, на жаль, сьогодні результати є невтішними, і великі західні інвестори з обережністю ставляться до України [8].

Протягом останніх років науковий інтерес вітчизняних науковців до цього питання постійно зростає. Процеси, закономірності, здобутки, недоліки та перспективи розглядають Геращенко С.О. [2], Федорович І., Колеватова А.В. [3], Касич А. О. [4], Штепенко К. П. [5] та інші.

Відповідно до ст.1 Закону України «Про режим іноземного інвестування» [1] іноземні інвестиції - цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту. Найбільшими країнами-інвесторами є Кіпр (близько 25%), Нідерланди (16%), Російська Федерація (майже 12%). А головними

галузями інвестування є промисловість (33%), сільське, лісове та рибне господарство (14%) та будівництво (12%) [3].

Головною проблемою економіки України є те, що щонайменше на 50% її можна визначити як «тіньова», що в свою чергу впливає на інвестиційний клімат країни. Іноземні інвестори не бажають вкладати кошти в економіку нашої країни, гальмуючи економічний розвиток, бо в Україні не виконуються дві важливі умови для залучення інвестицій: прибуток і захищеність вкладень. Іншими причинами непривабливості нашої країни для іноземного інвестора є нестабільність законодавчої бази інвестування, внутрішній військовий конфлікт та зовнішній борг.

У 2013-2014 рр. відбулось стрімке падіння іноземних інвестицій (рис.1). Загалом зараз відбувається тенденція до збільшення обсягу іноземних інвестицій в економіку України, проте цей обсяг ще не вийшов навіть на рівень 2012 року [5].



**Рис 1. Динаміка надходження іноземних інвестицій в економіку України 2010 – 2018 рр., млн дол. США.**

У 2017 році був прийнятий Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення бар'єрів для залучення іноземних інвестицій». Загалом це призвело до покращення інвестиційних умов для іноземних інвесторів за рахунок спрощення порядку працевлаштування іноземних працівників. Іноземні інвестори, які не працевлаштовані на підприємствах, отримали право на тимчасове проживання в країні для контролю над підприємствами.

До слова, позитивну тенденцію в розвитку економіки України підтверджують і закордонні аналітики. Україна зайняла 71 місце з 190 держав та піднялась на 5 позицій за рік в рейтингу Doing Business. Загалом за останні 6 років Україна дуже виросла в рейтингу – у 2012 році вона займала 152 сходинку [5]. А за індексом інвестиційної привабливості Україна займає доволі низьке 131 місце, проте і тут останні роки відбувається позитивна тенденція до підвищення позицій.

Безперечно, існує багато причин інвестувати саме в Україну – це вдале географічне розташування; дешева, але кваліфікована робоча сила, науковий потенціал та інфраструктура. І в той же час існує багато бар'єрів, які заважають інвесторам без страху вкладати свої гроші саме в українські підприємства, проекти тощо. Так як Україна має величезний науковий потенціал, на нашу думку, було б доречніше вкладати гроші не в промисловість чи аграрну сферу, а саме в науку, техніку і людський капітал («розум»), бо в рейтингу інновацій Україна піднялась більше, ніж на 20 позицій за останні 3 роки [7]. Цей індекс враховує число патентів, кількість створених програм тощо. Це і є наше майбутнє.

#### **Література:**

1. Закон України «Про режим іноземного інвестування» від 19.03.1996 № 93/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80>



2. Геращенко С.О. Прямі іноземні інвестиції: сучасні тенденції розвитку в Україні/ С. О. Геращенко // Економічний вісник Національного гірничого університету. - 2016. - № 1. - С. 28-40. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/evngu\\_2016\\_1\\_5](http://nbuv.gov.ua/UJRN/evngu_2016_1_5)

3. Колеватова А.В. Сучасний стан залучення іноземних інвестицій в економіку України / А.В. Колеватова // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2018. – № 22. – С. 1080–1084. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/22-2018/200.pdf>

4. Касич А.О. Рух прямих іноземних інвестицій в Україну через призму глобальних тенденцій / А.О.Касич, І.О.Анурова-Приходько // Інвестиції: практика та досвід. – 2018. – № 2. – С. 5–9. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.investplan.com.ua/pdf/2\\_2018/3.pdf](http://www.investplan.com.ua/pdf/2_2018/3.pdf)

5. Штепенко К.П. Аналіз прямих іноземних інвестицій в економіку України та передумови необхідності їх залучення / К.П. Штепенко, О.Ю.Забураєва // Ефективна економіка. – 2019. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7040>

6. DOING BUSINESS 2019 . International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank – 2019. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://russian.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2019-report\\_web-version.pdf](https://russian.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2019-report_web-version.pdf)

7. Global Innovation Index 2019 – 12th Edition. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2019-report>

8. Маркевич К. Хто і як інвестує в Україну.- 2019. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://razumkov.org.ua/statti/khto-i-iak-investuie-v-ukrainu>

**Сачкова В., Шляхова А.**

*«Міжнародна економіка і менеджмент», 2 курс*

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»*

*Науковий керівник – к.е.н., доцент кафедри фінанси Сущенко О.М.*

## КЛІМАТИЧНІ ФІНАНСИ НА МУНІЦИПАЛЬНОМУ РІВНІ

У містах проживає більше половини світового населення. Прогнозують, що цей показник досягне 70% до 2050 року [1 с.4]. Зростаюча урбанізація має значні наслідки для клімату, що супроводжується підвищенням рівня викидів парникових газів. Існує пряма залежність між збільшенням чисельності людей та часткою вуглецю в атмосфері, зокрема на міста припадає 70-76% всіх викидів парникових газів [2 с.9]. Керівництво міст та національні уряди країн зацікавлені у його зниженні, адже він основна причина не лише екологічних, але й ряду інших проблем.

За результатами дослідження американських учених, на 100 міст припадає 18% загальних викидів вуглецю. Очолює список м.Сеул (276.1 ±51.8 Mt), його наздоганяють м.Гуанчжоу та м.Нью-Йорк (233.5 ±75.4 Mt) [3]. До десятки лідерів потрапили також м.Лос Анджелес, м.Гонконг, м.Шанхай, м.Сінгапур, м.Чикаго, м.Токіо, м.Ер-Ріяд.

Найбільші викиди CO<sub>2</sub> має сектор енергетики. Використання традиційних девайсів – причина майже 58% загальних обсягів забруднення. Друге місце посідає транспортна галузь, що попри звичних авто, включає викиди від вивільнення відпрацьованими газами авіаційних двигунів. На повітряні флоти припадає 80% від усієї галузі загалом [4 с.10]. Очевидно, міста, поруч з якими розташовані аеропорти, мають більшу частку вуглецю в атмосфері. Третє місце відводиться будівництву. Щороку виробляється 1500 млрд шт. цегли за допомогою печей, які за шкодою прирівнюються до виробництва сталі та заліза. Охолоджуючі агенти, що зустрічаються в системах кондиціонування є фактором глобального потепління.

Міста, у яких розташовані об'єкти промисловості (хімічна, нафтохімічна, цементна, целюлозно-паперова галузі) особливо страждають від викидів вуглецю. Сільське господарство, зокрема тваринництво, також є джерелом парникових газів, спричинене накопиченням гною та зменшенням площ лісів задля пасовищ і виробування кормів у приміських зонах. Останні дослідження показують, що в разі



зростання споживання м'яса, сили сконцентровані на зменшення вуглецю будуть нівельовані [5 с.4-5].

Місцеві органи влади не мають достатньої кількості грошей для подолання екологічної проблеми, тому шукають "зелені фінансові джерела". Сьогодні щороку міста недораховуються більше трильйона доларів, які потрібні для покриття відповідних муніципальних потреб. За прогнозами, цей показник збільшуватиметься з геометричною прогресією.

Щоб міста могли вжити ефективних заходів щодо протидії та адаптації до зміни клімату, їх фінансовий менеджмент, процедури розвитку та реалізації відповідних проектів мають бути покращені. Конкретні інструменти, такі як інвентаризація парникових газів, оцінка вразливості та відповідні плани дій, можуть посилити їх сталість до зміни клімату. Внутрішні державні фінанси є сьогодні ледве не єдиним ключовим джерелом фінансування подібних заходів.

Для муніципалітетів існують чотири джерела: (I) місцеві податки та збори за послуги; (II) трансферти від федеральних чи державних урядів; (III) позики у вітчизняних фінансових установ; (IV) облігації та часткове фінансування на внутрішніх ринках капіталу.

Доходи муніципалітетів від місцевих податків та зборів за послуги є обмеженим, але стабільним джерелом. Деякі країни мають власні національні банки розвитку, а місцеві органи влади та муніципалітети можуть мати можливість звернутися до цих національних державних банків за ресурсами із сприятливими кредитними умовами у сфері пом'якшення та адаптації до зміни клімату. Залежно від повноважень, наданих вищими рівнями влади, деякі міста мають змогу випускати облігації («зелені облігації» або «кліматичні облігації») місцевого самоврядування на внутрішньому або міжнародному ринках.

Дані свідчать, що прагнення органів місцевого самоврядування досягти значного скорочення викидів вуглецю призводять до того, що вони перевершують свої країни (наприклад, м.Копенгаген і м.Стокгольм). Згідно з дослідженнями Стокгольмського інституту довкілля, відповідні проекти на місцевому рівні можуть зменшити глобальні викиди парникових газів на 7 гігатон еквівалентів вуглекислого газу порівняно з національними діями до 2030 року, і на 13 гігатон еквівалентів у 2050 році [6, с.229].

Проведення ефективної зеленої фінансової політики забезпечить посилення стійкості до очікуваного зростання впливу кліматичних ризиків. Перелік необхідних заходів для розвитку зелених фінансів на муніципальному рівні повинен:

- посилити контроль на фінансових ринках, що може допомогти зменшити ризик та підвищити прибуток, розвинути ринок зелених облігацій або сприяти створенню зелених інвестиційних банків;
- змусити переглянути законодавство, що стосується муніципальних фінансів з метою отримання містами доступу до необхідних ресурсів та встановити їхню кредитоспроможність для фінансування інфраструктури з низьким рівнем вуглецю;
- забезпечити містам економічні переваги в міру переходу до нової інфраструктури з низьким рівнем вмісту вуглецю;
- інвестувати у розвиток відновлюваних джерел енергії;
- запровадити заходи щодо управління відходами, заохочувати їх використання для виробництва енергії;
- підвищити енергоефективність шляхом модернізації вже існуючих будівель, що призведе до зменшення споживання палива та підвищення енергобезпеки.

Отже, міста відіграють вагомий роль у вирішенні кліматичних проблем. Сьогодні вони є генераторами ідей та різних програм зі зниження викидів вуглецю в атмосферу. На муніципальному рівні уряди розуміють необхідність впровадження заходів задля

забезпечення економічних переваг в міру переходу до нових інфраструктурних систем. Проте для здійснення цих цілей необхідно залучення чималих коштів, які сьогодні в дефіциті. Тож, перед містами постає нова місія – пошук «зелених фінансів» задля поліпшення екологічних умов заради населення. Саме реалізація вищезазначених заходів дасть можливість сприяти розвитку зелених та кліматичних фінансів на муніципальному рівні.

#### Література:

1. Cities and Climate Change. National governments enabling local action (2014). OECD Publishing, Paris, September, 19 p.
2. S. Barnard. Climate finance for cities (2015). How can international funds best support low carbon and climate resilient urban development? Working Paper 419, Overseas Development Institute, 27 p.
3. Friedman J. Cities With the Biggest Carbon Footprints [Electronic resource] / Jordan Friedman. – 2019. – Mode of access: <https://www.usnews.com/news/cities/slideshows/cities-with-the-most-carbon-emissions?slide=6>.
4. Colenbrander, S, Lindfield, M, Lufkin, J and Quijano, N (2018). Financing low-carbon, climate-resilient cities. Coalition for Urban Transitions. London and Washington, DC, 44p.
5. Запровадження європейських екологічних стандартів до галузі тваринництва України [Електронний ресурс] / [В. Орцігр, М. Скальські, М. Гавел та ін.]. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: [http://ecoaction.org.ua/wp-content/uploads/2018/05/Policy-paper-ukrainian\\_007s.pdf](http://ecoaction.org.ua/wp-content/uploads/2018/05/Policy-paper-ukrainian_007s.pdf).
6. Schwarze, R.; Meyer, P.B. and Markandya, A. (forthcoming), Economics, Finance and the Role of the Private Sector; Chap. 7. of the 2nd Assessment Report “Climate Change in Cities” (ARC3-2) of the Urban Climate Change Research Network, Columbia Univ. / New York, Paris and Rio de Janeiro (available from the lecturers).

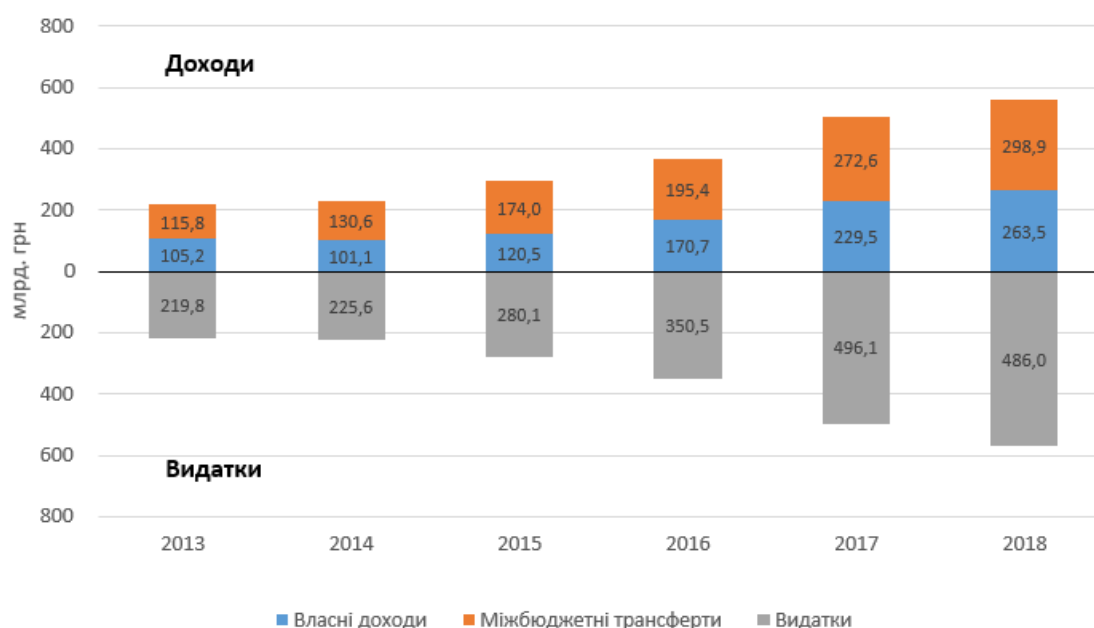
**Семенець І.**

*«Економіка та управління, економіка підприємства», 2 курс  
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»  
Науковий керівник – професор кафедри фінансів Буряченко А. Є.*

### ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ МІСЦЕВОГО РІВНЯ

Місцеві фінанси необхідні для забезпечення фінансовими ресурсами місцевих Рад та органів самоврядування, з метою задоволення суспільних інтересів і потреб, сприяння соціально-економічному розвитку регіону.

Доходи і видатки місцевих бюджетів України



Фінансовий контроль виступає важливим інструментом, що дає змогу управляти суспільними фінансами, враховуючи інтереси громадськості. Його діяльність спрямована на попередження та своєчасне виявлення незаконних та неефективних дій, прийняття мір щодо виявлених недоліків та застосування санкцій до винних осіб.

Суб'єктами фінансового контролю на місцевому рівні виступають органи державного управління, органи місцевого самоврядування, спеціалізовані структурні підрозділи галузевих міністерств, відомств і державних комітетів, фінансові та бухгалтерські служби установ, підприємств і організацій комунальної власності, а також громадяни та громадські об'єднання, які наділені контрольними повноваженнями щодо об'єктів фінансового контролю.

За методами проведення фінансовий контроль поділяють на:

- перевірки;
- обстеження;
- нагляд;
- аналіз фінансової діяльності;
- спостереження або моніторинг;
- ревізії.

Основними у фінансовому контролі є методи ревізії і перевірки.

На місцях контрольними повноваженнями наділені владні інституції різних рівнів, що створює передумови для забезпечення ефективного контролю у сфері місцевих фінансів. На місцях контролю підлягають як дії виконавчої влади, так і представницької. Це зумовлено насамперед існуванням в країні єдиної законодавчої бази, якій повинні відповідати рішення, ухвалені органами місцевого самоврядування.

Завданнями фінансового контролю на місцевому рівні є:

- дотриманням вимог чинного законодавства при ухваленні фінансових рішень органами місцевого самоврядування;
- виявлення можливих резервів розширення ресурсної бази місцевого самоврядування;
- забезпечення економного та ефективного використання матеріальних ресурсів відповідно до рішень, ухвалених представницькими органами місцевого самоврядування;
- попередження і виявлення фактів використання фінансових ресурсів із порушенням встановлених правил;
- забезпечення правдивості інформації про фінансову діяльність органів місцевого самоврядування.

Контролем повинні бути охоплені всі етапи руху фінансових потоків. Залежно від часу проведення, фінансовий контроль на місцевому рівні поділяється на попередні, поточний та наступний.

Всі види контролю тісно взаємопов'язані між собою. Результативність фінансового контролю на місцевому рівні в цілому залежить як від ефективності кожного з видів контролю, так і від оптимального розмежування сфер їх застосування.

#### Література:

1. Романенко О. Р. Фінанси: Підручник / О. Р. Романенко..
2. Фінансовий контроль [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: [https://pidruchniki.com/16520205/finansii/finansoviy\\_kontrol](https://pidruchniki.com/16520205/finansii/finansoviy_kontrol).
3. Доходи і видатки місцевих бюджетів: коротко про головне [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://cost.ua/news/687-revenues-and-expenditures-of-local-budgets>.

Семенко М.

«Міжнародна економіка», 2 курс

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Науковий керівник — д. е. н., професор, професор кафедри фінансів Мельник В.М.

## ПРОБЛЕМА ЗОВНІШНЬОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ВИРІШЕННЯ

За результатами даного дослідження приходимо до таких основних висновків:

-Зовнішня заборгованість України наразі є важливою проблемою, що виникла через економічний спад та спричинений ним дефіцит торговельного балансу після розпаду СРСР. У 2018 році даний борг становив 87,7% ВВП нашої країни[1]. Даний борг обслуговується коштами видаткової частини бюджету. Сума зовнішнього боргу у 2018 році становила 114 млрд. доларів[1], з виплатами у 3,6 млрд. дол. у тому ж періоді. Звісно, у порівнянні зі світовим боргом (76.6 трлн доларів на кінець 2017)[2] ця сума здається зовсім невеликою, проте по відношенню до нашого ВВП та бюджету вона є колосальною. Зокрема, чергова виплата становила 84,3% запланованого приросту державного бюджету у 2018 році.

-У 2019 та 2020 роках держава зобов'язана віддати по 6,5 млрд. доларів відповідно [3]. Якби не згадана заборгованість, то всі ці кошти потенційно могли б бути використані на розвиток економіки нашої країни та її соціальної інфраструктури. Однак, не слід забувати, що для накопичення боргу були не лише суб'єктивні причини (як то окремі помилкові рішення урядів у питаннях реформування економіки), а й низка об'єктивних, які зумовили необхідність запозичень. В деякі періоди відсутність цих коштів в країні актуалізувала питання її виживання, адже існували загрози економічного обвалу та гіперінфляційних процесів.

-У питанні зовнішнього боргу Україну умовно можна порівняти з Аргентиною. Зовнішній борг Аргентини складає приблизно 215 млрд доларів, тоді як України – 114 млрд доларів (станом на 2018 рік). Проте для Аргентини це 57% ВВП, а для України – 87%. У 2018 році МВФ виділив Аргентині 50 млрд доларів США, в той час як Україна починаючи з 1991 року отримала від цієї організації 30,9 млрд доларів. За показником ВВП на душу населення, економіка Аргентини в 6 разів потужніша нашої. Основою економік обох країн є виробництво та експорт сільськогосподарської продукції, але експорт Аргентини складає всього 10% ВВП, тоді як України – майже 40%, що показує нашу більшу залежність від зовнішніх ринків. Разом з тим, в нашій країні не відбулося 8 дефолтів та 6 переворотів. На прикладі Аргентини можна засвоїти один важливий урок – політика популістів в кінцевому рахунку може призвести до збільшення заборгованості, що негативно впливає на економічний розвиток країни.

-У 2015 році Україна пройшла через реструктуризацію боргу. Ряд проведених заходів були спрямовані на зменшення тиску боргу на економіку та ризиків виникнення дефолту. Нині дана угода інколи піддається критиці. Висловлюється думка про те, що вона зменшила шанси України на стабільний розвиток економіки, подолання бідності і т.ін. Однак, не слід забувати про відсутність інших варіантів вирішення проблеми на той час. Крім того, ситуація ускладнювалася зовнішньою військовою агресією проти України та окупацією частини території, що негативно впливало на її загальноекономічні та кредитні рейтинги, вимагало збільшення військових витрат, а отже – і нових запозичень. Тому вирішення проблеми попередніх боргів було нагальною необхідністю.

-На даний момент, на нашу думку, для продовження співпраці з МВФ та вирішення майбутніх боргових проблем найкращим шляхом є виконання зобов'язань, а саме щодо розрахунку газових тарифів за новою формулою та покращання показників бюджету. Це

необхідно заради того, щоб отримати транш у розмірі 1,9 млрд доларів. В результаті також ЄС відкриє доступ до 2 траншів по 500 млн євро кожен, а також до приблизно 0,8 млрд доларів кредитних ресурсів Світового банку. Таким чином, до кінця 2019 року Україна зможе рефінансувати частину виплат за валютним боргом дешевими грошима від Світового банку та ЄС, а саме майже 2 млрд доларів. У залишку боргу 3,8 млрд доларів являють собою валютні ОВДП, які також хоча б частково можливо рефінансувати через випуск нових паперів (переконана, що наш уряд скористається цим кроком). Залишок можна рефінансувати через єврооблігації, що звісно буде дорожче, аніж минулого разу, й обсяги можуть виявитись меншими. Також можливо збільшити обсяг випуску додаткових валютних ОВДП, або ж купити валюту з резервів НБУ (проте це можливо лише при збільшенні гривневих ОВДП). Якщо скористатися останнім варіантом, то відбудеться скорочення резервів НБУ. Проте це скорочення не буде значним і небезпечним, у порівнянні з ситуацією, коли доведеться гасити борг без підтримки міжнародних організацій.

**Література:**

[1]:<https://index.minfin.com.ua/ua/economy/foreigndebt/>

[2]:[https://www.indexmundi.com/world/debt\\_external.html](https://www.indexmundi.com/world/debt_external.html)

[3]:[https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art\\_id=65613&cat\\_id=44446#4](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=65613&cat_id=44446#4)

**Середа О.**

*Старший викладач кафедри фінансів та банківської справи  
Східноукраїнський національний університет імені В. Даля*

**Супрун Ю.**

*«Фінанси, банківська справа та страхування», 4 курс  
Східноукраїнський національний університет імені В. Даля*

## СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Розвинений фінансовий ринок є одним з головних напрямів фінансово-економічних відносин, що значною мірою впливає на стан розвитку інших секторів економіки держави. Сьогодні побудова в Україні високоліквідного фінансового ринку інтегрованого в світову фінансову систему - одне з основних завдань. Тому актуальним є виявлення тенденцій розвитку фінансового ринку, окреслення проблемних аспектів, а також визначення шляхів та заходів для його подальшого ефективного розвитку. Сучасний стан фінансового ринку досяг певного рівня розвитку, проте не став достатньо стабільним і за своїми характеристиками не відповідає сучасним завданням розвитку економіки України та вимогам світових фінансових ринків у процесі глобалізації.

Найбільш активними учасниками фінансового ринку України є комерційні банки та страхові компанії, які формують найбільш істотну частку фінансових ресурсів. За даними НБУ кількість працюючих банків зменшилась зі 163 установ у 2015 року до 77 у 2018 році, у першу чергу в результаті виведення з ринку неплатоспроможних банків та банків з непрозорою структурою власності в процесі оздоровлення банківської системи України. Незважаючи на зменшення кількості банків обсяг їх активів продовжував зростати протягом аналізованого періоду та у 2018 році склав 1839958 млн. грн., що на 21 % більше у порівнянні з 2015 роком. Загальні обсяги кредитування мають стійкий тренд до збільшення. В структурі наданих кредитів протягом 2015-2018 р.р. переважали кредити суб'єктам господарювання (в 2018 році їх частка в структурі зросла до 83%) [1]. У 2018 році обсяг кредитів наданих населенню збільшився на 34%, кредити бізнесу – на 8,1%, продовжують зростати гривневі кредити позичальникам, що не мали дефолтів: на 25,8%, обсяги портфеля валютних позик бізнесу зросли на 2,6% [1]. З одного боку, жвавий розвиток споживчого кредитування призвів до скорочення портфеля



непрацюючих кредитів (частка знизилась до 52,8%), з іншого – це джерело системного ризику в формі потенційного «кредитної бульбашки» і потребує предметного моніторингу НБУ. Чистий прибуток банків у 2018 році склав 21,7 млрд. грн., що є позитивною тенденцією, оскільки 2014-2017 роки для банківської системи були збитковими. На підвищення прибутку банків у 2018 році вплинуло зменшення відрахувань у резервні фонди, враховуючи стабільне підвищення процентного та комісійного доходів. Відрахування у резервний фонд зменшилися з 49,2 млрд.грн. у 2017 році до 23,7 млрд.грн. у 2018 році, тобто більше ніж у два рази [1]. Навіть враховуючи те, що 2018 рік для банків став прибутковим, Україна має звертати увагу на підтримання стабільності та надійності банківської системи.

Страховий ринок посідає друге місце серед небанківських фінансових установ. Введення в дію «Положення про обов'язкові критерії і нормативи до статності капіталу та платоспроможності, ліквідності, прибутковості, якості активів та ризиковості операцій страховика» у 2018 році, яке передбачає протягом двох років формування додаткового запасу ліквідності та виключення з портфелів страхових компаній неякісних активів, призвело до скорочення кількості страхових компаній з 294 до 281. Проте страховий ринок в Україні демонструє позитивну динаміку розвитку. У 2018 році відбулося збільшення кількості укладених договорів страхування на 15 594,6 тис. Валові страхові премії у 2018 році зросли на 13,7%, а чисті страхові премії – на 21%, валові страхові відшкодування та чисті страхові виплати збільшилися порівняно з 2017 на 22,1% та 21,2% відповідно [2]. Незважаючи на позитивні тренди, страховий ринок недостатньо ефективно виконує свою роль у функціонуванні фінансової системи: в Україні страхові послуги складають 10–15% страхового поля (в європейських країнах – понад 94%).

Метою функціонування фондового ринку є акумулювання фінансових ресурсів і забезпечення можливості їх перерозподілу шляхом здійснення учасниками ринку операцій з цінними паперами [3]. Аналіз фондового ринку в Україні за 2015-2018 р.р. показує змінну динаміку його розвитку. За даними НКЦПФР обсяг торгів у 2016 році зменшився на 2,1 % у порівнянні з 2015 р., в 2017 році в знизився на 72,23% в результаті виключення депозитних сертифікатів з розрахунків обсягу торгів [4]. За підсумками 2018 року спостерігалось зростання обсягу торгів на ринку цінних паперів на 26% за рахунок збільшення біржового і внебіржового сегментів. Серед фінансових інструментів за обсягами торгів на фондовому ринку провідну позицію займали державні облігації України (2015 р. – 30%, 2018 р. – 69%), акції (2015 р. – 49%, 2018 р. – 15%). Зниження частки акцій є негативною тенденцією. У 2017 та 2018 роках фондовий ринок України офіційно був визнаний найбільш швидкозростаючим в світі: за 2017 рік індекс Української біржі зріс на 71,27%, а у 2018 році індекс ПФТС збільшився на 77,54%. Динаміка розвитку фондового ринку характеризувалася збільшенням обсягів випуску цінних паперів у 2016 р., 2017 р. (на 59,92%) та зменшенням у 2018 р. на 82,9% [4]. Серед фінансових інструментів провідну позицію за обсягами зареєстрованих випусків займали акції.

Підвищенню ефективності функціонуванню фінансового ринку сприятиме: 1) зміцнення банківської системи шляхом забезпечення рівня капіталізації, підвищення рівня ліквідності, спрямування реформ на європейські стандарти діяльності банків; 2) створення державою умов для розвитку різних видів страхування, підвищення обсягів та якості послуг, що надають страхові компанії; 3) встановлення вимог, які б стимулювали концентрацію вітчизняного біржового ринку; сприяння виникненню умов для ліквідного первинного розміщення та торгівлі цінними паперами; підвищення рівня захисту прав інвесторів.

Таким чином, для покращення стану фінансового ринку держава має забезпечити ринок стабільною нормативною базою, необтяжливим державним наглядом, поліпшити інвестиційний клімат, а фінансовим установам необхідно запровадити продуктивні стратегії розвитку.

#### Література:

1. Офіційний сайт Нацкомфінпослуг – Режим доступу : <http://www.nfp.gov.ua>
2. Офіційний сайт НБУ – Режим доступу : <https://www.bank.gov.ua/>
3. Офіційний сайт НКФРЦП– Режим доступу : <http://www.nssmc.gov.ua>.
4. Харун О.А., Галкіна Ю.В. Теоретичні аспекти становлення фондового ринку України. Інфраструктура ринку. Випуск 20. 2018. С. 262-266.

**Сидорчук Ю.О.**

«Міжнародна економіка», 2 курс

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Науковий керівник – д.е.н., професор, професор кафедри фінансів Мельник В.М.

### БЮДЖЕТНИЙ ДЕФІЦИТ В УКРАЇНІ: СУТНІСТЬ ТА МЕТОДИ ПОДОЛАННЯ

Результати проведеного дослідження дозволяють дійти таких висновків:

1. Україна вже давно стикається з такою проблемою, як бюджетний дефіцит, хоча, насправді, це явище майже постійне в економіці кожної держави. Причин виникнення дефіциту багато, але основною залишається перевищення темпів зростання видатків над державними доходами. А ось наслідки різні для кожної держави. Загалом бюджетний дефіцит за певних умов може зумовлювати зменшення обсягів валового внутрішнього продукту, національного доходу та фінансових ресурсів у країні. Також існує тісний взаємозв'язок між бюджетним дефіцитом та державним боргом, адже бюджетний дефіцит збільшує запозичення держави, та, як наслідок, видатки обслуговування боргу. В результаті виникає певна циклічність між цими двома процесами.

2. Вважають, що бюджетний дефіцит є хронічним явищем для нашої економіки. Загалом, згідно Маастрихтських критеріїв, загрозливим у викладених вище аспектах є дефіцит, який перевищує 3% від ВВП, тобто може призвести до інфляції, гальмує економічне зростання підвищує ризик дефолту.[1] Для розуміння стану бюджетного дефіциту в Україні, розглянемо динаміку бюджетного сальдо у відсотках від ВВП з 2008 року по 2018 рік.[2]



Як бачимо, дефіцит бюджету України в 2008р. та 2011р. знаходився на безпечному рівні (до 3%), а у періодах 2009-2010рр. та 2012-2014рр. Україна мала дефіцит (більше 3%), який становив загрозу для нашої економіки. У 2015 – 2018рр. показник знову зменшився і зараз знаходиться у безпечній зоні. Навіть досить нестабільна політична ситуація в Україні та зовнішня воєнна агресія не вплинули так сильно на стан

державного бюджету, аби ми могли б з впевненістю сказати, що він знаходиться у критичному стані.

3. Поряд із зазначеним, Україна потребує постійного вдосконалення методів вирішення проблеми бюджетного дефіциту, тому, перед тим як перейти до основних методів зменшення дефіциту, розглянемо досвід інших країн у посткризовий період. Франція, починаючи з 2010 року зменшила рівень дефіциту від 7,2% від ВВП у 2010 році до 2,5% у 2018 році. Великобританія, у 2010 році, мала рекордне значення дефіциту у 9,9% від ВВП. У 2018 році цей показник вже становив 2%. Уряд США з 8,7% від ВВП у 2010 році зменшив дефіцит до 3,8% у 2018 році.[3] Хоча США і мають значення показника більше ніж 3%, вони провели велику роботу та досягли певних результатів. Зазначені країни використовували приблизно однакові методи боротьби з бюджетним дефіцитом. Можна виділити декілька основних із них: збільшення податкового навантаження на маєтні верстви населення, зменшення видатків, активізація боротьби з шахрайством та ухиленням від сплати податків, реформування бюджетної та фінансової політики.[4]

4. Враховуючи нинішнє політично-економічне становище України та спираючись на «світовий досвід», можна запропонувати провести такий ряд заходів для вирішення проблеми бюджетного дефіциту: збільшення доходу бюджету за рахунок збільшення оподаткування категорії населення з надвисокими доходами та зменшення податкового навантаження для бідніших верств населення; вдосконалення податкової системи України; посилення контролю за сплатою податків; проведення детінізації економіки; оптимізація видатків та науково-обґрунтоване планування бюджету з прогнозуванням основних його показників на середньострокову перспективу[5]

#### Література:

1. Небава, М. І. Теорія макроекономіки [Текст]: навч. посіб. для студ. екон. спец. М. І. Небава; Вінниц. держ. техн. ун-т. – Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2005. 536 с.
2. Звіти про виконання державного бюджету за 2008-2019 роки [Електронний ресурс] // Міністерство фінансів України. – Режим доступу : <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/>
3. Державний бюджет країн [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://tradingeconomics.com/country-list/government-budget?continent=g20>
4. Зарубіжний досвід управління бюджетним дефіцитом: стаття, Мецедонська Н.В., 2015
5. Нечаюк, І.Б. Основні проблеми подолання бюджетного дефіциту в Україні [Текст] / І. Б. Нечаюк // Екон. форум – 2013. – № 4. – С. 207–211.

**Синькевич М.**

*«Міжнародний фінансовий менеджмент», 6 курс*

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»*

*Науковий керівник – д.е.н., професор кафедри міжнародних фінансів Руденко-*

*Сударева Л. В.*

## ВПЛИВ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ НА РІВЕНЬ ДОХОДІВ ТА БІДНІСТЬ

На тлі низки емпіричних досліджень, що дозволяють припустити, що фіскальна консолідація, як правило, пов'язана зі зростанням бідності та збільшенням нерівності доходів, ми проаналізували динаміку відповідних соціальних показників в Україні.

Світовий банк (2016) оцінює, що екстремальний рівень бідності в Україні продовжує зростати, демонструючи динаміку з 3,3% у 2014 році до 5,8% у 2015 році, і до 22,2% у 2015 році. **Україна посіла 123-тє місце зі 140 країн за рівнем особистого багатства населення, показник якого на середину 2018 року склав \$1563 долари [1].**

**Для порівняння** - у Західній Європі лише Румунія має понад 5 % населення, яке живе в крайній бідності. Решта країн мають частку менше 1 % і багато з них – 0,0 %.

За даними Світового банку, рівень бідності зріс в Україні за п'ять років на 10%. За межею бідності сьогодні живуть 60% населення України [2]

Окремо Credit Suisse склав рейтинг країн за кількістю багатіїв, до яких віднесені особи зі статком у понад 50 млн дол. США. В Україні таких налічується 135 осіб (в 2017р. було 115), що виводить країну на 53 місце в рейтингу [3].

Втім згідно з даними Державної служби статистики, протягом 2013–2015 рр. в Україні зафіксовано зростаючу кількість населення з доходами вище верхнього рівня доходу та зменшення кількості людей із доходами нижче нижнього рівня доходів. За даними статистичного відомства, за 2017 рік реальні доходи (з урахуванням інфляції) по Україні зросли на 10,9%. Наявний дохід у розрахунку на одну особу становив 47,3 тис грн. Найбільший дохід в 2017 році отримали кияни - 118,2 тис.грн за рік. Далі з великим відривом слідує Дніпропетровська область (57,3 тис. грн). Запорізька (54,2 тис. грн). Київська (50,7 тис. грн). Одеська (50,1 тис. грн) область. Найменший дохід зафіксований в Донецькій (25,3 тис. грн) і Луганській (16,4 тис. грн) областях [4].

Основною причиною такої розбіжності фахівці називають відсутність індексації груп доходів, за якою контролюється Державна служба статистики, тобто не амортизація номінальних категорій доходів відповідно до річного рівня інфляції, який становив 24,8% у 2014 році та 41,4% у 2015 році; що, звичайно, внесло суттєвий ухил у вимірювання розподілу доходів. Тим не менш, ефект зростаючої бідності з 2014 року може бути відображений індикатором частки витрат, пов'язаних з харчуванням, у загальних грошових витратах домогосподарств. Ця частка зросла з 52,6% у 2013 році до 55,5% у 1-му півріччі 2016 року. Якби за той самий період тарифи на житлово-комунальні послуги не настільки різко зросли, частка витрат домогосподарств на харчування зросла б ще більше. Потреби на харчування та енергію відносять до першої необхідності з низькою ціною еластичністю; радикальні та одночасні підвищення цін призводять до абсолютного та відносного зростання витрат на їх забезпечення [5].

Національний стандарт відносної бідності в Україні визначається як частка домогосподарств, де щомісячні доходи на душу населення нижче 75% від середнього доходу. Державна служба статистики збирає ці дані в контексті опитувань домогосподарств. Однак, офіційно повідомлені дані про «відносно бідні» домогосподарства (19,4% у 2013, 17,5% у 2014 та 19,8% у 2016) не відображають фактичних труднощів та бідності серед домогосподарств України, оскільки реальні доходи в Україні різко падали протягом 2014–2015 років і навіть домогосподарства з доходами, близькими до середнього, можуть вважатися бідними. Щодо розподілу доходів в Україні, відношення доходів 20% найбагатших категорій населення до 20% найбідніших зросло з 3,1 у 2014 році до 3,5 у 2015 році; це можна, принаймні, певною мірою, трактувати як ефект фіскальної консолідації. Традиційно одержувачі пенсій, соціальних виплат та заробітної плати в державному секторі входять до числа найбідніших категорій населення України. За останні роки співвідношення видатків Пенсійного фонду до ВВП зменшилося з 17,1% у 2013 р. до 13,4% у 2015 р. При цьому частка фонду заробітної плати у загальнодержавному секторі у ВВП зменшилась з 6,8% до 5,2%. За умов, коли частка найбідніших категорій у загальному обсязі «пирога» зменшується, розподіл доходу має тенденцію до погіршення. Цей ефект погіршення розподілу доходів, принаймні частково зумовлений фіскальною консолідацією, вже був зафіксований офіційною статистикою. Ми також можемо припустити, що підвищена бідність на тлі вибірково високих рівнів доходів призводять до зниження тривалості життя та більшого рівня смертності серед найбідніших верств населення.

Отже, на такий ганебний стан добробуту населення України вплинули:

1. різке зниження ВВП та некваліфікована економічна економіка;
2. підвищена різниця у бідності та доходах через зниження соціальних виплат та



заробітної плати в державному секторі; 3. зниження якості життя груп з нижчим рівнем доходу. 4. недостатня індексація соціальних виплат та заробітної плати в загальнодержавному секторі в умовах високої інфляції.

Втім, змінити ситуацію в Україні на думку Юрія Мельника можна, якщо послідовно здійснювати такі кроки:

1. *Проводити демінізацію економіки.* Систему податків потрібно переглянути на користь виробників та бізнесу в цілому. 2. *Робити ставку на найбільш активні галузі.* Допомогати в першу чергу тим галузям, які сьогодні можуть давати найбільший прибуток (сільське господарство, ІТ-технології, логістика). 3. *Залучати інвестиції, а не кредити.* Для цього держава а) має гарантувати безпеку ведення бізнесу в країні – шляхом визнання верховенства права і незворотності покарання за порушення законів; б) створювати вільні економічні зони та вводити податкові канікули для інвесторів. 4. *Експортувати не сировину, а продукцію.* Виробляти й експортувати готову продукцію з високою доданою вартістю. Для цього держава має створити умови, щоб виготовлення продукції не було збитковим [6]

Висновки: 1) різке зниження ВВП, зниження соціальних виплат та заробітної плати в державному секторі та слабка державна економічна політика вкрай негативно позначились на добробуті населення, зумовивши підвищену різницю у бідності та доходах, зниженні якості та тривалості життя груп з нижчим рівнем доходу. 2) Що стосується України, емпіричні дослідження та кількісна оцінка обмежуються низькою якістю та значним фальсифікуванням статистичних даних про бідність та нерівність доходів.

#### Література:

1. Українців визнали однією з найбідніших націй у світі / Аналітичний портал Слово і Діло. - 19 жовтня 2018 - Режим доступу: <https://www.slovoidilo.ua/2018/10/19/novyna/suspilstvo/ukrayincziv-vuznaly-odniyeu-najbidnishyx-naczij-sviti>
2. В Україні 60% населення живе за межею бідності – ООН/ Аналітичний портал Слово і Діло. - 30 березня 2017 - Режим доступу: <https://www.slovoidilo.ua/2017/03/30/novyna/suspilstvo/ukrayini-60-naselennya-zhyve-mezheyu-bidnosti-oon>
3. Рейтинг регіонів за рівнем доходів громадян / Проект Uteka. - 21 січня 2019 - Режим доступу: <https://uteka.ua/ua/publication/news-14-delovye-novosti-36-rejting-regioniv-za-rivnem-doxodiv-gromadyan>
4. Державна служба статистика України: Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. From Fiscal Austerity towards Growth Enhancing Fiscal Policy in Ukraine TETIANA BOGDAN MICHAEL LANDESMANN with contributions by PETER HAVLIK VLADIMIR GLIGOROV / Research Report 417. - 2018 --- p.42
6. Україна може подолати бідність. Експерти пропонують конкретні кроки / Landlord: Діловий журнал про агробізнес. - 13 грудня 2018 - Режим доступу: <https://landlord.ua/news/dymka/ukrayina-mozhe-podolati-bidnist-eksperti-proponuyut-konkretni-kroki/>

**Сокол А.**

*«Економіка підприємства», 4 курс*

*ДВНЗ «Київський національний економічний Університет імені Вадима Гетьмана»*

*Науковий керівник – к.е.н., доцент кафедри фінансів Кондратюк С.Я.*

## СУЧАСНІ ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСУВАННЯ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Соціальне підприємництво в Україні за умов російсько-української війни має більше просунутись та зайняти цей гуманний сектор економіки громадянського суспільства. Воно лише частково вирішує проблеми малих соціальних груп, проте крапля камінь точить. Зокрема, допомагає в подоланні соціальної ізоляції, працевлаштовуючи безробітних, представників груп ризику та людей з обмеженими



фізичними і психічними можливостями. А ще вносить зміни та покращує державні соціальні послуги. З'являються нові види сервісу, що залишаються поза увагою звичайного бізнесу через їх малоприбутковість, високу затратність та відсутність належної державної підтримки.

Варто наголосити, що в Україні перші спроби впровадження соціального підприємництва відбулись ще на початку 2000-х років. Саме з 2004 року дефініція «соціальне підприємництво» увійшло до українського лексикону після проведення серії тренінгів з експертами США щодо необхідності створення соціальних підприємств громадськими організаціями в громадянському суспільстві.

«Соціальні підприємці амбітні і наполегливі, коли справа стосується рішення великих соціальних питань, і знають, як досягти масштабних змін. Замість того щоб залишити потреби суспільства на розгляд держави або бізнес-сектора, соціальні підприємці шукають джерело проблеми і усувають його шляхом зміни системи» [1].

Соціальним підприємцям надається кредит та грант у розмірі до 200 тис. грн у співвідношенні 50% на 50% (до 100 тис. грн – кредитні кошти і до 100 тис. грн – грант). Зазначене фінансування проводиться у національній валюті України, за строком кредитування до 5 років, тоді як грантові кошти мають бути використані в період від 3 до 12 місяців. Крім цього, окремі банки пропонують пільгові ставки по кредитах для соціальних підприємців, котрі на 2% нижче середньої ставки кредитування для бізнесу.

Сучасна Україна має пороговий стан використання альтернативних інструментів фінансування (лізинг, факторинг, венчурний капітал, електронне фінансування, бізнес-ангели). Альтернативні інструменти фінансування використовуються недостатньо і мають значний потенціал зростання. При цьому державна фінансова та інституційна підтримка при розвитку альтернативних інструментів фінансування особливо важлива для нових інноваційних підприємств.

Вплив соціальних інновацій на соціально-економічний розвиток в сучасному розвиненому світі помітно зростає. Це не призведе до радикальних структурних змін в економіці і суспільстві, проте істотно вплине на створення вартості як на макрорівні, так і на мікрорівні - від постачальників до кінцевих споживачів. Водночас інноваційна політика залежить від різних підсистем загальної соціально-економічної системи, чії структурні характеристики і механізми управління впливають на політичні процеси і багато в чому зумовлюють відповідні результати [2].

Соціальні підприємці часто справляють враження людей одержимих новаторськими ідеями. Вони, одночасно, мрійники і абсолютні реалісти. Їх ідеї зрозумілі громадянам, морально-етичні і мають широку підтримку, що уможлиблює, збільшити кількість людей, здатних розділити їхню мрію і втілити її в життя.

Державна підтримка соціального підприємництва в Україні офіційно не усталена. Проте, залежно від організаційно-правового статусу підприємства, що виконує соціальну місію, державна підтримка його діяльності може здійснюватись шляхом встановлення:

- а) механізму доступного кредитування;
- б) пільгового оподаткування доходів і майна;
- в) створення сприятливих умов діяльності соціальних підприємств.

Фінансова підтримка соціального підприємництва здійснюється в таких видах як: 1) кредитування соціального підприємництва; 2) краудфандинг; 3) мікрогранти малим підприємствам; 4) соціальні фондові біржі; 5) соціальні облігації.

Кредитування соціального підприємництва є однією із форм соціального фінансування, що передбачає надання позик й інших фінансових коштів нижче поточних ринкових ставок для соціальних підприємств та організацій, котрі виконують соціальні цілі [3].

Залежно від спрямованості використання коштів соціального підприємства на програми і заходи соціального характеру вважаємо за доцільне визначити показники ефективності вкладення фінансових ресурсів. Вони можуть бути оцінені з боку як економічної, так і соціальної ефективності. Таким чином, соціальне підприємництво характеризується сполученням як традиційного бізнесу так і благодійної організації. Специфічною його ознакою є виконання соціальної місії, що характеризує його як інноваційний інструмент забезпечення зростання добробуту громадян.

Диверсифікація механізму фінансування соціального підприємництва та використання альтернативних інструментів їх фінансування дозволяє розділити ризики з інвесторами і банківським сектором, яка в поєднанні з адекватною законодавчою базою може сприяти зміцненню фінансової стійкості, захисту прав інвесторів та підвищенню інвестиційної активності.

Лізинг в країні є найбільш поширеним інструментом фінансування із забезпеченням активами і користується заслуженою популярністю. З економічної точки зору лізинг розглядається як контракт між двома сторонами, при якому одна сторона (лізингодавець) надає за певну плату майно для тимчасового володіння і користування іншій стороні (лізингодержувач) на певний період часу з подальшим правом викупу цього майна [4].

Отже, фінансування із забезпеченням активами засноване на інших механізмах, ніж традиційні боргові інструменти. У разі фінансування із забезпеченням активами (наприклад, кредитування під заставу, факторинг, лізинг) рішення про надання підприємству грошових коштів ґрунтується не на його поточному фінансовому стані, а на вартості конкретних активів, включаючи дебіторську заборгованість, акредитиви, інвентар, машини, обладнання і товари. Основною перевагою цього механізму є те, що підприємства отримують фінансування швидше й на більш гнучких умовах, ніж звичайні кредити, незалежно від стану їх балансових рахунків і перспектив майбутніх грошових потоків. Крім того, повторне фінансування стає доступним в більш короткі терміни.

#### Література:

1. Босак І. П. Тенденції розвитку соціального підприємництва в Україні // Наукові записки. - № 1. - 2018. - С 154 – 160.
2. Гусак Н., Кузнецова В, Стеценко Т. Соціальне підприємництво в Україні: звіт за результатами дослідження. Київ : Pact, Inc., Western NIS Enterprise Fund, Школа соціальної роботи НАУКМА, ГО «Молодіжний центр з трансформації соціальної сфери «СОЦІУМ XXI», 2018. 45 с.
3. Розвиток соціального підприємництва в Україні та його роль. – Режим доступу : [http://old2.niss.gov.ua/content/articles/files/111Zapiska-Hodgson-Sots-p\\_dpri\\_mnitstvo-zatverd](http://old2.niss.gov.ua/content/articles/files/111Zapiska-Hodgson-Sots-p_dpri_mnitstvo-zatverd)

**Стрельцова Я.**

*“Економіка підприємства”, 4 курс*

*ДВНЗ “Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана”*

*Науковий керівник - к. е., доцент Шевчук Н. В.*

## ФІСКАЛЬНА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ В УКРАЇНІ

Фіскальна децентралізація влади є однією з ключових проблем сучасного розвитку України, що є актуальною в умовах поступової інтеграції нашої країни до Європейського Союзу, де децентралізація державних функцій вважається основою демократії та економічного розвитку.

Фіскальна децентралізація - процес делегування повноважень місцевому самоврядуванню щодо прийняття рішень у сфері бюджетного регулювання соціально-економічного розвитку регіонів, виявляється у фіскальній незалежності органів місцевого самоврядування приймати рішення щодо формування бази оподаткування,

визначення ставок відповідних місцевих податків та зборів, введення податкових стимулів для галузей економіки на регіональному рівні, а також формування структури видатків для надання суспільних благ населенню.

28 грудня 2014 року Верховна Рада України ухвалила зміни до Податкового та Бюджетного кодексів України. Внесені зміни визначили нову фінансову основу органів місцевого самоврядування, встановили новий розподіл загальнодержавних податків та запровадили нові місцеві податки, а також запровадили нову систему бюджетного вирівнювання. Однак фіскальна децентралізація - це не самоціль, а перш за все, інструмент для підвищення якості послуг, які держава надає населенню. Ефективною децентралізація буде тільки за умови виконання трьох пунктів. Перший - якщо на місця передадуть всі повноваження, які місцеві органи влади, перебуваючи ближче до кінцевого споживача, можуть виконати краще, ніж центр. Другий - якщо чітко відома реальна вартість цих послуг. Третій - якщо обсяг фінансових коштів, переданих на місця, покриває вартість послуг для населення.

Для подолання викликів на шляху проведення фіскальної децентралізації необхідно здійснити такі кроки:

- підвищити ефективність місцевих податків і зборів: спростити адміністрування податку на нерухомість без встановлення пільг (оподатковується кожен квадратний метр), необхідно відновити транспортний податок;
- затвердити державні соціальні стандарти і нормативи за кожним із делегованих державою місцевому самоврядуванню повноважень;
- закріплення податку на прибуток підприємств за обласними бюджетами та містом Києва є неефективним з огляду на дуже низьку прогнозованість податку, адже існує тенденція, що податок буде надходити до бюджету міста Києва у зв'язку з перереєстрацією великих підприємств у місті;
- акцизний податок є нерівномірним для різних територій. Тому необхідно залишити надходження з акцизного податку до бюджетів об'єднаних територіальних громад, які об'єдналися відповідно до перспективного плану, а також до обласного бюджету.

Децентралізація фіскальних функцій держави повинна проводитися тільки за умов високої управлінської ефективності місцевих органів влади, які повинні бути здатними самостійно приймати правильні рішення, а також за наявності розвиненого громадського контролю належного виконання місцевих бюджетів жителями цього регіону. Внаслідок цього будуть створені сприятливі умови для місцевого бізнесу. Підвищення ефективності повинно забезпечуватися через співробітництво із центральними органами влади, профільними міністерствами або під їх безпосереднім контролем. Обсяг повноважень і ступінь фіскальної децентралізації треба розширювати внаслідок зростання компетентності та ефективності органів місцевого самоврядування.

Результатом фіскальної децентралізації може бути краще забезпечення послугами місцевого населення. Місцеві чиновники в силу тісних відносин з населенням стануть більш підзвітними. Місцеве населення буде більш схильним до оплати державних послуг, так як вони відповідають їхнім інтересам. Фіскальна децентралізація не панацея, але якщо вона правильно вироблена, то може забезпечити ефективний розподіл ресурсів. Центральний уряд краще виконує функції фінансування та розподілу ресурсів, тоді як місцеві органи влади можуть ефективніше виконувати і адмініструвати стандартну національну політику. Система міжурядових фіскальних відносин, заснована на переговорах, може послабити тягар бюджетних обмежень. Трансферна система повинна бути заснована на об'єктивних фіскальних показниках і витратних потребах місцевих самоврядувань.

**Література**

1. Стукало Н. В. Теоретико-методологічні засади фіскальної децентралізації / Н. В. Стукало, М.І.Деркач // Економічний простір. – 2010. – № 40. – С. 147-154.
2. Пилипів В. До питання про федералізацію України: проблеми бюджетної самодостатності регіонів / В. Пилипів // Економіка України. — 2011. –№ 3. — С. 26-

**Стрільчук Ю.**

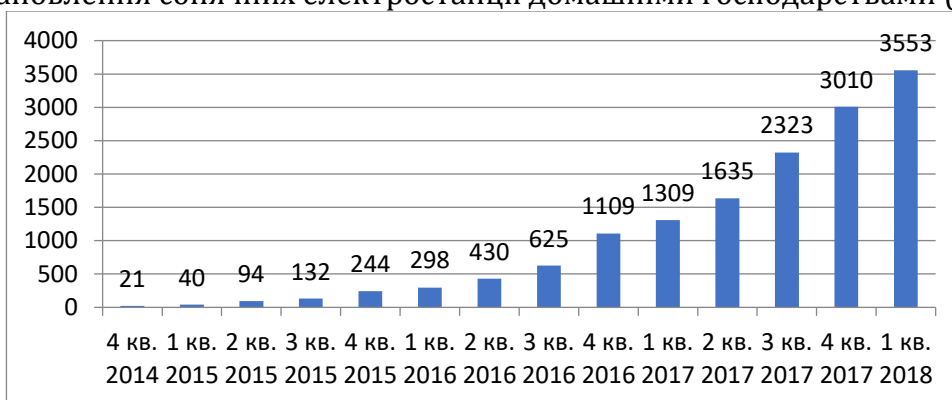
*к.е.н., асистент кафедри банківської справи*

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»*

## МІСЦЕ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ У ВИРІШЕННІ СУЧАСНИХ ЕКОЛОГІЧНИХ ВИКЛИКІВ

Важливе значення у вирішенні проблем сталого розвитку має фінансовий сектор, а особливо банківська система, зважаючи на те, що кредитори приймають рішення щодо пріоритетних галузей, у які направляються кошти, тим самим стимулюючи їхній розвиток. Необхідно звернути увагу на те, що банківське кредитування має вплив на екологічну сферу, який проявляється через стимулювання впровадження та поширення використання населенням енергозберігаючих технологій за допомогою окремих цільових кредитів [4, с. 85].

Банківське кредитування може вплинути на досягнення окремих цілей сталого розвитку (ЦСР), у тому числі й щодо збереження екології. В Україні вже частково впроваджені програми еко-кредитування, які передбачають таке цільове призначення позик як придбання енергозберігаючих матеріалів, обладнання та технологій. ПАТ «Ощадбанк» виступав у ролі уповноваженого банку державної програми енергоефективності на 2010–2015 рр., а також продовжує кредитувати фізичних осіб для придбання енергозберігаючих матеріалів, котлів, сонячних батарей та малих вітрогенераторів [2]. ПАТ «Укргазбанк» пропонує фізичним особам кредити на придбання сонячних електростанцій і теплових насосів та на придбання енергоефективного обладнання або матеріалів. Даний напрямок кредитування є досить перспективним та дозволяє прискорити досягнення певних цілей та завдань сталого розвитку, сприяє виробництву електроенергії з альтернативних джерел, поширенню використання енергозберігаючих технологій серед населення, що веде до зменшення використання невідновлюваних природних ресурсів [4]. В Україні вже започаткувалася практика встановлення сонячних електростанцій домашніми господарствами (рис. 1).



**Рис. 1. Динаміка кількості домашніх господарств, що встановили сонячні електростанції, протягом 4 кв. 2014 – 1 кв. 2018 рр. (станом на кінець періоду) [1]**

Відповідно до даних рис. 1. кількість домогосподарств, які встановлюють сонячні електростанції, щороку стрімко зростає. Станом на 31.03.2018 р. загальна потужність сонячних електростанцій приватних домогосподарств склала 63 МВт, порівняно із 0,1 МВт на 31.12.2014 р. Починаючи з 2015 р. по 2018 р. на встановлення сонячних електростанцій домогосподарствами інвестовано понад 64 млн євро [1]. Це свідчить про

поширення культури енергозбереження і перспективи розвитку банківського кредитування населення у даному напрямку.

Наступним завданням у рамках ЦСР, виконанню якого може сприяти банківське кредитування населення, є таке: 11.6 «До 2030 року зменшити негативний екологічний вплив міст...» [5]. Забезпеченню виконання даного завдання може слугувати кредитування на придбання електромобілів, що сприятиме зменшенню рівня забруднення атмосфери, оскільки зростання кількості електромобілів дасть змогу зменшити викиди газів, покращенню якості повітря. Ринок електромобілів в Україні розширює свої обсяги. У продуктовому ряді ПАТ «Ощадбанк» вже наявний кредит «на електромобілі». Отже, кредитування на придбання електромобілів є досить перспективним для банків напрямком, який водночас може відігравати позитивну роль у боротьбі з сучасними екологічними викликами суспільства.

Резюмуючи, зауважимо, що банківське кредитування в цілому і кредитування населення зокрема має позитивний вплив на досягнення прийнятих Україною цілей сталого розвитку і зокрема його екологічну складову [3]. Оскільки держава зацікавлена у досягненні сталого розвитку, тому, на нашу думку, є необхідність у розробці та реалізації спільних з банками програм щодо кредитування населення. Слід зазначити, що впровадження банком пільгових програм кредитування залежить виключно від його стратегії, менеджменту. Тому необхідне сприяння держави для впровадження та поширення таких практик в Україні шляхом фінансової підтримки позичальників, впровадження державних програм, що стимулюють до придбання енергозберігаючих товарів, а також тих, що не забруднюють довкілля замість інших товарів-замінників у кредит. Банківське кредитування населення може виступати одним із інструментів досягнення поставлених завдань та цілей і використовуватися у складі державних заходів щодо досягнення сталого розвитку.

#### Література:

1. Інформація щодо потужності та обсягів виробництва електроенергії об'єктами відновлюваної електроенергетики [Електронний ресурс] / Держенергоефективності. – Режим доступу: <http://saee.gov.ua/sites/default/files/Information%20RES%20in%20Ukraine%20%20Q1%202018.pdf>
2. Кредити від Ощадбанку [Електронний ресурс] // Офіційний сайт ПАТ «Ощадбанк». – Режим доступу: <https://www.oschadbank.ua/ua/private/loans/>
3. Стрільчук Ю. І. Банківське кредитування населення та його вплив на економіку автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.08 / Ю. І. Стрільчук; Київ. нац. екон. ун-т імені Вадима Гетьмана — К., 2018. — 23 с.
4. Стрільчук Ю. І. Банківське кредитування населення у забезпеченні сталого розвитку / Ю. І. Стрільчук // Формування ринкових відносин в Україні : збірник наукових праць. – 2017. – Вип. 7–8 (194–195). – С. 84–91.
5. Цілі сталого розвитку 2016 — 2030 [Електронний ресурс]. — Офіційний сайт ООН в Україні. — Режим доступу: <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku>

**Тітова С., Топіліна О. ,**

*“Фінанси, банківська справа та страхування”, 3 курс*

**Бенч Л., к.е.н., доцент кафедри фінансів**

*ДВНЗ “Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана”*

## БОРГОВА ПОЛІТИКА В УКРАЇНІ

Державний борг є невід'ємною складовою економічної і фінансової системи держави. Проте в Україні впродовж останніх 2015—2018 рр. відбулося значне скорочення державного боргу. Але ситуація досі залишається далеко нестабільною. Так за офіційними даними Міністерства фінансів державний борг до ВВП наприкінці 2015 року складав понад 80,3%, а наприкінці 2018 року — 59,6% [1].



Однією з основних, яка призводить до скорочення державного боргу є відсутність законодавчої бази в Україні, а саме базового закону, який би регулював принципи боргової політики в Україні. Про недосконалість боргового менеджменту держави свідчить динаміка співвідношення загального боргу до доходів бюджету (при гранично допустимому рівні у 200% наприкінці 2015 р. становив 294,0%, наприкінці 2016-го — 313,1%, наприкінці 2017-го — 270,2%, на середину 2018 р. — 222,5%) Тривалий час вітчизняний показник боргового навантаження демонструє значне перевищення економічно безпечного рівня: кінець 2015 р. — 79,1%, кінець 2016 р. — 81,0, кінець 2017 р. — 71,8, на середину 2018 р. — 67,0%, що вказує на високий ступінь уразливості вітчизняної фінансової сфери до впливу внутрішніх і зовнішніх загроз та існування підґрунтя для перманентної боргової кризи в Україні. Загрозливою тенденцією, що спостерігається в останні роки, є значний рівень заборгованості в іноземній валюті у структурі державного боргу. У 2015-2017 роках частка державного та гарантованого державою боргу України, номінована в іноземній валюті, складала відповідно 70,2 %, 69,7% і величина якого на кінець жовтня поточного року досягла 69,9%. Такі показники перевищують критичний рівень індикатора - 60%, визначений відповідно до критеріїв боргової стійкості за методикою МВФ для країн, що розвиваються, і, зокрема, для України, а тому для активізації ринку внутрішніх запозичень доцільно розширити коло інструментів позик, забезпечити ринкові умови функціонування первинного і вторинного ринку державних цінних паперів. [2]

На нашу думку, для удосконалення механізму боргової політики в Україні необхідне:

- розроблення законодавчого підґрунтя для ефективного регулювання боргової політики;
- створення і підтримка ефективного і ліквідного ринку державних цінних паперів;
- надання переваги довгостроковому залученню позик для уникнення пікових навантажень при погашенні державних запозичень;
- використати залучення коштів на реалізацію фінансування розвитку експортних та високотехнологічних галузей національної економіки;
- внутрішні запозичення слід збільшити за рахунок залучення коштів фізичних осіб через випуск ощадних облігацій та сприяння розвитку внутрішнього фінансового ринку. [3]

#### Література:

1. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. Сайт в інтернеті. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <https://mof.gov.ua/uk>
2. Zn.ua, випуск №1, 2019 року. Веб-сайт в Інтернеті. [Електронний ресурс] // Режим доступу: [https://dt.ua/macrolevel/yak-ominuti-borgovu-pastku-v-2019-roci-299337\\_.html](https://dt.ua/macrolevel/yak-ominuti-borgovu-pastku-v-2019-roci-299337_.html)
3. Бенч Л. Я. Боргова політика в Україні: концептуальні засади та прагматичні аспекти [Електронний ресурс]

**Ткаченко В.**

*«Фінанси, банківська справа та страхування», 3 курс  
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»  
Науковий керівник – к.е.н., доцент кафедри страхування Димніч О. В.*

## РОЗВИТОК НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

З 2004 р., після прийняття Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення» в Україні діє класична трирівнева пенсійна система, третім рівнем якої є недержавне пенсійне страхування.

Система недержавного пенсійного страхування регулюється Законом України «Про недержавне пенсійне забезпечення», а саме страхування здійснюється: недержавними пенсійними фондами – НПФ (через укладання пенсійних контрактів між адміністратором фонду та вкладником), страховими організаціями (через заключення договору страхування довічної пенсії, ризику настання інвалідності, смерті) та банківськими установами (через відкриття пенсійних депозитних рахунків) [1, ст. 2].

Враховуючи досвід іноземних країн, можна сказати, що саме стабільний розвиток недержавного пенсійного забезпечення є показником та невід'ємною частиною успішного розвитку країни в умовах ринкової економіки. Це пояснюється тим, що внески до недержавного пенсійного фонду не тільки забезпечать людей похилого віку гідним доходом, але й будуть працювати на благо економіки країни, за рахунок повернення цих вкладів до підприємств у формі інвестиційного капіталу [2, ст. 141].

Наразі солідарна система внесків до Пенсійного фонду перестає себе виправдовувати і не спроможна забезпечити гідний рівень життя пенсіонерів. Це пов'язано з: сучасними складними демографічними умовами, коли чисельність зайнятого населення 16 млн ос., а пенсіонерів 11 млн ос. [3]; тенденцією відпливу працюючої сили за кордон, зокрема в Польщу із запровадженням безвізового режиму в 2017 р.; фінансовою нестабільністю; високим рівнем тінізації економіки. Тому в майбутньому недержавні пенсійні фонди мають стати основним джерелом забезпечення доходів для людей пенсійного віку. [1, ст. 2; 2, ст. 141].

Однак на сучасному етапі розвиток недержавного пенсійного страхування зустрічається з певними труднощами:

- низький рівень обізнаності населення щодо можливості вкладання коштів у інститути недержавного пенсійного страхування та перспективи отримання додаткової пенсії;
- низький рівень довіри населення, що може пояснюватися тим, що за своїми принципами роботи та будовою недержавний пенсійний фонд нагадує кредитні та страхові компанії, що мають низький кредит довіри до населення;
- невирішеність питань стосовно оподаткування та надання податкових пільг у системі недержавного пенсійного забезпечення. Проблема полягає в тому, що в Україні діє режим оподаткування «звільнення–звільнення–оподаткування», за яким від оподаткування звільняється обмежена сума внесків та інвестиційного доходу, в той час як пенсійні виплати під час їх здійснення – оподатковуються. На практиці учасник НПФ може отримати податкову знижку або пільгу, сплачену із суми, що не перевищує місячний прожитковий мінімум для працездатної особи станом на 1 січня звітного податкового року, помножений на коефіцієнт 1,4 з округленням до 10 грн. Тобто існування такої системи не є достатнім стимулом для залучення великої кількості громадян до участі у НПФ;
- недосконалість нормативно-правової бази з питань недержавного пенсійного страхування;
- недостатня зацікавленість роботодавців у фінансуванні недержавних пенсійних програм для працівників;
- недостатня фінансова забезпеченість громадян, що проявляється у низьких заробітних платах, з яких після вирахування податків вже не залишається вільних коштів, які можна розміщувати в установи, що займаються недержавним пенсійним забезпеченням
- нерозвинуті ринки капіталу та обмеженість вибору фінансових інструментів, що обмежує можливість отримання інвестиційного доходу та диверсифікації ризиків, як наслідок НПФ вкладають активи в: державні цінні папери (46%) та банківські депозити (35,9%). Особливо питання необхідності активної

популярності та нарощення обсягів пенсійних активів за накопичувальною системою є актуальним в контексті проведеної пенсійної реформи та дефіциту коштів ПФУ [4, ст. 83; 5, ст. 489; 6, ст. 784; 7, ст.17, 26].

На сучасному етапі в Україні НПФ поступають іншим посередникам фінансового ринку (банкам, страховим компаніям, фінансовим компаніям) за обсягом активів, хоча в розвинених країнах, таких як Австралія, Португалія, Польща, Швейцарія саме внески до НПФ складають більше половини пенсійних активів [6, ст. 784]. Тому слід приділити увагу стимулюванню збільшення активів саме НПФ у майбутньому. Серед комплексних заходів, які покликані врегулювати та активізувати діяльність НПФ розглядають:

- підвищення кредиту довіри населення та обізнаності з системою недержавного пенсійного страхування;
- формування стимулів для працівників та роботодавців;
- удосконалення механізму оподаткування пенсійних виплат;
- пропозиція інвестиційно-привабливих та надійних фінансових інструментів для НПФ;
- вдосконалення системи державного регулювання НПФ [2, ст.146-147; 5, ст. 489].

Також розвиток недержавного пенсійного страхування неможливий без розвитку фінансового ринку та збільшення доходів населення, а в комплексі наведені вище заходи сприятимуть не тільки розвитку економіки, але й гарантують досягнення європейського рівня життя для людей пенсійного віку в Україні.

#### Література:

1. Марценюк-Розарьонова О. В. Стан та перспективи розвитку недержавного пенсійного страхування в Україні / О. В. Марценюк-Розарьонова, О. А. Озвенчук. // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2018. – №10. – С. 1–5.
2. Попова С. П. Сучасний стан та перспективи розвитку недержавного пенсійного забезпечення в Україні / С. П. Попова, А. С. Рибчинська. // Наукові записки. – 2017. – №21. – С. 140–147.
3. Зайнятість та безробіття [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Кулікова Є. О. Розвиток недержавного пенсійного страхування в Україні / Є. О. Кулікова. // Економіка та підприємництво. – 2018. – №1. – С. 79–84.
5. Хлибова Т. О. Розвиток недержавних пенсійних фондів в Україні / Т. О. Хлибова, К. П. Черненко. // Молодий вчений. – 2017. – №7. – С. 486–489.
6. Кривич Я. М. Потенціал розвитку недержавних пенсійних фондів / Я. М. Кривич, О. М. Пахненко, Т. В. Матусенко. // Економіка і суспільство. – 2018. – №18. – С. 782–787.
7. Недержавне пенсійне забезпечення в Україні: оцінка та рекомендації [Електронний ресурс]. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: [http://www.fst-ua.info/wp-content/uploads/2019/07/Voluntary\\_Private\\_Pensions\\_in\\_Ukraine-Assessment\\_jul2019\\_ua.pdf](http://www.fst-ua.info/wp-content/uploads/2019/07/Voluntary_Private_Pensions_in_Ukraine-Assessment_jul2019_ua.pdf).

**Троцюк К.**

*«Страхування та ризик-менеджмент», 5 курс*

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»*

*Науковий керівник – к.е.н., доцент кафедри страхування Димніч О.В.*

## СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КІБЕРСТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Розвиток процесів глобалізації та інтеграції в умовах інформаційної економіки приводить до появи нових видів ризиків, пов'язаних з кіберзагрозами й кібератаками, негативний вплив яких має транснаціональний і транскордонний характер та поширюється на декілька країн одночасно [1]. В останні роки в Україні у сфері економіки та суспільної практики спостерігається зростання загроз, які пов'язані з кіберзлочинністю.

Як реакція на зростання збитків від кіберзлочинів на ринку страхування зростають потреби на нові продукти у сфері кіберстрахування [2]. Основним завданням кіберстрахування є захист від великомасштабної хакерської атаки.

Темпи розвитку кіберстрахування в кожній країні світу зумовлюються соціально-економічним та техніко-технологічним становищем, впровадженням ІТ-технологій, рівнем інформатизації суспільства тощо. Світовий ринок кіберстрахування розвивається швидкими темпами. Наразі його пропонує понад 60 страхових компаній по всьому світу. Лідером за обсягами операцій на такому ринку є США, за експертними оцінками обсяг операцій на такому ринку до 2020 р. може становити від 7,5 до 10 млрд дол. США, а загальна сума збитків від кібератак зросте до 2,1 трлн дол. США [1].

На відміну від світового, ринок кіберстрахування в Україні перебуває на етапі становлення та потребує розробки інноваційних підходів до подальшого розвитку, враховуючи накопичений досвід зарубіжних країн у цьому напрямку [1]. В умовах розвитку штучного інтелекту, мережевих підприємницьких структур, широкомасштабних технологій, ринку аутсорсингу, вдосконалюються методи і прийоми хакерських атак, що призводить до зростання обсягів кіберзлочинів.

Масштабні хакерські атаки в Україні відбулися в період 2014-2017 рр. і за прогнозами експертів, в умовах інформатизації корпоративного сектору й суспільства, їх кількість у майбутньому буде зростати швидкими темпами. Так, наприклад, у 2014 р. здійснена DDoS-атака призвела до злому офіційного сайту Центральної Виборчої Компанії під час Президентських виборів в Україні. Наприкінці 2015 р. потужна хакерська атака вивела з ладу об'єкти критичної інфраструктури в Прикарпатті, Києві та Чернівцях. У грудні 2016 р. було здійснено декілька хакерських атак, спрямованих на втручання в інформаційні системи Міністерства фінансів України, Державної казначейської служби, Пенсійного фонду, а також сайту Укрзалізниці та підстанції Північної компанії Укренерго. Влітку 2017 р. відбулася найбільш масштабна за наслідками і рівнем збитку хакерська атака з використанням вірусної програми Petya.A, яка порушила роботу системи органів виконавчої влади, державних і приватних підприємств, банківських установ, мобільних операторів, засобів масової інформації. Крім того, зростання обсягів безготівкових розрахунків призвело до зростання кількості потерпілих від кібер-шахрайства. За даними НБУ, у 2018 р. кількість протиправних операцій за платіжними картами українських банків зросла до 12,7 тис., порівняно з 7,6 тис. у 2017 р. [3]. Лише атака вірусів Wanna Cry і Petya у 2017 р. зачепила 150 країн і завдала збитків більш ніж на 12 млрд дол. США. Тому компанії витрачають на кіберзахист все більше коштів. У дослідженні агентства Markets and Markets йдеться про те, що за підсумками 2018 р. у всьому світі витрати бізнесу на захист від хакерів склали майже 153 млрд дол. США, а за прогнозними показниками у 2023 р. вони перевищать майже 250 млрд дол. США [4].

Доцільно зауважити, що впровадження кіберстрахування в Україні, перш за все, вимагає банківський сектор. Постійний розвиток нових інформаційних технологій унеможлиблює повний захист банківських інформаційних систем шляхом застосування технічних засобів на програмно-машинній основі [4]. Таким чином, договір страхування кібер-ризиків допомагає захиститися від загроз, внаслідок яких може статися витік даних, вихід з ладу різного обладнання, а також збитків, які через ці події несе страхувальник.

Інформаційні технології, що стрімко проникають в економічні й соціальні процеси, зумовлюють необхідність інноваційних змін на ринку страхування України і розвитку такого сегмента, як кіберстрахування, який забезпечує необхідний страховий захист і відшкодування суми збитку в розмірі, необхідному для компенсації витрат, пов'язаних

із втратою баз даних страхувальників та їх подальшим відновленням у разі виникнення масштабних кібератак [1].

Оскільки ринок кібер-страхування України перебуває на початковому етапі свого становлення, під час розроблення інноваційних підходів щодо його подальшого розвитку, доцільно використовувати накопичений позитивний досвід багатьох країн світу, який свідчить про диверсифікацію спектра послуг кібер-страхування і застосування окремих полісів страхування від комп'ютерних злочинів, хакерських атак та покритті збитків у процесі їх настання [1].

#### Література:

1. В. П. Ільчук. Інноваційні підходи до розвитку ринку кіберстрахування в Україні [Електронний ресурс] - [Режим доступу]: [http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/5\\_2018/5.pdf](http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/5_2018/5.pdf)
2. В. П. Братюк. Сутність кібер-злочинів та страховий захист від кібер-ризиків в Україні [Електронний ресурс] - [Режим доступу]: [file:///D:/%D0%9F%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C/Downloads/ape\\_2015\\_9\\_54%20.pdf](file:///D:/%D0%9F%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C/Downloads/ape_2015_9_54%20.pdf)
3. Банківська діяльність: Навч. посібник / З.Б. Живко, О.П. Просович, М.І. Копитко та ін.; За ред. З.Б. Живко. – К.: Алерта, 2014. – 248 с
4. П. Харламов. Пігулка від хакерів: як бізнес захищає себе від кібератак [Електронний ресурс] - [Режим доступу]: <https://mind.ua/publications/20192978-pigulka-vid-hakeriv-yak-biznes-zahishchae-sebe-vid-kiberatak>

**Тютюник І.**

*к.е.н., доц., старший викладач кафедри фінансів і підприємництва*

**Тверезовська О.**

*«Фінанси та аудит підприємництва», 5 курс  
Сумський державний університет*

## **БАГАТОКАНАЛЬНІ СХЕМИ ЛЕГАЛІЗАЦІЇ ДОХОДІВ, ОТРИМАНИХ ЗЛОЧИННИМ ШЛЯХОМ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ**

Одним з ключових напрямів дотримання Цілей сталого розвитку що реалізуються в рамках Стратегії сталого розвитку України до 2030 року є підвищення рівня безпеки держави та стандартів життя населення. Зростання темпів технічного та технологічного розвитку країни, цифровізація та глобалізація економіки, затяжна економічна та політична кризи в країні, що супроводжуються безконтрольністю діяльності з боку уряду та неефективними реформами в сфері ринкових відносин призвели до підвищення ризику економічної злочинності, особливо відчутних в зовнішньоекономічній, інвестиційній, податковій, фінансово-кредитній сферах, та становлять загрозу національній економічній безпеці країни.

В цих умовах найбільш гостро стоїть проблема тіньового виведення коштів та подальшої їх легалізації, як передумова зниження рівня інвестиційної привабливості країни, довіри з боку іноземних партнерів, зниження її бюджетного та податкового потенціалів. Наразі існують різноманітні багатоканальні схеми легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, серед яких: незаконна конвертація грошових коштів з можливим створенням фіктивних підприємств; здійснення спекулятивних операцій на фондовому ринку; шахрайські операції з землею та об'єктами нерухомості; ухилення від сплати податків; за участю банківських та небанківських фінансових установ; використання схем альтернативних грошових переказів; використання віртуальних валют; використання Інтернет-казино; фінансування тероризму.

На сьогоднішній день, одним із найбільш новітніх інструментів легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом є відмивання коштів з використанням віртуальних валют. Проведений в таблиці 1 аналіз свідчить, про наявність досить потужного та



розвиненого ринку віртуальних валют. Однак, незважаючи на це, Європейський центральний банк не визначає віртуальні валюти повноправними формами грошей [3], переважною більшістю країн дана валюта навіть не вважається такою з юридичної точки зору.

Активне застосування крипто валют в тіньових схемах відмивання коштів зумовлене особливостями їх використання. Системи, через які здійснюється електронна торгівля віртуальними валютами не передбачають прямої взаємодії з клієнтами, що забезпечує анонімне фінансування, а отже ускладнює можливість ідентифікації учасників тіньових схем. Достатньо нетривалий характер використання даних валют зумовлює відсутність розробленого на рівні держави програмного забезпечення, адаптованого до специфічних особливостей обігу криптовалют, здатного ідентифікувати найбільш підозрілі з точки зору законності операції, та арештувати активи, що приймають участь у реалізації тіньових схем відмивання коштів [2].

Таблиця 1.

**Обсяги операцій із найбільшими віртуальними валютами світу (станом на 23.10.2019) [3]**

№ з/п	Назва	Ринкова капіталізація, дол.	Ціна, дол.	Позиція, млн. дол.
1.	Bitcoin	135 930 128 002	7 547,75	18 009 350 BTC
2.	Ethereum	17 487 836 914	161,53	108 266 574 ETH
3.	XRP	11 709 868 928	0,270794	43 242 653 330 XRP
4.	Tether	4 114 818 525	1,00	4 108 044 456 USDT
5.	Bitcoin Cash	3 794 668 096	209,96	18 073 388 BCH

Серед процесів, результатом яких є отримання незаконних доходів, наразі корупційні схеми займають вагоме місце та набувають неабиякого розголосу в політичній та фінансовій сферах. Відповідно до даних, продемонстрованих Міжнародною антикорупційною організацією Transparency International [4], за 2018 рік Індекс сприйняття корупції в Україні, в порівнянні з 2017 роком, зріс на 2 пункти і становить 32 бали зі 100 можливих. Україна займає 120 місце із 180 аналізованих країн та стабільно залишається у групі підвищеного ризику поряд з Камеруном, Іраном, Нігерією, Центральною Африканською Республікою.

Окрім існування корупційних схем, не менш вагомим інструментом отримання незаконних доходів є контрабандна діяльність. Легальний зовнішньоторговельний оборот України в 2018 році склав 104,5 млрд. дол., що складає 80% обсягу ВВП України, тіньовий імпорт – знаходиться на рівні 10% ВВП. Згідно з даними дослідження Незалежної групи з макроекономічного аналізу та прогнозу [1] обсяг контрабанди в Україні за 2018 рік становив 10,8 млрд. дол. та спричинив щорічні втрати в розмірі 3,3 млрд. дол. недонадходжень до бюджету, 6,4 млрд. дол. відтоку валюти за межі України та втрату 850 тис. робочих місць.

Враховуючи той факт, що проаналізовані нами схеми тінізації доходів не відображають повний перелік видів злочинної економічної діяльності, зазначимо, що навіть їх обсяги вказують на суттєві загрози національним інтересам держави та значну актуалізацію проблеми розробки комплексу заходів до удосконаленню системи фінансового моніторингу та контролю та фінансовими операціями.

\*Виконано в рамках науково-дослідної теми № 0117U003930 «Економетричне моделювання механізму запобігання тіньовим схемам виведення капіталу через податкові та інвестиційні канали в Україні»

**Література:**

1. Кукуруза Г., Лесик М., Николаєнко С. Аналіз обсягів контрабанди в Україні обсяги, прямі та непрямі втрати бюджету та економіки. *Незалежна група з макроекономічного аналізу та прогнозу*. URL: <http://ua-outlook.com.ua/ru/2019/07/06/smuggling-schemes> (дата звернення 23.10.19).

2. Crypto-Currency Market Capitalizations. URL: <http://coinmarketcap.com> (дата звернення 23.10.19).

3. European Central Bank. URL <https://www.ecb.europa.eu/home/html/index.en.html> (дата звернення 19.10.19).

4. Transparency International. Corruption perceptions index 2018. URL <https://www.transparency.org/cpi2018> (дата звернення 17.10.19).

**Уралов Б.**

*«Міжнародний фінансовий менеджмент», 6 курс  
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»  
Науковий керівник – к.е.н., доцент кафедри міжнародних фінансів Субочев О.В.*

### **ФІСКАЛЬНА ПОЛІТИКА СТАЛОГО РОЗВИТКУ**

Економічна політика, розроблена та впроваджена урядами, може мати важливі наслідки для соціально-економічної динаміки як в короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі. Традиційно проводиться розмежування між короткостроковою економічною політикою попиту та довгостроковою економічною політикою на основі пропозиції, як і між іншими різними цілями. Однак деякі економічні політики застосовуються просто з огляду на короткострокову перспективу, не беручи до уваги довгострокову.[1].

Як відомо, економічну політику можна класифікувати як орієнтовану на попит чи пропозицію. Політика попиту розробляється та впроваджується для гарантування короткострокової стабілізації, але іноді, не турбуючись про остаточну мету сталого економічного зростання [2]. Вони створені лише для того, щоб зменшити або пом'якшити економічні впливи економіки, спричинені бізнес-циклом, але там, де різні політики чи інструменти можуть вступити в конфлікт між ними.

Економічна політика попиту повинна вирішувати кілька короткострокових цілей, які можуть бути сумісні зі стабілізаційною їх роллю, щоб уникнути конфліктів з довгостроковим економічним зростанням. Ці цілі: підвищення ефективності розподілу ресурсів; посилення координації економічної політики для гарантування перерозподілу та соціальної згуртованості; захист зайнятості; оптимальний розмір державного сектору; правильне забезпечення суспільних благ та належне функціонування установ. З огляду на довгострокові цілі, їх можна досягти за рахунок підвищення продуктивності праці завдяки інноваційній політиці, орієнтованій на: по-перше, сприяння витратам на наукові дослідження та розробки; по-друге, освіта та навчання працівників, що використовують переваги нових технологій; по-третє, сприяння енергоефективності та відновлюваній енергії як ключовий елемент захисту довкілля. Приймаючи традиційну точку зору, дві основні політики щодо попиту - це грошово-кредитна та федеральна політика [3]. Ці економічні політики включають альтернативні інструменти, які впливають на велику кількість змінних як в коротко-, так і в довгостроковій перспективі. Небезпека тут полягає в тому, що ці політики можуть бути занадто короткотерміновими, втрачаючи довгострокову перспективу. Крім того, обидві стабілізаційні політики можуть увійти в неефективні, знижуючи їх ефективність. У той же час, якщо не дивитися на економічну політику, потрібно не тільки враховувати їх довгостроковий вплив на стійкість, але й враховувати їх сумісність з точки зору різних інструментів, які ці політики використовують для короткострокової стабілізації.

Потужність політики масштабування пропозицій ще не розробляється, оскільки політику масштабування можна використовувати для стимулювання інновацій та технологічних змін. Фіскальні інструменти можуть бути використані для обмеження негативного впливу виробничої діяльності на навколишнє середовище шляхом сприяння енергоефективності та зміні технологій, пов'язаних з енергією, як основних опор стійкого економічного зростання[4]. Зростає визнання, що фіскальна політика

відіграє вирішальну роль у перетворенні економіки на зеленішу і всеохоплюючу. Відображаючи вартість зовнішніх ресурсів від використання природних ресурсів у цінах товарів і послуг, фіскальна політика посилає правильний сигнал на ринок. Незважаючи на сильний потенціал фіскальної політики щодо стимулювання зеленої економіки, уряди не використали цього потенціалу настільки, наскільки могли. У багатьох країнах використання фіскальних інструментів для досягнення екологічних цілей досі було досить обмеженим. Тому необхідні заходи пом'якшення наслідків для захисту уразливих груп. Крім того, ще потрібно багато зробити для усунення субсидій на виробництво та споживання викопного палива, які, за оцінками, в середньому становлять 3% ВВП у країнах, що розвиваються. Ці субсидії заохочують надмірне споживання енергії, як правило, приносять користь домогосподарствам з високим рівнем доходу та створюють значне фіскальне навантаження у багатьох країнах. У галузевих відповідях пропонується наступне:

Поступове впровадження більш досконалих інструментів, таких як тарифи на електроенергію за часом використання, та заохочення міжгалузевих зборів за воду, де це можливо. Перерва повинна базуватися на навантаженні забруднення, а не на кількості споживаної води. По-друге, це має застосовуватися до всіх галузей промисловості та місцевих органів, що скидають стічні води. По-третє, показники припинення слід переглядати поступово в реальному виразі. Просуваючись до витрат на промислове забруднення повітря, заснованих на викидах, поступово збільшуючи витрати. Вибір галузей або регіонів для реалізації пілотних проектів щодо торгових дозволів на забруднення повітря[4].

Полегшення міжгенераційного дисбалансу потрібно вирішувати шляхом підтримки різних форм капіталу, а не їх виснаження. Впровадження податків на нестабільні "бади" стимулюватиме спрямованість на більш стійкий розвиток та дозволить перерозподілити кошти на підвищення довгострокової економічної продуктивності. Нарешті, слід враховувати довгострокові питання, такі як старіння населення та зміни клімату, при розробці сучасної політики разом з ефективним, простим та прозорим розробкою фіскальної політики.

#### **Література:**

1. Solow, R.M. A Contribution to the Theory of Economic Growth. Q. J. Econ. 1956, 70, 65–94.
2. Maimbo, S.M.; Zadek, S. Roadmap for a Sustainable Financial System; United Nations: New York, NY, USA, 2017.
3. Harris, J. Macroeconomic Policy and Sustainability; Global Development and Environment Institute Working Paper No. 01-09; Tufts University: Medford, MA, USA, 2001.
4. The role of fiscal policies for sustainability [Електронний ресурс] // 2019 – Режим доступу до ресурсу: <https://oecd-development-matters.org/2019/04/25/the-role-of-fiscal-policies-for-sustainability/>.
4. Carraro C. Why fiscal policy matters for a green economy transition [Електронний ресурс] / Carlo Carraro // 2019 – Режим доступу до ресурсу: <https://www.greengrowthknowledge.org/blog/why-fiscal-policy-matters-green-economy-transition>.

**Устич І.**

*«Фінанси, банківська справа та страхування», 4 курс*

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»*

*Науковий керівник – к.е.н., доцент кафедри фінансів Захожай К.В.*

## **ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЇ BLOKCHAIN НА РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ**

Технологія blockchain являє собою розподілену базу даних, яка дає змогу відстежувати інформацію про володіння конкретним активом: чи то майновим, чи то електронним. Технологія була створена у 2009 році та використовувалася виключно для відстеження та підтвердження транзакцій із альтернативними валютами. Ідея blockchain полягала у можливості юридичних або фізичних осіб здійснювати перекази

коштів без банківського посередництва, виходячи лише із єдиного складного алгоритму, який забезпечував би усім єдиний доступ до інформації та високий рівень достовірності проведеної транзакції [3].

Однак, виявилось, що технологія має більш широке застосування. Blockchain порівнюють із Інтернетом, але його головна відмінність полягає у тому, що ця технологія забезпечує обмін вартістю, у той час як Інтернет базується на обміні даними. Це означає, що міжнародна торгівля стає можливою без будь-яких комісій, затримок чи втручання третіх сторін.

Серед основних особливостей технології blockchain можна виділити такі:

— децентралізація. Замість одного органу, який контролює усе в системі, на кшталт центрального банку, blockchain розподіляє управління між усіма учасниками послідовності угод, таким чином, створюючи загальну легкодоступну інфраструктуру;

— цифровий підпис. Blockchain забезпечує обмін транзакційної вартості із використанням унікального цифрового підпису, який ґрунтується на публічних ключах (код дешифрування відомий усім користувачам мережі) та закритому ключі (код, що відомий лише його власнику), з метою створення надійного свідоцтва про право власності [2];

— «mining». Розподілена система винагороджує так званих майнерів за підтвердження та верифікацію транзакції та зберігає відповідну інформацію у блоках, використовуючи чіткі криптографічні правила. Процес майнінгу можна описати як розрахунок складних математичних задач за рахунок спеціального програмного забезпечення, підключеного до мережі;

— цілісність даних. Використання складних алгоритмів та консенсусу серед користувачів гарантує, що конкретні дані угод, що були підтверджені майнерами, не можуть бути змінені. Таким чином, ця інформація виступає як єдина можлива достовірна версія для всіх зацікавлених сторін, що значно знижує ризик шахрайства [5].

На даний момент, більшість «розумних контрактів» на ринку фінансових послуг здійснюються на базі відкритої платформи «Ефіріум». Роботу «розумного контракту» у фінансовій сфері досить просто описати на прикладі облігації, що вже була випробувана на практиці компанією UBS. Емітент облігації формує розумний контракт із зазначенням умов, дат та обсягу виплати купонів за такими облігаціями. Оскільки облігації випущені на основі blockchain, покупці таких облігацій можуть здійснити оплату через одну із криптовалют. Усі кошти, що сплачуються, накопичуються на відокремленому від емітента рахунку, і як тільки номінальний обсяг випущених облігацій досягнуто, починає діяти «розумний контракт». Створена у такий спосіб облігація має доступ до рахунку емітента та у визначений за контрактом час здійснює виплати купонів. Оскільки усе розміщено на основі blockchain, не виникає жодних сумнівів щодо надійності проведених операцій.

Чимало провідних американських та європейських банків вивчають blockchain технології або шляхом співпраці із стартапами, або шляхом створення інноваційних лабораторій для проведення експериментів. Яскравий приклад – створення консорціуму, на основі стартапу R3, який об'єднує більше 40 провідних банків та фінансових інститутів. Нещодавно за допомогою цього стартапу 11 банків світу підключились до єдиної розподіленої системи, таким чином увівши в дію перші галузеві стандарти та протоколи блокчейн у банківській діяльності. Це невеликий, але важливий крок для створення нової фінансової системи на основі blockchain [1].

Револьюційність технології blockchain можна вже зараз спостерігати через суттєві зміни на ринку фінансових послуг і цей ефект зростатиме з кожним днем. Фінансові організації продовжують активно інвестувати у blockchain проекти: за результатами дослідження інституту IBM, 15% опитаних фінансових установ із 16 країн світу

висловили намір використовувати blockchain у практичній діяльності [4]. Для України, яка володіє неоціненним ІТ-потенціалом, актуальним питанням є пришвидшення заміни бізнес-моделей на більш ефективні та інноваційні задля того, щоб бути лідером у даній галузі, а не прогавити шанс і приєднатися до аутсайдерів.

**Література:**

1. Jeroen van Oerle Distributed ledger technology for the financial industry: White paper report - Robeco The investment engineers May 2016 / Режим доступу: <https://www.robeco.com/images/201605-distributed-ledger-technology-for-the-financialindustry.pdf>

2. Marc Sel, Marleen Mouton Blockchain and its application in Financial Services: report – PwC November 2016 / Режим доступу: <https://www.pwc.be/en/documents/20161122-blockchain-and-applications-financial-services.pdf>

3. Melanie Swan Blockchain: Blueprint for a New Economy 1st Edition: Електронна книга – O'Reilly 2015 / Режим доступу: <http://w2.blockchain-tec.net/blockchain/blockchain-bymelanie-swan.pdf>

4. PaySpaceMagazine: електронний ресурс – Режим доступу: <http://psm7.com>

5. RedHat, Intel Digital innovations in Banks: report – Gartner, April 2016 / Режим доступу: <https://www.gartner.com/imagesrv/media-products/pdf>

**Фесенко В.**

«Економіка», 5 курс

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Науковий керівник – к.е.н., доцент кафедри бізнес-економіки та підприємництва

Шевчук Н.В.

## МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ КОРПОРАТИВНОГО ЗРОСТАННЯ БІЗНЕСУ

**Актуальність.** Комплексним параметром економічного зростання бізнесу у довгостроковій перспективі наукове товариство визначає вартість, а процеси цілеспрямованого впливу на вартість фахівці пов'язують із управлінням майбутнім. Питання забезпечення зростання вартості бізнесу є найбільш динамічною концепцією нинішньої економічної теорії, яка почала розвиватися з середини 80-х років ХХ ст., а вже на початку ХХІ ст. набула істотно нових методологічних відмінностей. З набуттям «інформаційного» характеру економіки та інтелектуалізації економічних процесів суттєво змінили змістовний контекст формування вартості капіталу. Як наслідок - актуалізувалася наукова проблематика для нових досліджень.

**Результати дослідження.** В основу оцінювання корпоративного зростання бізнесу доцільно закласти вартісний підхід, що базується на основі концепції економічного прибутку. Відповідно даного підходу вартість визначається величиною інвестованого капіталу та надбавкою у розмірі приведеної вартості, яка створюється у кожному розрахунковому періоді (тобто прогнозованого дисконтованого економічного прибутку) [3, с. 103] (формула 1.1).

$$VC_{total} = IC + PV_{EP} \quad (1.1)$$

де  $IC$  – величина інвестованого капіталу;

$PV_{EP}$  – поточна вартість очікуваного економічного прибутку.

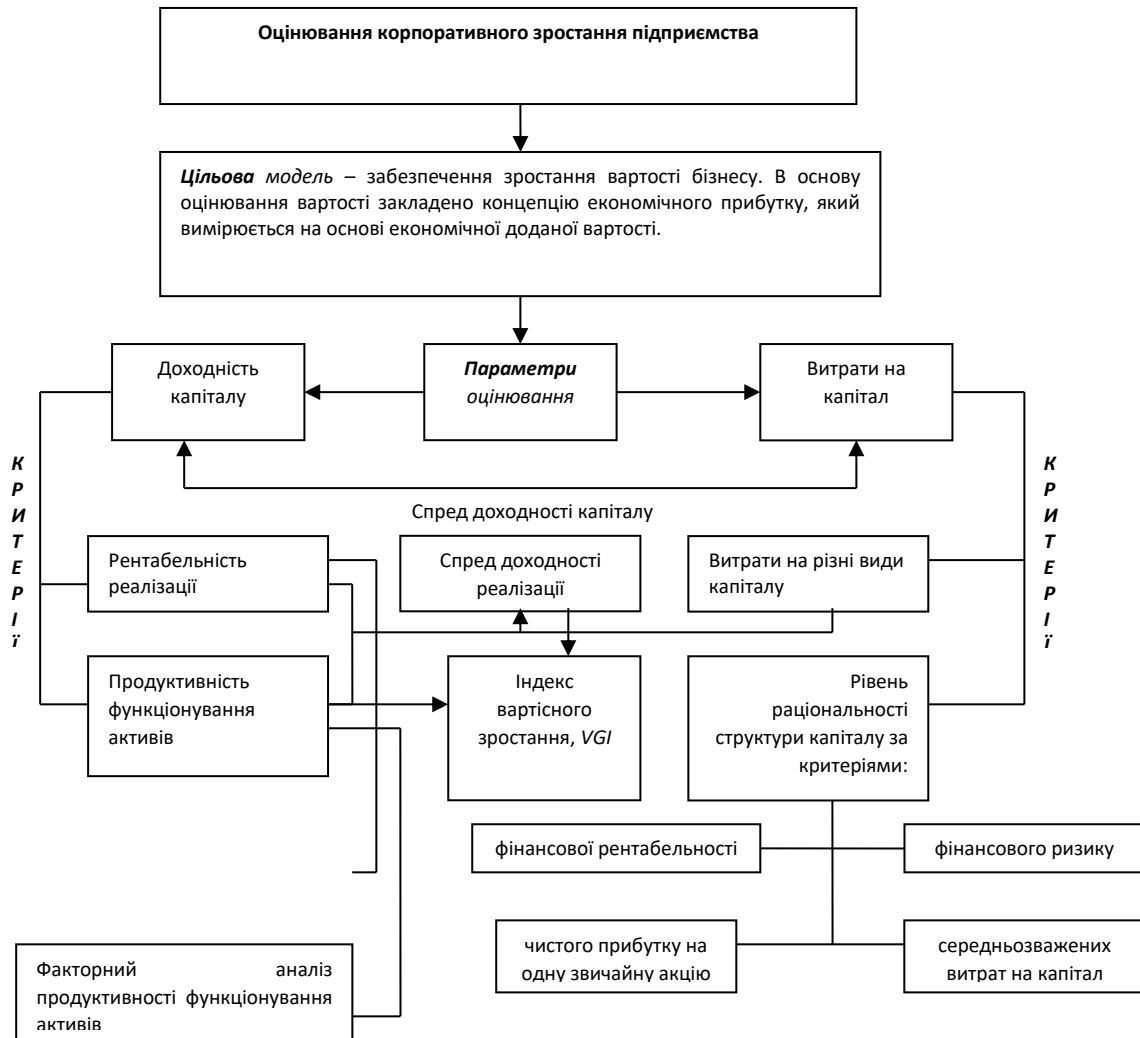
Теорії дисконтованих грошових потоків та економічного прибутку стали основою для подальшого розвитку аналітичних моделей доданої вартості, які можуть вдосконалювати існуючі та відображати нові процеси створення та зростання вартості бізнесу.

Основою методики оцінювання рівня корпоративного зростання підприємства пропонуємо обрати показник економічної доданої вартості (EVA), оскільки він є найбільш популяризованим у нинішній практиці використання VBM-показників та



характеризується високим рівнем факторної інтерпретації. Це дозволить нам оцінити не тільки динаміку узагальнюючих змін, а і безпосередні причинні показники.

Рентабельність продажу продукції у комплексі з її вартісними обсягами є визначальними у процесі формуванні спреду доходності реалізації. Він же, в свою чергу, стає основою для формування доданої вартості бізнесу. З цієї точки зору доцільно визначити критичне значення рентабельності реалізації продукції (значення рентабельності при якому спред капіталу буде дорівнювати нулю).



**Рис. 1.1. Логіка економічного оцінювання корпоративного зростання бізнесу на основі EVA-моделі**

Наступний крок – визначення спреду реалізації продукції на основі вже визначених фактичного та критичного значень рентабельності реалізації, що за методичним підходом до оцінювання вартісного зростання [1, 2] дозволяє розрахувати індекс вартісного росту (VGI, ValueGrowthIndex), звичайно за умови що спред реалізації більше нуля. У випадку, якщо спред реалізації є від’ємним, оцінювання корпоративного зростання може аналогічно здійснюватися відповідно до запропонованої логіки, але вже без розрахунку VGI. Узагальнено синтезовану логіку оцінювання корпоративного зростання на основі вартісної аналітичної моделі представлено на рис. 1.1.

Будь-які результати, отримані в процесі оцінювання корпоративного зростання мають супроводжуватися виділенням найбільш впливових причин, що зумовили попередньо виявлені в процесі аналізу тенденції. Окрім цього, підсумком проведеного

оцінювання має бути визначення потенціалу, який здатний забезпечувати зростання бізнесу у довгостроковій перспективі.

Слід зазначити, що основою для формування EVA є величина активів (Ass) та спред доходності капіталу (Spredcap). Спред капіталу формується у процесі співставлення доходності капіталу та витрат на його залучення. Виходячи із зазначеної інтерпретації, доцільно буде проаналізувати, а також порівнянні темпи зростання як прибутковості капіталу (Prcap) так і середньозважених витрат на капітал (WACC). Це дозволить нам оцінити стан, в якому знаходиться підприємство з точки зору здатності забезпечувати формування вартості бізнесу.

#### Література:

1. Шевчук Н.В. Економічне зростання національних промислових підприємств: вартісно-орієнтований аспект / Н.В. Шевчук // Соціально-економічний та технічний розвиток підприємств: проблеми, рішення, оцінка ефективності : Монографія [за ред. Л.М. Савчук] – Дніпропетровськ: Національна металургійна академія, Пороги, 2016. – 554 с. – С. 193 – 204
2. Шевчук Н.В. Аналітичне моделювання вартісного зростання компанії / Н.В. Шевчук // Стратегія економічного розвитку України. – 2016. - № 38. – с. 200 – 208
3. Кудина М.В. Теорія стоимістикокомпанії: Монографія / М.Кудина. – М.: ИД «ФОРУМ», ИНФРА-М, 2010. – 368 с.

**Хлопчик В.**

*«Міжнародна економіка», 2 курс*

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»  
Науковий керівник — викладач кафедри фінансів, асистент Білінець М.В.*

## ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕМ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В ФІНАНСОВІЙ СФЕРІ

Наше життя постійно прогресує під натиском людського розвитку. В останні роки двигуном людського прогресу стало винайдення та впровадження новітніх технологій, зокрема застосування систем штучного інтелекту в усіх сферах людської життєдіяльності.

За даними спільного глобального дослідження Narrative Science і Національного інституту бізнес-досліджень США, лише протягом останнього року застосування штучного інтелекту в усьому світі зросло на 60%. При цьому, 61% підприємств різних напрямків діяльності повідомили, що почали процес впровадження технологій штучного інтелекту в 2017 році, і більше половини з них успішно завершили його у 2018-му [1].

Впровадження технологій та систем штучного інтелекту не оминули й фінансову сферу. Так, сьогодні системи штучного інтелекту активно використовуються не лише у вигляді чат-ботів та для забезпечення безпечного користування ресурсами, а й для здійснення аналізу даних про клієнтів банку, здійснення фінансових розрахунків, збору прострочених кредитів, тощо.

Розглянемо детальніше сфери застосування системи штучного інтелекту:

1) Для перевірки кредитоспроможності клієнтів:

Сьогодні для того, щоб визначити кредитоспроможність клієнта не потрібно аналізувати рівень доходу, наявність освіти й роботи, кредитну історію, сімейний стан потенційного клієнта. Американська компанія ZestFinance розробила платформу ZAML, яка збирає й аналізує різні відомості про клієнта фінансової організації, у тому числі вивчає його дії в Інтернеті. На основі отриманих даних алгоритми визначають, наскільки людина заслуговує на довіру банку. Крім того, система здатна виявляти перспективних клієнтів серед тих осіб, яким у позиках відмовляють через формальні причини, наприклад, відсутність кредитної історії. На Філіппінах, у Кенії, Австралії, Індонезії, та Таїланді у банках активно та успішно використовується гонконгська коринг-платформа

Lenddo, яка, крім аналізу стандартного набору даних, для оцінки кредитоспроможності вивчає профілі потенційного позичальника в соцмережах, а також сторінки його друзів [2].

Команда Affirm розробила технологію споживчого фінансування у точках продажів, яка використовує алгоритми ШІ для майже миттєвої перевірки кредитоспроможності клієнтів. Іншими словами, сервіс дозволяє людям витратити гроші, яких у них немає на сайтах електронної комерції. У минулому році компанія Affirm видала кредитів на суму понад 1 млрд. дол. Кредити надаються на термін від 3 до 24 місяців з відсотковою ставкою від 10% до 30% в залежності від результатів перевірки кредитоспроможності [3].

2) Для боротьби з шахрайством у фінансових операціях:

Шведська компанія BehavioSec розробила систему штучного інтелекту, яка визначає особистість людини за швидкістю й темпом набору тексту на клавіатурі, за силою натискання на клавіші й іншими показниками. Завдяки такому біометричному аналізу банк може виявити шахрая, який намагається видати себе за іншу людину [4].

Впровадження штучного інтелекту для захисту від шахрайств планується й в Україні. ПриватБанк вже анонсував першу в Україні систему поведінкової біометрії, яка буде аналізувати дії клієнтів. Новий проект запустять до кінця 2019 року разом з MasterCard. NuDetect дозволить онлайн-банкінгу та мобільному додатку Приват24 перевіряти клієнтів за їх унікальною поведінкою при взаємодії з пристроями або додатками. Така технологія дозволить зменшити кількість шахрайств. Штучний інтелект буде аналізувати дії клієнтів і створювати профайли їх поведінки за 300 параметрами. За ними програма буде визначати, чи є людина шахраєм.

Актуальною сьогодні є програма розпізнавання SENSETIME, яка застосовується для аналізу платежів і зображень, що використані у системах безпеки, а також для перевірки банківських карт. Послугу використовують понад 300 компаній, у тому числі China Mobile Communication Co, China UnionPay, Huawei Technologies Co. Ltd., Xiaomi Inc. та JD.com Inc. Імовірність помилки розпізнавання становить менше одного випадку на 100 тисяч. Сервіс розпізнає текстові дані, транспортні засоби, логотипи інтернет-компаній, фінансових служб і охоронних організацій.

3) У роботі колекторів:

У Китаї розпочали практику застосування штучного інтелекту у роботі з боржниками. Прикладом є компанія Ziyitong, що використовує AI-систему, яка аналізує подані в Інтернеті дані про позичальника і його друзів. Потім віртуальний помічник дзвонить боржнику й розмовляє з ним. Спеціальний алгоритм аналізує цю розмову. У підсумку штучний інтелект визначає, який формат повідомлень найімовірніше змусить людину повернути гроші. Крім того, AI-система зв'язується з приятелями позичальника, щоб вони вплинули на боржника. З часу свого відкриття у 2016 р. компанія зуміла повернути борги на суму близько 29 млрд. дол. США. Її клієнтами є майже 600 агентств зі стягнення боргів і понад 200 кредиторів, включаючи Alibaba Group та Postal Savings Bank of China [5].

4) Для здійснення фінансового аналізу:

У Японії робітників банку замінять системами штучного інтелекту. Mizuho Financial Group планує, що до 2026 року комп'ютерні системи замінять 19 тисяч працівників холдингу. Завдяки використанню обчислювальних алгоритмів компанія хоче скоротити персонал, який виконує дубльовані функції. Крім того, фінансова організація буде використовувати роботизовану систему обробки даних, яка зможе виконувати 100 рутинних завдань. Також автоматизацією робочої сили в Японії займатимуться Sumitomo Mitsui Financial Group і Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ.

Крім того, ШІ навчився проводити аналіз макроекономічні показники та аналізувати фінансову ситуацію користувача. Онлайн-платформа Refin аналізує такі дані, як показник інфляції та рівень податків, для того щоб продемонструвати користувачеві, яким буде його фінансове становище в майбутньому, а також може синхронізувати дані особи із фінансовою установою й показати, скільки вона може витратити та інвестувати.

Проаналізувавши наведені вище дані, можна з впевненістю зазначити, що штучний інтелект суттєво впливає на фінансову сферу та її суб'єктів. Тож, визначимо плюси і мінуси запровадження систем штучного інтелекту для суб'єктів фінансової діяльності.

Таблиця 1

### Переваги і недоліки використання штучного інтелекту для суб'єктів фінансової діяльності:

Переваги:	Недоліки:
<ul style="list-style-type: none"> <li>•Зменшення витрат на робочу силу;</li> <li>•Автоматизація повторюваних процесів та алгоритмів;</li> <li>•Досягнення вищих стандартів якості обслуговування;</li> <li>•Зменшення ризиків завдяки врахуванню великої кількості факторів;</li> <li>•Розширення доступу до фінансових послуг;</li> <li>•Забезпечення вищого рівня безпеки даних;</li> <li>•Уникнення та зменшення шахрайства у фінансових операціях;</li> <li>•Зменшення цін на товари та послуги.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Ріст безробіття;</li> <li>•Необхідність перекваліфікації;</li> <li>•Уразливість до інформаційних каскадів;</li> <li>•Ризик хакерства;</li> <li>•Необхідність збільшення витрат на кібербезпеку.</li> </ul>

Підсумовуючи викладене, доходимо таких висновків. По-перше, штучний інтелект закладає фундамент для наступної ери індустріальної революції. По-друге, необхідно очікувати різких змін у технологічному забезпеченні індустрії інвестицій і фінансів. По-третє у зв'язку із застосуванням систем ШІ зміниться структура і система фінансового ринку. Сьогодні штучний інтелект є одним з основних факторів конкурентоспроможності фінансових суб'єктів на ринку, тож стимулювання розвитку ШІ є надзвичайно важливим для України в умовах становлення і позиціонування конкурентоспроможності країни на міжнародній арені. Зокрема важливим є підтримка українських стартапів у сфері застосування і розробки програм штучного інтелекту, підготовка висококваліфікованих кадрів у даній сфері та підтримка компаній, які прагнуть впроваджувати такі технології в своїй діяльності.

#### Література:

1. Кучінка Т. В. Цифрова економіка в умовах глобалізації [Електронний ресурс] / Т. В. Кучінка, В. Я. Попфалуші. – Режим доступу до ресурсу: [http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/34116/1/3\\_%D0%9C%D0%B0%D1%82%D0%B5%D1%80%D1%96%D0%B0%D0%BB%D0%B8%20V%20%D0%9C%D1%96%D0%B6%D0%BD%D0%B0%D1%80%D0%BE%D0%B4%D0%BD%D0%BE%D1%97%20%D0%BD%D0%B0%D1%83%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%VED0%BF%D1%80%D0%B0%BA%D1%82%D0%B8%D1%87%D0%BD%D0%BE%D1%97%20%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%84%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%BD%D1%86%D1%96%D1%97.pdf](http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/34116/1/3_%D0%9C%D0%B0%D1%82%D0%B5%D1%80%D1%96%D0%B0%D0%BB%D0%B8%20V%20%D0%9C%D1%96%D0%B6%D0%BD%D0%B0%D1%80%D0%BE%D0%B4%D0%BD%D0%BE%D1%97%20%D0%BD%D0%B0%D1%83%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%BED0%BF%D1%80%D0%B0%BA%D1%82%D0%B8%D1%87%D0%BD%D0%BE%D1%97%20%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%84%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%BD%D1%86%D1%96%D1%97.pdf).
2. AI в банківській сфері: чат-боти, вибивання боргів і боротьба із шахраями [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://aicongference.com.ua/uk/news/ii-v-bankovskoy-sfere-chat-boti-vibivanie-dolgov-i-borba-s-moshennikami-96949>.
3. Загальні підсумки застосування та розвитку AI у 2018 році в цифрах і фактах [Електронний ресурс] // №5. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.everest.ua/wp-content/uploads/2019/01/Everest-AI-Review-%E2%84%965.pdf>.

4. Moodle BioAuth Plugin Vinnie Monaco [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://vmonaco.com/moodle-bioauth-plugin/>.

5. Циганов С. А. Розвиток штучного інтелекту: еволюційні процеси на міжнародному фінансовому ринку [Електронний ресурс] / С. А. Циганов, В. В. Апалькова. – Режим доступу до ресурсу: [http://finukr.org.ua/docs/FU\\_18\\_08\\_020\\_uk.pdf](http://finukr.org.ua/docs/FU_18_08_020_uk.pdf).

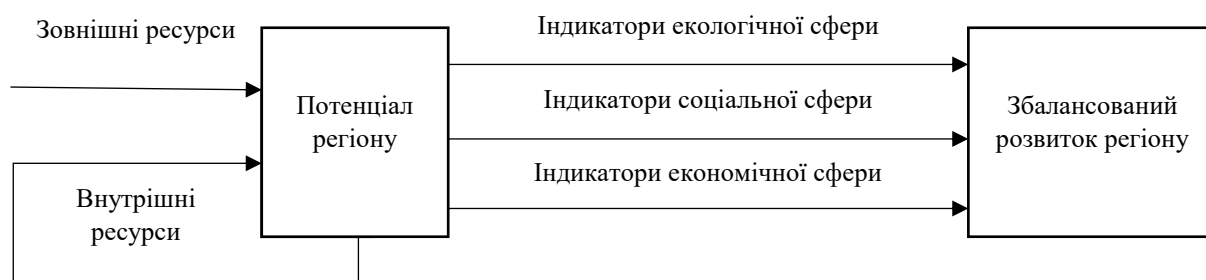
**Ховрак І.**

*к.е.н., доц.*

*Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського*

## ПРОГНОЗУВАННЯ ІНДИКАТОРІВ ЗБАЛАНСОВАНОГО РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Збалансований регіональний розвиток є послідовністю свідомих дій, які логічно побудовані одна на одній і можуть бути викликані екзогенними (за межами регіону) та / або ендогенні (в межах регіону) причинами. Екзогенною причиною може бути зміна макроекономічної ситуації, трансформація системи цілей національної політики регіонального розвитку, модифікація правового регулювання тощо. Ендогенною причиною може бути визнання місцевих прогалин (наприклад, зниження ефективності регіону, збільшення рівня безробіття чи міграції тощо). З викладеного випливає, що основна мета збалансованого регіонального розвитку – це мобілізація внутрішніх та зовнішніх ресурсів та покращення індикаторів соціальної, економічної та екологічної сфери (рис. 1). Варто додати, що екологічними цілями є природозбереження та ресурсоефективність, соціальними – соціальна згуртованість та відповідальність, економічними – добробут населення та якість життя.



**Рис. 1 Індикатори збалансованого регіонального розвитку**

Незалежно від складності / особливостей внутрішніх процесів та умов розвитку, прогнозування є одним із найважливіших аспектів управління будь-якою територіальною соціально-економічною системою. Формування дієвої регіональної політики вимагає об'єктивних індикаторів, які допомагають визначити збалансованість регіонального розвитку. Використання таких індикаторів може допомогти визначити пріоритетні потреби регіону та стати ключовим інструментом у процесі моніторингу та оцінки регіональної політики. Реалістичність прогнозування індикаторів збалансованого регіонального розвитку значною мірою залежить від повноти та достовірності наявних даних та інформації. При цьому процес прогнозування повинен охоплювати дані щодо стану зовнішнього оточення та внутрішнього потенціалу досліджуваного регіону. Відповідно, на якість прогнозування впливає обсяг наявної інформації, рівень її обробки, її безперервність у часі та надійність.

У процесі прогнозування доцільно спиратися на два типи джерел:

1) первинні, наприклад, власне анкетування (використання закритих чи відкритих питань), збір даних шляхом проведення формалізованих інтерв'ю (чіткі питання у заздалегідь визначеному порядку), частково формалізованих інтерв'ю (заздалегідь сформульовані запитання у вільному порядку з можливістю використовувати додаткові



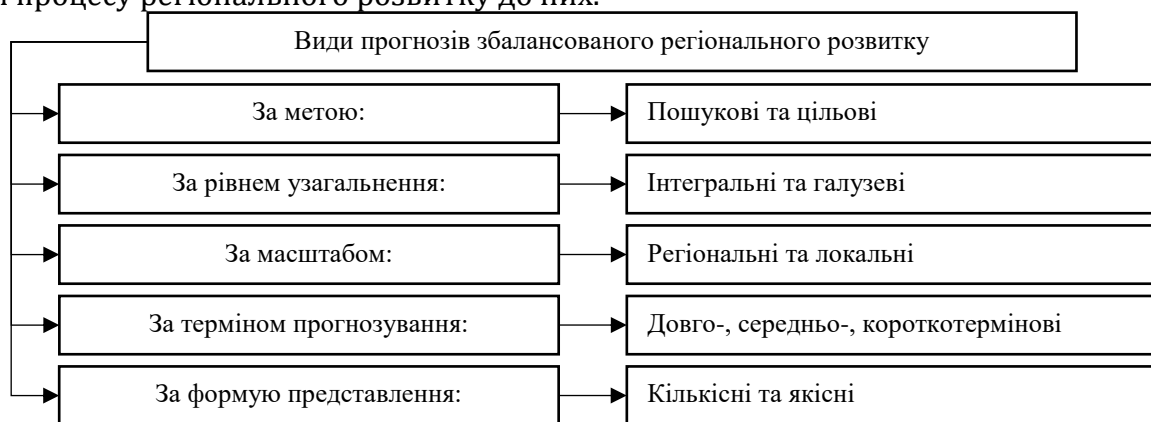
запитання для уточнень відповідей) та неформалізованих інтерв'ю (діалог на тему дослідження, який надає можливість виявити особисту думку опитуваного, отримати пояснення та коментарі);

2) вторинні джерела, наприклад, статистичні публікації, регіональні бази даних та бази просторової інформації, звіти про дослідження тощо.

Аналіз джерел спрямований на дослідження природних, історичних та культурних особливостей, системи державного управління регіону, просторової структури, системи відносин в суспільстві, інтересів та зв'язків заінтересованих сторін, економічної ситуації, демографічних тенденцій, умов життя населення, потенціалу ринку праці, інфраструктури, екологічного стану тощо.

Регіональна політика застосовує значну кількість прогнозів, які відрізняються за методикою, змістом та формою. Це спричиняє існування різних видів прогнозів (рис. 2). Прогнозування індикаторів збалансованого регіонального розвитку має такі характерні риси:

- орієнтація на середньо- та довгострокову перспективу;
- зосередження уваги на досягненні ключових індикаторів, від яких залежить регіональний розвиток;
- органічний зв'язок між окресленими цілями та наявністю ресурсів, необхідних для їх досягнення, як існуючих, так і потенційних;
- врахування позитивного та негативного впливу численних зовнішніх факторів, а також розроблення заходів, що максимально послаблюють / нейтралізують їх негативний вплив або використовують позитивний вплив для успішного виконання стратегічних завдань регіонального розвитку;
- передбачення змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі, а також адаптація процесу регіонального розвитку до них.



**Рис. 2 Класифікація видів прогнозів збалансованого регіонального розвитку**

\* складено на основі джерела [1, с. 33-34]

Зважаючи на складність процесу прогнозування збалансованого регіонального розвитку, варто враховувати та нівелювати ряд факторів, особливо такі: недостатня повнота та якість вхідних даних, малий період прогнозування, недостатнє використання методів економіко-математичного моделювання, відсутність єдиної методології регіонального прогнозування, відсутність моніторингу та оцінки фактичного досягнення параметрів прогнозування тощо.

#### Література:

1. Суспільно-географічне прогнозування регіонального розвитку: Монографія. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2005. – 253 с.

*Ходзицька В.**к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування**ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»*

### **ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ УПРАВЛІНСЬКОЇ БІЗНЕС-ПОЛІТИКИ ГОСПОДАРЮЮЧИХ СУБ'ЄКТІВ**

Західний вектор інтеграції сприяє формуванню ефективної моделі ринкової економіки України. В сучасних умовах невизначеності ринкових перетворень проблема антикризового менеджменту окремого суб'єкту господарювання набуває першочергового значення. Більшість підприємств реального сектору економіки складно адаптуються до жорстких умов виробництва, наслідком чого є диференціація їх фінансового становища з різним ступенем фінансової стійкості.

Ефективна організація виробництва на рівні господарюючих виробничих суб'єктів – це передумова конкурентоспроможності такої господарської одиниці. Перед підприємствами виробничої сфери постає питання щодо необхідності формування не просто окремих конкурентних переваг, а певної системної конкурентної стійкості. Тому найважливіший виробничий сектор національної економіки потребує інноваційних підходів його управління.

При формуванні стратегії конкурентної стійкості підприємств виробничої сфери необхідно враховувати такі аспекти:

- Інтеграція форм власності і господарювання;
- Соціальна орієнтованість;
- Інтернаціоналізація господарських зв'язків;
- Аналіз та розвиток взаємозв'язку виробник-споживач.

За таких умов у формуванні конкурентної стійкості зростає значення репутації виробника, його здатності забезпечити гнучкість і маневреність виробництва. Набувають поширення довготривалі економічні зв'язки як між виробниками, так і між виробниками і споживачами.

Відсутність належного стратегічного напрямку реформ не дає змоги об'єктивно оцінити численні пропозиції та програми щодо практичної їх реалізації. Реформи здійснюються без чітко спланованих заходів, методом спроб і помилок. Реалізація таких заходів не забезпечує конкурентної стійкості учасників ринку. Процеси розвитку підприємств виробничої сфери значно гальмуються складністю фінансового стану у державі, нестабільністю економічної ситуації, що обмежує можливості і масштаби виробничих підприємств у формуванні їх конкурентної стійкості. Серед інноваційних аспектів щодо формування конкурентної стійкості підприємств виробничої сфери найважливіше значення має формування та ефективне використання ресурсного потенціалу. Стратегічна мета ресурсного забезпечення товаровиробників передбачає відтворення і розвиток техніко-технологічної бази, комплексної автоматизації технологічних процесів. Проблема підвищення ефективності використання ресурсів набуває особливого значення в умовах посилення конкурентної боротьби. Ресурсний потенціал охоплює не лише матеріальні джерела, засоби, запаси, які можуть бути задіяними у господарському процесі, а й працю, форми організації і взаємодії працівників, структурування технологічного процесу у часі і просторі.

Методологічно зв'язок між вхідними ресурсами та результативним виходом продукції описується функцією виробництва, що являє собою економіко-математичний метод аналізу господарської діяльності та дозволяє виявляти резерви забезпечення ефективності виробництва.

Таким чином, серед стратегічних аспектів, що забезпечують формування конкурентної стійкості виробничих підприємств, найсуттєвішими є наступні:

- забезпечення збалансованого розвитку засобів виробництва і трудових ресурсів;
- формування ефективного мотиваційного механізму;
- забезпечення економії матеріальних витрат;
- розвиток системи підготовки фахівців;
- створення системи ефективного управління інноваційним розвитком.

Одним із інноваційних аспектів формування конкурентної стійкості доцільно визнати логістичний підхід, який сприяє створенню значного потенціалу економічної ефективності та виявляється в оптимізованому рівні організації виробництва. Матеріальний потік ресурсів інтегрує елементи логістичної системи у функціональний механізм. Ефективне управління логістичною системою спрямоване на раціональне використання, противитратність та максимальну економічну вигоду.

Таким чином, для ефективного функціонування системи конкурентної стійкості виробничих підприємств необхідні :

- ✓ ефективність системи управління підприємством;
- ✓ забезпечення ефективності маркетингової діяльності;
- ✓ соціальна збалансованість;
- ✓ створення екологічних мотиваційних умов.

Такі показники та напрями дозволяють визначити ефективність функціонування суб'єктів господарювання та дослідити взаємозв'язки усіх складових елементів інноваційного розвитку, що впливають на формування конкурентної стійкості підприємств. Реалізація інноваційних аспектів формування конкурентної стійкості виробничих підприємств потребує обґрунтування відповідної стратегії, поглиблення наукових досліджень, що сприятиме ефективному функціонуванню економіки України в цілому.

#### Література:

1. Друрі К. Управлінський і виробничий облік: Пер. з англ.; Підручник. – М.: ЮНІТІ-ДАНА, 2002.
2. Уорд Кит. Стратегический управленческий учёт / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002. – 448 с.: ил.
3. Innes J. Strategic Management accounting, in tones, J (ed.). Handbook of Management accounting, Gee, Ch. 2., - 1998. – 968 p.
4. Cooper R., Kaplan R.S. Measure costs right: make the right decisions // Harvard Business Review. – 1988. - September/October - P. 96-103.
5. Simmonds K. Strategic management accounting // Management accounting. - 1981. - № 59(4). P. 26-29.
6. Simmonds K. Strategic management accounting for pricing: a case example // Accounting and Business Research. - 1982. - № 12(47). P. 206-214.
7. Simmonds K. The accounting assessment of competitive position // European Journal of Marketing, Organization and Society. - 1986. - № 12(4). P. 357-374.
8. Bromwich M. The case for strategic management accounting: the role of accounting information for strategy in competitive markets // Accounting, Organisation and Society. – 1990. - № 1. P. 27-46.
9. Lord B.R. Strategic management accounting: the emperor's new clothes? // Management Accounting Research. - 1996. - № 7(3). - P. 347-366.
10. Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж. Бухгалтерський облік: управлінський аспект: Пер. з англ./Під ред. Я. В. Соколова. – М.: Фінанси і статистика, 2001.

*Хохич Д.**к.е.н., доцент, докторант кафедри економічної теорії  
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»***АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ТАРГЕТУВАННЯ ВАЛЮТНОГО КУРСУ В УКРАЇНІ**

З 2014 року НБУ перейшов до режиму плаваючого валютного курсу. Це означає, що курс гривні не є фіксованим і будь-які цілі, що стосуються коридору валютного курсу або темпів його зміни не встановлюються. Динаміка курсу гривні визначається співвідношенням попиту на іноземну валюту та її пропозицією на валютному ринку. Причинами зміни валютного курсу можуть бути будь-які чинники, що здійснюють вплив на кон'юнктуру валютного ринку. Зокрема, на динаміку валютного курсу можуть здійснювати вплив зміни імпортних та експортних цін, рівень інфляції та відсоткових ставок в Україні та закордоном, темпи економічного зростання, настрої і очікування інвесторів, зміни грошово-кредитної політики центральних банків інших країн. Гнучкий валютний курс допомагає національній економіці підлаштуватися під зміни зовнішніх умов, згладжуючи вплив негативних чинників. В стабільних умовах НБУ не здійснює валютних інтервенцій з метою вплинути на динаміку курсу гривні. В той же час уважно слідкує за ситуацією на валютному ринку і може здійснювати операції з іноземною валютою для підтримки фінансової стабільності.

В світовій практиці найчастіше центробанками застосовуються такі режими монетарного устрою – таргетування курсу національної валюти, монетарне таргетування та таргетування інфляції. Курсове таргетування орієнтується на курс національної валюти як цільовий показник інфляції. Можуть застосовуватися такі режими: прив'язка до стійкої іноземної валюти (найчастіше, до долара або євро), “валютний коридор”, фіксований курс. Логіка використання курсового таргетування в тому, що курс як співвідношення паритетів купівельної спроможності двох валют виступає індикатором купівельної спроможності національної валюти щодо твердої іноземної валюти, з якою проводиться зіставлення. Падіння курсу національної валюти означає зниження її купівельної спроможності. Монетарне таргетування передбачає управління обсягом “широкої” грошової маси. При цьому таргетуванні вплив на рівень інфляції здійснюється з допомогою контролю над динамікою відповідного грошового агрегату (M2 або M3). А при інфляційному таргетуванні як цільовий показник найчастіше вибирається індекс споживчих цін або його похідна – базова інфляція, що виключає короткострокові різкі зміни цін, які відбуваються під впливом адміністративних, сезонних або кон'юнктурних чинників. Цей режим націлений на зниження інфляційних очікувань населення та бізнесу завдяки підвищенню їхньої довіри до кредитно-грошової політики центробанку. Основним недоліком режиму інфляційного таргетування є відсутність чіткого обґрунтування строків досягнення цілі.

Згідно статті 1 закону України “Про Національний банк України” основною функцією НБУ є не розвиток економіки, а забезпечення стабільності національної грошової одиниці, а показником гривневої стабільності є цінова стабільність. [1] Більше того, в законі записано, що Нацбанк повинен сприяти економічному зростанню, тому основною його задачею є утримання інфляції на прийнятному рівні, а облікова ставка є основним інструментом монетарної політики.

Дискусійним залишається питання стосовно вибору інструментів монетарної політики, що полягає в перевазі інструменту облікової ставки над інструментом валютного курсу. Так як облікова ставка є основним інструментом монетарної політики в Україні, важливим завданням є покращення роботи каналів монетарної трансмісії, тобто спрямування грошей до реального сектору економіки. Але за останні кілька років

важко визначити, що саме було зроблено для поліпшення роботи каналів монетарної трансмісії. При запровадженні НБУ режиму таргетування інфляції одним із аргументів на його користь було підтвердження емпіричних даних стосовно того, що інфляція на рівні 3-5% для ринків, які розвиваються, є звичною практикою. Втім, це виглядає не повною мірою обґрунтованим і недостатньо вагомих чинником, оскільки варто враховувати такі чинники, як відмінність структури галузевих ринків різних країн, що розвиваються, залежність економіки від зовнішніх ринків, а також різні історичні темпи інфляції. І досвід інших країн вказує на те, що ефективність інфляційного таргетування досягається за умови історично низьких темпів інфляції. В Україні ж на момент запровадження цього режиму показники інфляції були найвищими для нашої країни у XXI ст. [2]

В Україні інфляція має переважно витратний, а не монетарний характер. У зв'язку з високими темпами зростання цін у промисловості схоже, що не повною мірою враховано нюанси, які виникають при інфляційному таргетуванні в країнах з високим рівнем доларизації економіки, а Україна саме до таких і належить. Зміна курсу гривні відчутно впливає на внутрішні ціни через вартість імпортованих сировини та продукції, питома вага яких на українському ринку, у тому числі на споживчому, висока, а за такою важливою статтею, як енергоносії, – критично висока.

Це призводить до формування “грошового навісу”, що створює передумови для інфляції. Крім того, волатильність курсу гривні збільшує інвестиційні ризики, але далеко не всі вітчизняні виробники мають можливість валютного хеджування, а від довгострокових валютних ризиків захиститися практично неможливо. Отже, важливою складовою інфляції витрат є імпортована інфляція, зумовлена зростанням цін на ввезені товари. Так, на думку, голови Ради НБУ Богдана Данилишина, важливе на часі питання – перехід до двофакторного таргетування – інфляції та курсу гривні. Тим паче, що динаміка валютного курсу входить у монетарні чинники, які належать до сфери компетенції НБУ. [3]

Отже, перехід до двофакторного таргетування є актуальним для України при високому рівні доларизації та переважно сировинній моделі економіки. Крім того, не існує прямого лінійного причинно-наслідкового зв'язку між обліковою ставкою та темпами інфляції. Це має застерігати від суто монетарного трактування інфляції й передбачати залучення ширшого набору інструментів монетарної політики, а не однієї лише облікової ставки.

#### Література

1. Про Національний банк України: закон України від 20.05.1999 № 679-XIV. URL: [zakon.rada.gov.ua/laws/show/679-14](http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/679-14).
2. Данилишин Б. М. Основні напрями монетарної політики України. Фінанси України. 2018. № 2. С. 9–25.
3. Данилишин Б. М. Цілі політики компромісу: зростання економіки чи зниження інфляції. Дзеркало тижня. 25.02.18. URL: [dt.ua/macrolevel/cili-politiki-kompromisu-zrostannya-ekonomiki-chi-znizhennya-inflyaciyi-270309.html](http://dt.ua/macrolevel/cili-politiki-kompromisu-zrostannya-ekonomiki-chi-znizhennya-inflyaciyi-270309.html)

**Циганова К.**

*«Економіка підприємства», 4 курс*

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»*

*Науковий керівник – к.е.н., доцент кафедри бізнес-економіки та підприємництва*

*Шевчук Н. В.*

## СТАН ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Сучасний світ стає все більш динамічним і розвинутим, тому сподіватися на успішну діяльність можуть лише ті підприємства, які здатні формувати і успішно



втілювати у практичну діяльність нові ідеї та нові рішення. Саме тому інноваційна активність, що орієнтується на довгострокову перспективу, відповідає реаліям «нової економіки». Щоб сформувати конкурентні переваги підприємствам потрібно спрямовувати свої сили на інноваційний вектор розвитку. Адже в динамічних економічних умовах сьогодення, при існуючому рівні конкуренції та швидкості технологічних змін саме інновації є головною умовою економічного зростання. Саме за допомогою використання інновацій підприємства мають можливість стати лідерами у конкурентній боротьбі. Однак досягнення цієї мети можливе лише за умови формування чіткої, досконало та адаптивної системи управління інноваційною активністю. Все це вимагає глибоких економічних знань і ефективної організації інноваційної діяльності в умовах підприємства. Тому важливим науковим завданням є дослідження показників інноваційної активності задля визначення поточних тенденції, проблем поточного етапу розвитку та оцінювання перспективних показників цього виду діяльності.

Одним із головних індикаторів, узагальнюючим показником для вимірювання рівня та результатів реалізації інноваційної активності країни є Глобальний інноваційний індекс, у якому знаходять своє відображення основні складники інноваційного потенціалу країн. Проаналізувавши стан інноваційної активності в Україні за допомогою Глобального інноваційного індексу, можна зазначити, що у періоді 2016–2017 рр. спостерігається підвищення значення індексу, що свідчить про поступове поліпшення ситуації у сфері інновацій в Україні. Також варто зазначити, що у 2018 р. порівняно з 2017 р. відбулося підвищення ефективності інновацій, що дало змогу Україні посісти 5 місце серед 126 країн за показником індексу ефективності інновацій.

Але, незважаючи на те, що за показником Глобального інноваційного індексу можна свідчити про покращення у сфері інновацій, кількість підприємств, що займаються інноваційною діяльністю, в Україні досі є низькою. Так, за даними доповіді Державної служби статистики «Обстеження інноваційної діяльності в економіці України за період 2014–2016 років (за міжнародною методологією)», упродовж 2014–2016 рр. частка підприємств, які займалися інноваційною діяльністю, за рекомендованими видами економічної діяльності становила 18,4%, тоді як 81,6% є не інноваційними взагалі.

Отже, проаналізувавши вищенаведені дані, ми можемо дійти висновку про негативний стан інноваційної сфери в Україні. Незважаючи на те що показник Глобального інноваційного індексу у періоді 2016–2018 рр. зростає, що може свідчити про певне покращення у сфері інновацій, він все одно залишається на досить низькому рівні, що вказує на наявність проблем. Підтвердженням цього може бути низька кількість інноваційно активних підприємств у країні.

Серед основних проблем, які стримують інноваційну діяльність в Україні, можна виділити декілька. По-перше — мінімальна підтримка держави, яка проявляється і в зменшенні державних витрат на інноваційний сектор та науку, в збереженні складного нормативного середовища, у відсутності змістовної інноваційної політики. По-друге, обмежені фінансові можливості українських підприємств, які не дозволяють купувати сучасне обладнання для виробництва, фінансувати продуктивні інновації та власні наукові дослідження. По-третє, деградація ресурсної бази як матеріально-технологічної бази, так і кадрового потенціалу. Вікова структура і обладнання, і науково технічного персоналу зумовлюють зниження результативності заводської науки, яка на підприємствах у розвинених країнах є основним драйвером корпоративних інновацій.

Отже, для вирішення визначених проблем необхідно, перш за все, створити привабливий інвестиційний клімат та запровадити дієві механізми і стимули для підвищення зацікавленості у впровадженні нововведень саме на рівні підприємства, а саме: 1) забезпечити удосконалення податкового законодавства в контексті сприяння

інноваційній діяльності господарюючих суб'єктів; 2) збільшувати обсяги державного фінансового забезпечення інноваційної діяльності, наукових розробок за визначеними пріоритетними напрямками; 3) надавати приміщення для розробки досліджень і подальшої реалізації інновацій у вищих навчальних закладах та на підприємствах за принципами бізнес-інкубаторів; 4) активізувати мотиваційні важелі інноваційної діяльності для національного та іноземного інвестора; 5) створити умови для розвитку інфраструктури, що здійснювала б фінансовий, інформаційний, консалтинговий, маркетинговий та інші види підтримки інноваційних процесів.

**Література:**

1. Dutta S. The Global Innovation Index 2018: The Human Factor in Innovation [Електронний ресурс] / S. Dutta, B. Lanvin, S. Wunsch-Vincent. – 2018. URL: <http://www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=3254&plang=EN>.
2. Статистичні дані Державного комітету Статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

*Ціва Д.*

*«Фінанси», 3 курс*

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»  
Науковий керівник – асистент кафедри страхування Демченко В. О.*

### **ДЕРЖАВНЕ ПЕНСІЙНЕ СТРАХУВАННЯ НІМЕЧЧИНИ ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ДОСВІД**

Німеччина була одна з перших країн світу, яка запровадила державну систему соціального страхування (Законодавчий акт «Rentenversicherungsgesetz» був запроваджений у 1891 році) і вважається найефективніший. Основний принцип цієї системи зберігся до цього часу. Це своєрідний «пакт поколінь»: ті, хто працює, утримують тих, що вийшов на пенсію, відраховуючи певний відсоток своєї щомісячної заробітної плати до державного пенсійного фонду.

Розрахунок пенсії в Німеччині - це вища математика, доступна вузькому колу фахівців, щоб стати якими треба вчитися три роки. При цьому враховується не тільки трудовий стаж і розмір відрахувань, але й вік того виходить на пенсію, період навчання, наявність дітей, відпустка з догляду за дитиною, служба в армії та інші життєві обставини. Усі ці дані і критерії перераховуються в так звані "пенсійні бали", а вони потім знову - в конкретні суми.

Є в Німеччині поняття «базовий пенсіонер». Це умовний трудівник, який відпрацював 45 років за середню зарплату і вийшов на пенсію після досягнення належного віку. До слова, у Німеччині зараз пенсійний вік поступово збільшується і досягне в 2029 році 67 років. Його розрахунок, так звана стандартна пенсія - 1441 євро на заході і 1381 євро на сході країни. Але це, на жаль, не середня для Німеччини величина.

Пенсійне страхування в Німеччині поширюється на всіх найманих працівників (робітників та службовців). Законодавством визначено граничний, максимально можливий розмір страхового внеску, перевищувати який не можна. Пенсійний вік становить 60 років для жінок і 65 років для чоловіків. Граничний вік виходу на пенсію, як передбачено законодавством країни, з 2012р. по 2029 р., буде поступово підвищуватись з 65 до 67 років [1,2].

Пенсійне страхування забезпечує громадян Німеччини пенсіями у зв'язку зі старістю і у зв'язку з професійною та загальною непрацездатністю. Розмір пенсії залежить від трудового стажу застрахованої особи (він має становити, як мінімум, 45 років); від її трудового доходу протягом трудового стажу; від середнього рівня трудових доходів всіх застрахованих осіб (розмір пенсії щорічно зростає на процент щорічного зростання реальної середньої заробітної плати у порівнянні з попереднім роком). Розмір

пенсії становить 70% середнього доходу робітника із середнім заробітком і страховим стажем 45 років.

Державна пенсія - лише один з елементів соціального забезпечення жителів Німеччини у літньому віці. Більшість великих німецьких фірм і концернів, суспільно-правові компанії, державні підприємства і відомства забезпечують своїх колишніх працівників додатковими виробничими пенсіями. У деяких випадках їхній розмір такий, що дозволяє тому, хто виходить на пенсію, на 90 відсотків зберігати попередній рівень життя.

Нарешті, є ще й система приватного пенсійного страхування. 42 мільйони німців уклали угоди, що передбачають або одноразові, або регулярні виплати після досягнення ними пенсійного віку.

Однак, минулого року Україна й Німеччина уклали угоду про соціальний захист і страхування. Угода про соціальне забезпечення координує соціальний захист, зокрема, в галузі державного пенсійного страхування і страхування у разі нещасного випадку. Документ містить регулювання щодо уникнення подвійного страхування в обох країнах. Так, для працівників, а також їхніх роботодавців, головним чином, діють норми законодавства тієї держави, в якій по факту відбувається трудова діяльність. Для працівників, що непостійно задіяні в Німеччині, передбачається, що вони можуть залишатися інтегрованими в систему соціального страхування тієї країни, де вони працювали до того. Але для остаточного набуття чинності після підписання необхідним є ще схвалення парламентами в обох країнах.

Отже, система державного страхування Німеччини суттєво відрізняється від української системи. До того ж, ця система функціонує вже більше сторіччя, а отже, Україна має усі можливості рівнятися на свого європейського колегу, переймати цінніший досвід та використовувати вже існуючі здобутки, цим самим маючи змогу зробити свою систему державного пенсійного страхування оптимальнішою та зручнішою як для держави, так й для народу України.

#### *Література:*

1. Deutsche Rentenversicherung. Hinzuverdienstgrenzen. // Режим доступу - [http://www.deutsche-rentenversicherung.de/Allgemein/de/Navigation/2\\_Themen/01\\_Rente/04\\_in\\_der\\_rente/02\\_hinzuverdienstgrenzen/00\\_hinzuverdienstgrenzen\\_node.html2](http://www.deutsche-rentenversicherung.de/Allgemein/de/Navigation/2_Themen/01_Rente/04_in_der_rente/02_hinzuverdienstgrenzen/00_hinzuverdienstgrenzen_node.html2)
2. Deutsche Rentenversicherung. Hinzuverdienstgrenzen. [http://www.deutsche-rentenversicherung.de/Allgemein/de/Navigation/1\\_Lebenslagen/02\\_Start\\_ins\\_Berufsleben/03\\_Existenzgruender/01\\_Selbststaendig\\_und\\_pflchtversichert/selbststaendig\\_und\\_pflchtversichert\\_node.html](http://www.deutsche-rentenversicherung.de/Allgemein/de/Navigation/1_Lebenslagen/02_Start_ins_Berufsleben/03_Existenzgruender/01_Selbststaendig_und_pflchtversichert/selbststaendig_und_pflchtversichert_node.html).
3. Renten Fakten. Informationen und Nachrichten zum Thema Altvorsorge. // Режим доступу – <http://www.renten-fakten.de/staatliche-rente-gesetzliche-rente>
4. <https://www.ukrinform.ua>
3. Реєстр аудиторів та суб'єктів аудиторської діяльності. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.apu.com.ua/2018/10/01/реєстр-аудиторів-та-субєктів-аудитор/>
4. Tax and Legal Guide January 2018 KPMG [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ua/pdf/2018/04/KPMG-Your-Business-In-Ukraine-Jan-2018-en.pdf>

**Чайковський О. Поліщук П.**

*«Міжнародна економіка», 2 курс*

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»*

*Науковий керівник – асистент кафедри фінансів Білінець М.Ю.*

## **ВІД'ЄМНА ТА НУЛЬОВА СТАВКА ЗА ПОТЕЧНИМ КРЕДИТОМ. ЇЇ ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ.**

У 2016 році всі були вражені довгостроковим іпотечним кредитом в Японії, ставка якого наближалася до нуля. Але цього року з'явилися більш вражаючі числа у світі іпотечного кредитування. Датський банк Jyske Bank пропонує кредит строком до 10 років і зі ставкою -0,5%. Тобто фактично, банк доплачуватиме «боржникам». Ставка є фіксованою і змінювати її після підписання договору банк не має жодного права. Подібне трапляється вперше у світовій практиці, хоча ще у 2015 році в Данії існував іпотечний кредит під -0.056%. У той самий час Nordea Bank Aбр заявив, що найближчим часом почне видавати іпотечні кредити на 20 років з нульовою фіксованою ставкою [1]. Подібні зміни свідчать про особливу важливість вивчення цього питання, адже на даний момент, його досі не досліджували належним чином, хоча це може вплинути на подальшу історію багатьох розвинених країн.

Таємниця того, як взагалі можливо встановити від'ємну кредитну ставку, залишається таємницею голови іпотечного департаменту банку. Він стверджує, що вважав це неможливим, але після певних розрахунків дізнався, що це не тільки можливо, а ще й дуже вигідно для самої інституції [2].

Важливо зазначити те, що фактично позичальники будуть усе ж таки сплачувати трохи більше, ніж справжня ціна іпотеки, через урахування певних зборів та юридичних витрат для оформлення угоди. Хоча формальна ставка є від'ємною.

Подібне можливе завдяки від'ємній процентній ставці центрального банку Данії (-0.65%). Крім того, важливим фактором є рівень інфляції у країні. В останні роки в Данії це 0.2-0.8%, що вже знизило ставки по депозитам до 0% [3], а у перспективі може звести їх до від'ємних показників. Через низький рівень інфляції, банкам не вигідно використовувати високі ставки по депозитам, які у свою чергу впливають на встановлення кредитних ставок.

На сьогоднішній день загальна світова тенденція полягає у зниженні процентних ставок, хоча це може бути лише тимчасовим явищем. Нульові та від'ємні депозитні ставки у Швеції, Швейцарії та Данії вже існують не перший рік. У таких країнах як: Нідерланди, Угорщина, Фінляндія, Ірландія – ставки по звичайним кредитам на сьогоднішній день вже нижче 1%. Середня ж ставка по ЄС – 2% [5].

Крім того, ще одним сюрпризом є заява про введення найближчим часом іпотечного кредиту на 30 років під від'ємну процентну ставку [4]. Банк готовий платити позичальникам та зазнати незначних втрат, заради того, щоб вберегти себе від ще більших втрат.

Взагалі подібне має активно стимулювати економіку країни, що є дуже важливим для Данії. Де економічний розвиток хоч і досяг доволі високої точки, але наразі є відносно повільним. Ще ніколи в історії позичання не було настільки дешевим. Очікується, що це призведе до підвищення цін на нерухомість.

Дуже цікавим питанням є можливість подібного в Україні. На сьогоднішній день це є не тільки неможливим, а й нелогічним. Адже, як вже було зазначено раніше, важливими факторами є низький рівень інфляції, а також низька процента ставка центрального банку. За минулий рік рівень інфляції в Україні склав 9.8%, число, що є досить далеким від 0.2-0.8% у Данії, а процентна ставка 17% (хоча важливо зазначити, що нещодавно вона зменшилась на 0.5%, а 24 жовтня її понизили на 1 пункт, до 15.5% що є доволі позитивним аспектом). Тобто, іпотечні кредити у нас не можуть видаватись нижче 17%. Це не є вигідним для банків та економіки країни взагалі. Однак, новий прем'єр-міністр, Олексій Гончарук, заявляє, що у 2020 році ставки по іпотечним кредитам впадуть до 12-13%. Подібне, за словами Якова Смолія, голови Нацбанку, можливо лише за умови, що облікова ставка складе 8-9%. Сам НБУ прогнозує зниження цієї ставки до 8% у 2022 році.



Іншим аспектом, який заважає впровадженню низьких ставок в Україні – це фактор захищеності. За звітом НБУ, доля «проблемних кредитів» у фізичних осіб становить 42.6%, а у юридичних – 54.9%.

Отже, від'ємні кредитні ставки на іпотеку є неймовірно цікавою новинкою та важливою перспективою для розвинених країн з низьким рівнем інфляції. Враховуючи тенденцію до зменшення процентних ставок, подібне може з'явитися не тільки в Данії, а і в таких країнах, як Швеція та Швейцарія у найближчому часі.

#### Література:

5. Negative Mortgages Set Another Milestone in No-Rate World By Oliver Telling [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2019-08-18/negative-mortgages-set-another-milestone-in-a-no-rate-world>

6. Mere godt nyt til boligejerne: Realkreditlån med negativ rente [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.jyskebank.dk/bolig/nyheder/realkredit-med-negativ-rente>

7. Schwartzkopff F. 20-Year Mortgages Hit Zero for First Time in Danish Rate History [Електронний ресурс] / Frances Schwartzkopff – Режим доступу до ресурсу: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2019-08-07/nordea-offers-20-year-mortgages-at-zero-interest-as-rates-plunge>

8. Henney M. In Denmark, 20-year mortgage rates just fell to zero for the first time ever [Електронний ресурс] / Megan Henney – Режим доступу до ресурсу: <https://www.foxbusiness.com/economy/denmark-mortgage-rates-zero>

5. Mortgage interest rate in Europe Q1 2019, by country [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.statista.com/statistics/615037/mortgage-interest-rate-europe/>

**Черненко К.**

*к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю  
Полтавська державна аграрна академія*

## СУЧАСНА ПАРАДИГМА ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Основою для фіскального забезпечення є податки як важлива фінансова база не лише для фінансування держави та виконання її функцій, а й соціального забезпечення її громадян. Крім цього, держава через податки впливає на функціонування та ділову активність підприємницьких структур, які створюють ВВП країни. Податки беруть участь у перерозподілі новоствореної вартості, є частиною єдиного процесу суспільного відтворення. Саме функції податків відображають, яким чином реалізується їхнє загальносуспільне призначення як інструменту розподілу та перерозподілу ВВП, тобто макроекономічний аспект впливу податків на економіку. Проте фінансове забезпечення формування суспільства сталого розвитку не завершується лише акумуляцією доходів за рахунок податкових надходжень. У світовій та вітчизняній фіскальній практиці нині важливу роль відіграє боргове фінансування та трансфертне регулювання. Вміле використання цих інструментів фіскальної політики дає змогу збалансувати доходи та видатки держави і забезпечити надання суспільних благ на належному рівні. Крім цього, фіскальна політика нині не має орієнтуватись на максимальний збір надходжень до бюджету, а враховувати межі податкового навантаження та потреби суспільства, які потрібно задовольняти не на максимальному, а на достатньому рівні. Тільки така філософія і розуміння цієї проблеми дасть змогу забезпечити сталий розвиток і формування стабільної економічної платформи для майбутніх поколінь [1].

Особливістю фіскальної політики української держави у сучасних умовах є одночасне вирішення двох важкопоєднаних завдань: забезпечення стабілізації та зростання рівня життя населення в перспективі і перехід до інноваційної економіки. Відповідно, фінансування соціальної політики в Україні повинно здійснюватися з урахуванням реальних можливостей бізнесу сплатити всі встановлені податки і збори, одночасно маючи можливість розвивати своє виробництво на інноваційних засадах.



Тому важливо з увагою поставитися до пропозицій експертів щодо скорочення ЄСВ вдвічі, компенсувавши втрати держави почасти за рахунок економії бюджетних коштів (завдяки боротьбі з їх розкраданням), почасти за рахунок інших податків [2].

Соціальна політика тісно пов'язана з фіскальними можливостями держави, тому зміни у соціальному забезпеченні населення України повинні враховувати можливості бізнесу наповнювати бюджет в умовах макроекономічної нестабільності та сучасних змін у глобальній економіці.

Фіскальну політику слід розглядати як систему заходів, за допомогою яких держава впливає на економіку через структуру податкових платежів (податків та зборів) до бюджетів всіх рівнів і державних цільових фондів (які не входять до бюджету) та відповідних видатків з них. Тому, крім податків, до інструментів фіскальної політики необхідно віднести і внески до позабюджетних державних цільових фондів (єдиний соціальний внесок).

Для збільшення фінансових ресурсів регіонів України та координації її соціальної та фіскальної політики сьогодні слід основні фінансові ресурси передати на рівень регіонів, а не місцевих громад, як це пропонує уряд, що дасть можливість передати більшість соціальних повноважень на рівень регіонів. Насамперед, це стосується видатків на охорону здоров'я та на утримання ВНЗ усіх рівнів акредитації, що дасть змогу оптимізувати витрати на вищу освіту, оскільки багато периферійних державних ВНЗ готують не затребуваних в Україні фахівців.

Для удосконалення фіскальних відносин необхідно в основу розподілу ПДВ між центром і регіонами України покласти чисельність населення кожного регіону, оскільки це – єдиний критерій, з яким погодяться жителі всіх регіонів [3]. Відповідно, ПДВ з регіонів повинно надходити до центру пропорційно частці кожного регіону в населенні України.

#### Література:

1. Амбрик Л.П. Сучасна парадигма фіскальної політики України в умовах формування суспільства сталого розвитку: монографія / за ред. А. І. Крисоватого. Тернопіль: ТНЕУ. 2015. 460 с.
2. Дубровський В. Податки, які не вбивають. *Дзеркало тижня*. 2014. 7 червня. С.7.
3. Карлін М.І. Соціальна і фіскальна політика держави: проблеми регіональної координації в умовах нового етапу глобалізації. *Демографія та соціальна економіка*. 2014. № 2 (22). С. 34-44.

**Шапран О.**

*«Підприємництво», 5 курс*

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»*

*Науковий керівник – к.е.н., доцент кафедри бізнес економіки та підприємництва*

*Теплюк М. А.*

## ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

В сучасних умовах глобалізації українське суспільство перебуває на етапі стрімких перетворень та глибоких трансформаційних процесів у діджитал напрямку, що визначається значним впливом на економічні та фінансові сфери. Істотні зміни, що відбуваються в сучасному інформаційному середовищі, спрямовані на охоплення найрізноманітніших аспектів життєдіяльності: технічне, соціальне, економічне, фінансове середовища, ринок праці та ін. Тривалий розвиток інформаційних технологій створив передумови для появи четвертої промислової революції, в основу якої покладені нові управлінські рішення та спрямованість на масове впровадження кібернетичних систем у сферу державних послуг та виробництва. Процес стрімкого розвитку діджиталізації зазначених сфер несе за собою низку проблем, що мають кількісний та якісний характер.

Слід зазначити, що на сьогоднішній день науковці не надали єдиної дефініції поняття «діджиталізація». В політичній сфері його вживання можна простежити в опублікованих проектах Європейської Комісії 25 квітня 2018 року в яких акцент робиться на базових елементах: прямій та безперервній онлайн процедурі. Оксфордський словник англійської мови визначає діджиталізацію як «...запровадження або збільшення використання організаціями в певній галузі, країні тощо, цифрових та комп'ютерних технологій». З нашого погляду, під діджиталізацією слід розуміти приведення процесів збору, опрацювання, передачі та зберігання масивів інформації до єдиної цифрової форми і на їх основі створення нових та удосконалення існуючих видів цифрових продуктів (послуг). [3]

Політику діджиталізації активно підтримує та пропагує Президент України, який презентував 23 травня 2019 року проект «Країна в смартфоні» – уряд в смартфоні що визначається впровадженням на 4-х рівнях: інформація про державу - 1-й рівень, комунікація з державою - 2-й рівень, транзакції з державою - 3-й рівень, залучення в управління державою - 4-й рівень.[5] Але залишаються відкритими проблеми: контролю – процедура перевірки правильності обліку, наприклад ПДВ, укладання первинних документів, тощо; освіти – для використання ІТ-послуг необхідний відповідний рівень знань та досвіду, а це в сою чергу, обмежує широке коло споживачів; безпеки – гарантування збереження та обробку даних в межах пропонованих послуг; правові – цифровізація економічних, фінансових та ін. напрямів потребує розроблення та удосконалення нормативно-законодавчої бази в цих сферах. Зазначені проблеми відображають глобальну сторону основних недоліків діджиталізації для України на сучасному етапі, проте не менш важливим є локальний погляд, який найбільш повно описали фахівці компанії McKinsey [4]: 1) нечіткі визначення – відсутність повного розуміння та функціональних можливостей діджитал продуктів підприємцями; 2) недостатнє розуміння цифрової економіки – наслідком цифровізації є потужний аналіз даних, а також поширення автоматизації процесів і рішень, що значно впливає на конкурентоспроможність компанії; 3) відсутність уваги до екосистем – розмиття кордонів між сферами бізнесу, стратегія та оцінка потенційних конкурентів потребує значно ширшого кута зору; 4) надмірна увага до «звичних підозрювань» - наявність надмірної орієнтації на споживачеві може стати причиною ігнорування значення цифрових продуктів на ринку B2B; 5) ігнорування дуальності діджиталізації – прийняття рішення про впровадження цифрових продуктів залежить від амплітуди та швидкості змін галузі.

Всупереч значним ризикам, як на макро- так і мікрорівні, пов'язаних з формуванням платформи та використанням ІТ-продуктів, діджиталізація характеризується значними перевагами, які втілюються у вигляді: швидкості, зручності, «розумної» бюрократичності, централізованості, автоматизації, економічності тощо. Така сукупність переваг відображається значним досвідом в сфері поширення діджиталізації серед держав. Яскравим прикладом є досвід Фінляндії, яка за рахунок державної підтримки домоглася розвитку пріоритетних для неї галузей (лісової промисловості та ІКТ) та розвитком системи освіти, яка стала однією з найкращих в світі. Естонія ж, запровадила та реалізувала стратегію інформаційного суспільства, основними складовими якого є е-ідентифікація особи (виявляється у впровадженні е-паспорта та е-підпису), е-комерція (е-оплата товарів та послуг, е-реєстрація), е-політизація (е-демократія, е-податковий департамент, е-уряд, е-право, е-депозитарій тощо), е-освіта, е-банкінг. Застосування інформаційних технологій дали можливість Естонії забезпечити інтероперабельність – здатність оперувати з будь-якого місцезнаходження, маючи підключення до Інтернету. Крім того, посол Естонії в Україні Каімо Кууск заявив на зустрічі з міністром соціальної політики України, що Естонія

готова допомогти Міністерству соціальної політики у питаннях діджиталізації, створенні простих, зрозумілих та прозорих послуг. [1, 2]

Отже, в умовах глобальних трансформації, для України, застосування діджиталізації шляхом використання інструментів бенчмаркінгу та підтримки провідних країн, є необхідною умовою подальшого розвитку. Для вирішення зазначених вище проблем суспільству необхідно зосередитися: на формуванні в громадян діджитал-освіти, створення зрозумілих та простих умов використання ІК-послуг для всього населення, диференціація послуг для забезпечення періоду адаптації, постійне поширення діджиталізації на різні галузі, зосередити особливу увагу на безпеці накопичення, обробки та зберігання даних – зазначені рекомендації дозволять створити основу діджитал-платформи.

#### Література:

1. Андрушків І. П. Діджиталізація в банківському секторі: світовий та вітчизняний досвід / І. П. Андрушків, Л. М. Надієвець. // Фінанси та банківська справа: проблеми економіки. – 2018. – №4. – С. 195–200.
2. Гуренко А. В. Напрями розвитку систем управління в умовах діджиталізації бізнесу в Україні / А. В. Гуренко, О. Е. Гашутіна. // Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка. – 2018. – №19. – С. 739–745.
3. Теплюк М. А. Діджиталізація потреб споживача XXI століття / М. А. Теплюк, О. А. Шапран. // Цифрова економіка. – 2019.
4. Чому цифрові стратегії завдають невдач (за матеріалами McKinsey) [Електронний ресурс] // Інтелект-проект Києво-Могилянської бізнес-школи. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <http://open.kmbs.ua/digital-strategies-fail/>.
5. Держава у смартфоні [Електронний ресурс] // Укрінформ. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2771548-derzava-u-smartfoni-goncaruk-rozpoviv-pro-povnu-cifrovizaciu-ukraini-do-2020.html>.

**Шопіна А.М.**

*«Фінанси, банківська справа та страхування», 1 курс магістратури  
ДВНЗ «УБС» Харківський навчально-науковий інститут*

*Науковий керівник – к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування  
Головко О.Г.*

## СТРАТЕГІЧНИЙ ПЛАН ЯК ОСНОВА ДЛЯ РОЗРОБКИ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Стратегічний план створюється для того, щоб допомогти підприємству максимально використати можливості у середовищі, яке постійно змінюється. У стратегічному плані враховуються, з одного боку, цілі та пріоритети підприємства, а з іншого – його реальні можливості. Зважаються також внутрішні (господарські) фактори розвитку та зовнішні (ринкові) фактори, які можуть бути сприятливими чи несприятливими.

Стратегічний план має бути інструментом встановлення, документального оформлення та впровадження у поточну діяльність елементів стратегії підприємства. Можна виділити три основні завдання розробки стратегічного плану організації:

1. Аналіз стану, в якому знаходиться організація в даний час (визначення ключових факторів навколишнього середовища, економічних, комерційних, науково-технічних та інших тенденцій розвитку організації).

2. Визначення основних цілей і завдань розвитку організації з точки зору ефективного використання капіталу та забезпечення окупності інвестицій.

3. Визначення стратегії мобілізації ресурсів організації для досягнення основних цілей і завдань її розвитку [1].

Ці три завдання зумовлюють логічну послідовність розробки стратегічного плану організації в цілому. Спочатку здійснюється оцінка поточного стану бізнесу та перспектив його розвитку. Далі формулюється місія організації, її стратегічні цілі і вибираються стратегії її розвитку.

Перш за все необхідно оцінити поточний стан і перспективність окремих видів діяльності на рівні організації в цілому і окремих продуктів в рамках конкретних видів бізнесу - іншими словами, провести аналіз господарського і продуктового портфелів. У подальшому результати такої оцінки використовуються для прийняття рішень щодо того, які напрями діяльності (окремі продукти) слід або підтримувати, або максимально використовувати на обмеженому інтервалі часу або ліквідувати.

У стратегічному плануванні та маркетингу розроблено кілька аналітичних підходів, що дають можливість вирішувати завдання оцінки поточного стану окремих видів діяльності та перспектив їх розвитку. Стратегічний аналіз - це засіб перетворення бази даних, отриманих у результаті аналізу середовища, в стратегічний план організації.

Стратегічний аналіз може бути розділений на два основних етапи:

- порівняння намічених фірмою орієнтирів і реальних можливостей, пропорованих середовищем, аналіз розриву між ними;
- аналіз можливих варіантів майбутнього фірми, визначення стратегічних альтернатив [2].

З вищевикладеного можна зробити висновок, що організація системи стратегічного планування на фірмі - не данина моді, що прийшла з Заходу, а життєва необхідність. Зовнішнє середовище змінюється настільки швидко, що одних тільки оперативних заходів з адаптації до нових реалій недостатньо.

Підприємство без ясної та ефективної стратегії розвитку - це не бізнес, а набір активів, обтяжених зобов'язаннями. Для того щоб не тільки вижити, але і посилити свої конкурентні позиції на ринку, необхідно на професійному рівні займатися стратегічним плануванням - виробленням стратегії за допомогою комплексу формалізованих процедур. Ці процедури спрямовані на побудову як моделі майбутнього, так і програми переходу в нього з поточного стану.

Формування економічної стратегії фірми базується на трьох основних посилках:

- ресурсної концепції фірми як інформаційної системи, що характеризує сукупність ресурсів, тобто можливостей фірми визначати і досягати довгострокових стратегічних цілей;
- теорії конкурентної переваги як концептуальної основи формування глобальної і локальних стратегічних цілей фірми і економічно ефективних засобів їх досягнення;
- теорії транзакційних витрат як концепції, що дозволяє конкретизувати віддалені, деколи аморфні стратегічні цілі, надавати їм чітко виражений імпліцитно характер.

Розробка основних елементів стратегічного набору в сфері фінансової діяльності підприємства базується на результатах стратегічного фінансового аналізу [3].

Кінцевим продуктом стратегічного фінансового аналізу є модель стратегічної фінансової позиції підприємства, яка всебічно і комплексно характеризує передумови та можливості його фінансового розвитку в розрізі кожної із стратегічних домінуючих сфер фінансової діяльності.

Таким чином, розробка стратегічного плану для підприємства є дуже важливим етапом за допомогою якого можна вирішити велику кількість проблеми, які виникли під час існування фірми. Стратегічний план являється кінцевим продуктом роботи аналітиків та менеджерів щодо розробки фінансової стратегії. Якщо правильно підійти

та проаналізувати фінансовий стан підприємства, то можна знайти або розробити свою стратегію, для покращення роботи в цілому.

**Література:**

1. Мала Н.Т. Стратегічне планування економічного розвитку підприємства / Н.Т. Мала, О.В. Грабельська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2013. – № 767. – С. 45-51. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/VNULPM\\_2013\\_767\\_9.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/VNULPM_2013_767_9.pdf)
2. Бедриць М.Д., Недзельська К.В. Економічна суть стратегічного фінансового планування підприємства в сучасних соціально-економічних умовах // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – № 1. – С. 24-31.
3. Гончаренко О.М. Фінансова стратегія: теоретичні питання розробки та реалізації / О.М. Гончаренко // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2015. – Вип. 1. – № 56. – С. 35-40.

**Шувалов О.**

*«Економіка підприємства», 4 курс*

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»*

*Науковий керівник – к.е.н., доцент кафедри бізнес-економіки та підприємництва ,*

*Шевчук Н.В.*

### **ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК СПОСІБ МІНІМІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ РИЗИКІВ**

В умовах розвитку сучасної світової економіки відбуваються постійні зміни організації виробничої діяльності, що пов'язані з розширенням знань, наростаючим потоком інформації та переливом капіталу. Розвиток бізнесу в Україні відбувається на фоні загострення політичної та економічної нестабільності, а відтак франчайзинг стає однією з перспективних форм бізнесу на українському ринку.

Актуальність теми даної роботи обумовлена тим, що дослідження особливостей міжнародної франчайзингової діяльності з метою його адаптації та використання вітчизняними підприємствами набуває провідного значення при вирішенні проблеми мінімізації підприємницьких ризиків.

На сьогодні франчайзинг являє собою форму організації та ведення бізнесу, яка швидко розвивається. Він дозволяє компанії-власнику розширювати збут своїх товарів і послуг шляхом відкриття нових підприємств, без вкладання в це кошти.

Відповідно до визначення Міжнародної асоціації франчайзингу, франчайзинг – договірні відносини між франшизодавцем і франшизоодержувачем, де франшизодавець пропонує або зобов'язується виявити постійний інтерес до діяльності франшизоодержувача в таких сферах, як ноу-хау та навчання персоналу, тоді як франшизоодержувач здійснює власну діяльність під спільним фірмовим найменуванням, процесом, яким володіє франшизодавець, та вклав суттєві інвестиції у це підприємство з власних ресурсів[1].

Проблемою будь-якої підприємницької діяльності є можливість у перспективі бути нараженими на ризик. Підприємницький ризик має об'єктивну основу внаслідок невизначеності зовнішнього середовища по відношенню до підприємця або до компанії. До основних елементів зовнішнього середовища відносяться економічні, політичні, соціальні, фінансово-кредитні та виробничо-господарські умови, в рамках яких компанія здійснює свою діяльність і до зміни яких вона повинна постійно адаптуватися. Невизначеність ситуації характеризується тим, що, в кінцевому підсумку, вона залежить від цілого ряду чинників, партнерів та осіб, поведінка яких не завжди можна точно спрогнозувати чи передбачити.

Підприємницький ризик – це ризик, що виникає при будь-яких видах підприємницької діяльності, пов'язаних з виробництвом продукції, реалізацією товарів і наданням послуг, товарно-грошовими і фінансовими операціями, комерцією, а також здійсненням науково-технічних проектів[2, с. 152].



Завдяки отриманим вже основам, що здобув франчайзер, покупець знижує ризик провалу на початковій стадії свого проекту.

Як правило франчайзингові фірми не банкрутують, особливо це стосується тих, у кого бренд є відомим, і франчайзі виживає завдяки використанню марки лідера.

Також франчайзинг сприяє отриманню додаткового доходу за відсутності високого ступеня ризику втрати свого капіталу, тому що франчайзі має свої джерела фінансування.

Застосування франчайзингу також сприяє мінімізації ризиків, це можна побачити на багатьох прикладах компаній та невеликих підприємств, які зустрічаються нам в житті, що пов'язані з внутрішнім функціонуванням підприємства, зокрема:

1. Організаційні ризики. Відповідно до франшизи франчайзер зобов'язується надавати франчайзі допомогу при веденні бізнесу (це стосується методів управління підприємством, налагодження каналів збуту та просування продукції, організації роботи персоналу підприємства тощо).

2. Виробничі ризики. Згідно з франшизою франчайзер забезпечує франчайзі конкретною технологією та обладнанням, так, за незначну плату франчайзі користується результатами наукових розробок франчайзера, а також результатами його маркетингових досліджень. Таким чином, франчайзер зацікавлений у сприянні діяльності франчайзі з метою збереження якості своєї продукції, та покращення результатів діяльності, які в свою чергу йдуть на користь обидвом сторонам.

3. Інформаційні ризики. Коли франчайзі приєднується до мережі, він отримує від франчайзера всю необхідну інформацію про товарний знак та ноу-хау, а також франчайзер забезпечує навчання персоналу та безпосередньо самого франчайзі [3, с. 297-300].

Отже, можна зробити висновок, що франчайзинг надає широкі можливості не лише мінімізувати значну частину підприємницьких ризиків, але й уникнути їх. У сфері українського бізнесу чимало компаній функціонує на підставі франшизи, з'являються різноманітні ідеї та проекти, які можуть бути реалізовані за допомогою даного способу ведення бізнесу.

#### **Література:**

1. International Franchise Association. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.franchise.org>.
2. Воронкова А.Е. Підтримка конкурентоспроможного потенціалу підприємства: Навч. посібник / А. Е. Воронкова, В.П. Пономарьов, – Київ: Техніка, 2010, 152 с.
3. Савчук Г.С. Франчайзинг як засіб мінімізації ризиків / Г.С. Савчук // Соціально-економічний розвиток України на початку XXI ст. – 2014. – С. 297-300

**Юрковська М.**

*«Міжнародна економіка та менеджмент», 2 курс*

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»*

*Науковий керівник - д. е. н., професор, професор кафедри фінансів Мельник В.М.*

## **ОСОБЛИВОСТІ ТА ТЕНДЕНЦІЇ ПРОЦЕСІВ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАНЬ НА ГЛОБАЛЬНОМУ ФІНАНСОВОМУ РИНКУ**

У результаті проведеного дослідження, доходимо таких висновків:

1. Мотивами злиттів та поглинань є: прагнення покращити якість та ефективність управління; податкові оптимізації; диверсифікація бізнесу з точки зору стабілізації грошових потоків та зменшення ризиків; можливість використання зайвих ресурсів; різниця в ринковій ціні компанії та вартості її заміни; зачистка активів.

2. В результаті процесу злиття та поглинання було сформовано ряд світових супергігантів у таких галузях як: аерокосмічна, автомобілебудування, виробництво біопрепаратів, нафтогазова промисловість, фінансовий сектор та інші.

3. Процес злиття та поглинання різняться залежно від регіону, країни та світу в цілому. Злиття та поглинання в регіоні багато в чому відрізняються від аналогічних транскордонних та транснаціональних операцій.

4. Найбільш привабливим ринком злиттів та поглинань є Азіатсько-Тихоокеанський регіон завдяки швидкій економічній експансії, зростанню попиту на банківські продукти середнього класу та збільшенню кількості дуже заможних людей. Транснаціональні корпорації активно здійснюють злиття та поглинання для розвитку та розширення виробництва.

5. У європейських країнах частка угод щодо злиття та поглинання становить 30% від загального обсягу.

6. Основними учасниками процесу злиттів та поглинань є інвестори із Західної Європи (Німеччина, Великобританія, Франція, Нідерланди, Скандинавія, Швейцарія та Італія), США та дедалі більше країн Азії (Китай, Південна Корея, Японія).

7. Динаміка та структура транскордонних злиттів та поглинань свідчать про те, що головними лідерами є компанії найбільш розвинених країн. Однак, останнім часом злиття та поглинання в країнах, що розвиваються, постійно збільшуються.

8. Починаючи з кризи 2008 року, більшість операцій злиттів та поглинань пов'язані зі спробами урядів розвинених країн пом'якшити наслідки важкого фінансового становища кількох великих корпорацій.

9. Існує п'ять стратегій злиттів та поглинань банків, які, ймовірно, можуть призвести до підвищення їх вартості: підвищення продуктивності цільових бізнес-сегментів; консолідація для усунення надлишкової виробничої потужності на ринку; прискорення доступу на ринок банківських продуктів та послуг; поглинання знань та технологій за менший час або з меншими витратами; поглинання багатообіцяючих банків на ранній стадії їх розвитку і допомога їм розвиватися далі.

10. Конкуренція викликає динамічний розвиток банків, вдосконалення їх інформаційного забезпечення, розширення спектру банківських послуг, що, в свою чергу, сприяє формуванню доданої вартості кредитної установи.

11. Нинішня ситуація спонукає банки збільшувати вартість не лише за рахунок внутрішніх джерел, а й завдяки додатковим можливостям зростання, в тому числі шляхом впровадження угод про злиття та поглинання.

12. Технологічно розвинені фірми мають більше шансів створити бізнес у нових галузях економіки, а більш відсталі компанії швидше набувають технології завдяки придбанню іноземного бізнесу.

13. Загальна вартість ринку злиттів та поглинань, зареєстрованого у 2018 році, становила 46,9 мільярда євро та 701 транзакцію (цифри, засновані на транзакціях, що перевищують 5 мільйонів євро).

14. Аналіз особливостей і тенденцій процесів злиттів та поглинань на глобальному фінансовому ринку дає можливість передбачити розвиток певних регіонів, визначити куди краще за все вкладати інвестиції та зрозуміти за якими сценаріями буде відбуватися подальший розвиток фірм усіх розмірів і як це вплине на світовому економіку.

#### Література:

1. Ковда Н.І. «Злиття та поглинання банківських установ як чинник підвищення їх конкурентоспроможності на фінансовому ринку»

2. В. М. Левківський, д. е. н., професор «Злиття та поглинання в стратегії зарубіжної експансії ТНК»

3. O. V. Abakumenko, doctor of economic sciences, associate professor, R. O. Bystrov, master 'Mergers and acquisitions in the global financial markets'

4. Чичкало-Кондрацька І. Б., д. е. н., доцент «Тенденції і особливості злиття та поглинання компаній: світовий досвід і вітчизняні реалії»

**Юрченко В.**

*«Облік і оподаткування», 6 курс*

*ДВНЗ «Київський національний економічний Університет імені Вадима Гетьмана»*

*Науковий керівник – к.е.н., доцент Ісай О.В.*

## **ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ВИНИКНЕННЯ ТА ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ**

У сучасних умовах для багатьох вітчизняних підприємств характерним є гостра нестача оборотних коштів. Дане явище супроводжується інтенсивним зростанням обсягів дебіторської заборгованості, зокрема своєчасно невиконаних платіжних зобов'язань. Тому проблема управління дебіторською заборгованістю як важливого чинника підвищення ефективності формування та використання оборотних коштів підприємств набуває особливої актуальності.

На кожному етапі економічного та політичного розвитку в Україні та в світі відбувалися істотні зміни у трактуванні поняття «дебіторська заборгованість» [2, с.25]. Відповідно до П(С)БО 10, дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів на певну дату. А дебітори, в свою чергу, – це юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів [3]. У міжнародних стандартах бухгалтерського обліку термін «дебіторська заборгованість» має певні відмінності. Крім того, прийнято розрізняти два види дебіторської заборгованості: Accounts Receivable (суми, що мають надійти від покупців та відображені в бухгалтерських книгах підприємства, але не підтверджені векселями або акцептами) та Receivables (торготельна дебіторська заборгованість, або вимоги до третіх осіб на отримання в майбутньому грошей, товарів, послуг).

Дебіторська заборгованість на підприємстві виникає в результаті двох подій, а саме: відвантаження товарів, виготовленої продукції, виконання робіт, надання послуг у випадку затримання оплати їх вартості; здійснення авансованої оплати товарів, робіт, послуг у випадку невиконання постачальниками своїх зобов'язань.

Варто зазначити, що на стан дебіторської заборгованості впливають внутрішні та зовнішні чинники. До зовнішніх можна віднести такі: рівень інфляції, стан ринку, податкова та грошово-кредитна політика у державі. До внутрішніх: використання різних видів розрахунків, цінова та фінансова політика підприємства, проте найважливішим чинником є стан контролю, обліку, аналізу та аудиту дебіторської заборгованості на підприємстві.

Як показало дослідження, впродовж останніх років обсяг дебіторської заборгованості поступово зростав майже за всіма видами економічної діяльності. З таблиці 1 очевидно, що загальний обсяг дебіторської заборгованості у 2017 році порівняно із 2016 роком збільшився на 57%. І хоча вже у 2018 році загальний обсяг дебіторської заборгованості зменшився на 12% порівняно із 2017 роком, проте це сталося за рахунок різкого зменшення обсягу дебіторської заборгованості за таким видом економічної діяльності як сільське, лісове та рибне господарство майже на 67%.

Щодо інших галузей, то обсяги дебіторської заборгованості у 2018 році зростали майже за всіма видами економічної діяльності, зокрема, у промисловості – на 17%, у будівництві – на 18%, у торгівлі – на 7%, у фінансовій та страховій діяльності – на 33%, у професійній, науковій та технічній діяльності – на 15%, у діяльності у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування – на 11%.

Таблиця 1

**Динаміка обсягів дебіторської заборгованості підприємств України в розрізі видів економічної діяльності за 2016-2018 роки**

Основні види економічної діяльності	2016 р.		2017 р.		2018 р.	
	млн.грн.	%	млн.грн.	%	млн.грн.	%
Сільське, лісове та рибне господарство	342782	14	1092111	28	365704	11
Промисловість	767422	31	990702	25	1166431	34
Будівництво	122948	5	115496	3	136438	4
Торгівля	702987	28	997460	26	1063046	30
Транспорт	101217	4	196187	5	126948	4
Інформація та телекомунікації	29595	1	48272	1	34937	1
Фінансова та страхова діяльність	135550	5	114168	3	152141	4
Операції з нерухомим майном	145577	6	175302	4	166436	5
Професійна, наукова та технічна діяльність	123808	5	147930	4	169990	5
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	32977	1	52129	1	58 108	2
Разом	2504863	100	3929757	100	3440179	100

*Джерело: розраховано автором на підставі [1]*

Проведене дослідження демонструє необхідність мінімізації обсягів дебіторської заборгованості на вітчизняних підприємствах та раціонального управління нею.

Підсумувавши результати проведеного дослідження, зазначимо, що значні обсяги дебіторської заборгованості на вітчизняних підприємствах загрожують їх фінансовій стійкості і потребують залучення додаткових джерел фінансування. Наразі досить важливим є пошук шляхів оптимізації обсягів дебіторської заборгованості та розробка ефективної політики управління нею. Зокрема, важливу увагу слід приділити методиці контролю та аналізу дебіторської заборгованості на підприємствах, що дозволить знайти шляхи прискорення оборотності дебіторської заборгованості та сприятиме гарантованому її погашенню.

**Література:**

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Матицина Н.О. Фінансова політика підприємства як інструмент управління дебіторською заборгованістю / Н.О. Матицина // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – №7. – С. 25-28.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №10 «Дебіторська заборгованість». Затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 8 жовтня 1999 р. № 237.

**Яловська О.**

*«Економіки та управління», 4 курс*

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»*

*Науковий керівник – к.е.н., доцент кафедри бізнес-економіки*

*та підприємництва Шевчук Н.В.*

**ЗЛИТТЯ І ПОГЛИНАННЯ БІЗНЕСУ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ**

З розвитком економіки у підприємців постає питання нарощення міжнародної конкурентоспроможності бізнесу для зростання їх ринкової вартості, що здійснюється через фінансування, як за рахунок власних і позичкових засобів так і злиттям чи поглинанням з іншою компанією.. Для цього необхідна чітка та зрозуміла система її оцінки, яка б об'єктивно відображала рівень зростання ринкової вартості підприємства та забезпечувала адекватне підґрунтя для прийняття зважених рішень. Процес глобалізації світової економіки вимагає змін від бізнесу в структурі свого управління. В цьому аспекті, діяльність бізнесу щодо злиття і поглинання корпорацій – як основних

способів реструктуризації потребує особливого вивчення. У зв'язку з цим ринок злиття і поглинання зараз знаходиться на початковому етапі свого розвитку.

Транснаціональні корпорації розробляють стратегії реструктуризації бізнесу, посилюючи свої ринкові позиції, отримуючи глобальні конкурентні переваги. Невипадково процеси злиття і поглинання, як інвестиції в акціонерний капітал, є найбільш поширеною формою прямих іноземних інвестицій.

Розглянувши позиції як вітчизняних так і зарубіжних вчених, щодо визначення сутності процесів злиття та поглинання, можна узагальнити, що як правило, поглинання (takeover) використовують при позначенні ворожого поглинання, де компанія, яку поглинають – робить спротив [2]. На відміну від takeover, acquisition використовується для опису дружніх поглинань, або використовують у поєднанні із терміном «злиття», коли компанії готові об'єднатися.

Купівля або поглинання відбувається тоді, коли одна компанія купує іншу. У деяких випадках це може відбуватись просто обміном акціями компаній-учасників. Аналітик виділяє такі основні причини існуванню цих процесів: досягнення економії на масштабах, зміцнення позицій на ринку, збільшення рівня синергії, скорочення видатків тощо. Основними при прийнятті рішення про злиття й поглинання є стратегічні мотиви, що формуються під впливом як зовнішніх, так і внутрішніх чинників. Головною причиною здійснення цих операцій виступають зміни конкурентного середовища. Процес злиття і поглинання може забезпечити швидкий доступ на нові ринки, розширення асортименту надаваних послуг, досягнення оптимального розміру компанії для отримання ефекту масштабу.

Більшість угод M&A укладають індустріально розвинені країни, збільшується їхня роль і для країн, що розвиваються. Особливістю слід виділити те, що найчастіше цей процес має форму поглинання або придбання, тому що злиття з місцевими компаніями трапляються рідко. Найактивніше ці процеси розгортаються в країнах Західної Європи і США, меншою мірою — в Азії і Латинській Америці [3].

У США, країні англосаксонської моделі управління, злиття та поглинання - традиційний механізм корпоративного контролю. Протягом останніх двох десятиліть активність американських корпорацій на ринку злиттів і поглинань до початку світової фінансової кризи як і раніше залишалася на високому рівні, що свідчить про популярність та ефективність подібних інвестиційних угод на американському ринку.

У міжнародній практиці злиття і поглинання зарекомендували себе як один з ключових інструментів стратегії швидкого розвитку бізнесу. Значна частина привабливості подібних операцій зосереджена навколо синергічного ефекту, і кожне поглинання повинне оцінюватися в світлі ймовірності досягнення передбачених синергічних ефектів.

Характерною рисою інвестиційної діяльності американських компаній стало горизонтальне злиття, тобто об'єднання компаній однієї галузі, що виробляють одну і ту ж продукцію або здійснюють одні й ті ж стадії виробництва [1]. Цей процес призводить до утворення в США надпотужних корпорацій, що нерідко ставали світовими лідерами в окремих галузях промисловості і сфери послуг. Угоди серед авіавиробників «Boeing» і «McDonnell Douglas», автомобілебудівних концернів «Daimler-Benz» і «Chrysler», нафтових компаній «Mobil» і «Техасо», фінансових інститутів «Morgan Stanley» і «Dean Whitter Discovery», «Google» і «YouTube» і компаній багатьох інших галузей.

Український ринок злиттів і поглинань є менш розвиненим, ніж у Західній Європі, Японії й Америці, що пов'язано як з відносною молодістю ринкової економіки в СНД, так і з загальною економічною і політичною нестабільністю в країні. Для проведення злиттів та поглинань потрібні залучення значних коштів, що під силу лише найбільшим



підприємствам, кількість яких в Україні невелика. Враховуючи політичну і економічну ситуацію в державі, наш ринок злиттів та поглиннь – у важкому становищі. Єдиний спосіб його розвитку – вирішення політичних і збройних конфліктів для того, щоб іноземні інвестори мали змогу брати участь в українському M&A ринку.

**Література:**

1. Волков В. Основы слияния и поглощений [Текст] В. Волков //Финансовый менеджер.– 2005.– № 9.– С. 90 – 95.
2. Гохан Патрик А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний[Текст] : учебное пособие / Патрик А. Гохан Пер. с англ.– М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.– 741 с.
3. Рид Ф. Искусство слияний и поглощений [Текст] : учебное пособие /Ф.Рид. А. Рид Лажу Пер. с англ., 3-е изд.– М. :Альпина Бизнес Букс, 2007. –957 с.

**Ярмоленко В.**

*«Міжнародні економічні відносини», 4 курс  
Київський національний торговельно-економічний університет  
Науковий керівник - доктор економічних наук, Козарезенко Л.В.*

### **ПОРІВНЯННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ РОЗВИТКУ РИНКУ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ ТА ВЕЛИКОБРИТАНІЇ**

Ринок аудиторських послуг в Україні почав активно розвиватись з проголошенням країною Незалежності, тобто у 1991 році. Ця сфера в Україні досить молода, якщо порівнювати з іншими країнами Наприклад у Великій Британії аудит з'являється під натиском Промислової революції, яка розпочалася у 1760 році. Так як збільшилась кількість підприємців, потреба в аудиті також зросла. Зазначимо, що 3 компанії із Великої четвірки були засновані саме у Британії на початку 19 століття. Наразі 2 компанії із 4 мають свій головний офіс саме там.

Щодо правового регулювання аудиту в Україні, то головним законом , який визначав правові засади здійснення аудиторської діяльності, з 22.04.1991 по 01.10.2018, був Закон України «Про аудиторську діяльність».[1] В грудні 1998 р. було затверджено Національні стандарти аудиту в Україні та Кодекс професійної етики аудиторів. У 2002 р. Аудиторська палата України приймає рішення про постійне вдосконалення професійних знань аудиторів України, яке було обов'язковою умовою продовження чинності сертифіката аудитора та його перебування в Реєстрі аудиторських фірм та аудиторів Аудиторської палати України [2]. Також в Україні використовуються Міжнародні стандарти аудиту.

Розгляньмо також компанії та ФОПи, які діють на теренах України та здійснюють аудиторську діяльність. Ми можемо побачити, що всього їх 911 [3]. На території України присутні компанії Великої четвірки – «Делойт», «ПрайсуотерхаусКуперс», «Ернст енд Янг», «КПМГ», які займають найбільші долі українського ринку аудиторських послуг. Так, за даними за 2016 рік, прибуток «Ернст енд Янг» в Україні становив 174,2 млн.грн, «Делойт» - 168 млн.грн, «ПрайсуотерхаусКуперс» - 110 млн.грн., та «КПМГ» - 83 млн.грн. Клієнтами цих фірм є переважно українські великі компанії, в той час як міжнародні фірми, які діють на території України, частіше обирають інші аудиторські фірми. Таким чином, чверть усього доходу від надання аудиторських послуг аудиторські фірми Великої четвірки одержують від великих українських компаній, і ще 50% – від середніх. Якщо брати до уваги не аудиторську діяльність цих фірм, а консалтингову, то тут частка саме українських фірм-замовників набагато менша. Часто саме іноземним компаніям, зацікавленим в тому, щоб вести бізнес в Україні, найбільше необхідні такі послуги. За оцінкою «Ернст енд Янг», у найближчі роки заробіток аудиторів в Україні буде рости – на 25% щорічно, «ПрайсуотерхаусКуперс» розраховує на щорічний ріст в 60%. І це не за рахунок набору нових клієнтів, а за рахунок збільшення обсягу послуг, що надаються.

Так, п'ять років тому в портфелі аудиторів України домінували послуги з аудиту річної фінансової звітності, оскільки це є найпростішим і найдешевшим. Спочатку їх цікавив просто аудит і перехід на Міжнародні стандарти фінансової звітності, а сьогодні реалізуються комплексні проекти, такі як супроводження компанії при виході на світовий ринок.

Говорячи про правове регулювання аудиту в Великобританії, то активне впровадження законів, створення комітетів з аудиту розпочалось ще в 1976 році, коли був створений Комітет з питань бухгалтерської практики. Перші стандарти були опубліковані у 1980 році, та становлення стандартів продовжувалось до 1991 року. У 2004 році Рада з фінансової звітності взяла на себе відповідальність зі встановлення стандартів. Наразі у Великобританії діють Міжнародні стандарти якості, які були прийнятими та остаточно затвердженими у 2016 році.

Якщо розглядати ринок аудиторських послуг у Великобританії, то ми можемо побачити, що він, переважно, складається з великих компаній. Це можна пояснити тим, що підприємці у цій країні більше схильні віддавати перевагу не тим компаніям, які дешевші, а тим, які перевірені. Також слід зазначити те, що у цій країні також найбільший оборот по коштам мають саме компанії Великої четвірки, але, якщо порівнювати з Україною, то вони мають набагато більший прибуток та їх основне завдання – надання саме аудиторських послуг, а не супутніх.

Порівнюючи Україну та Великобританію у питанні аудиторських послуг, ми можемо побачити те, що загалом основна проблема аудиторських послуг у тому, що в Україні ця система ще є дуже молодою та не надто розвиненою. Якщо подивитись на етапи становлення правового регулювання аудиту в Україні та в Британії, то можна помітити, що у другій країні становлення цього ринку відбулося набагато раніше, що призвело до того, що підприємці є більш обізнаними у цій сфері. Але наразі ми маємо нову тенденцію - середній український бізнес починає виражати зацікавленість у проведенні оптимізації структури своїх компаній, поліпшенні управління фінансами й ефективності діяльності для того, щоб бути в більш вигідному положенні при виході в майбутньому на ринки капіталу, створенні спільних підприємств із закордонними партнерами, а це означає, що ринок аудиторських послуг не буде стояти на місці в Україні та буде розвиватись дуже стрімкими темпами.

#### Література:

1. Закон України «Про аудиторську діяльність» [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/T312500.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T312500.html)
2. Аудиторська палата України/ офіційний сайт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.apu.com.ua/zvit-do-kmu>
3. Реєстр аудиторів та суб'єктів аудиторської діяльності. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.apu.com.ua/2018/10/01/реєстр-аудиторів-та-суб'єктів-аудитор/>
4. Tax and Legal Guide January 2018 KPMG [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ua/pdf/2018/04/KPMG-Your-Business-In-Ukraine-Jan-2018-en.pdf>

**Ясінська А., Щибря Д.**

*«Міжнародна економіка і менеджмент», 2 курс*

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»*

*Науковий керівник – асистент кафедри фінансів Білінець М.Ю.*

## ПРОБЛЕМИ ГРОШОВОГО ОБІГУ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Грошовий обіг є важливим елементом економіки будь-якої країни і показує рівень розвитку економіки в цілому. Раціональна організація грошового обігу є важливим

етапом, адже це може як сприяти вирішенню економічних проблем в країні, так і стати причиною їх загострення. Саме тому це питання завжди є актуальним.

Грошовий обіг - рух грошей у внутрішньому обороті країни і в системі зовнішньоекономічних зв'язків при виконанні ними своїх функцій у готівковій та безготівковій формі. У наш час майже всі товари та послуги в Україні вимірюються в гривнях, а не в іноземній валюті. Виконуючи функцію засобу обігу, гривня стала єдиним засобом платежів як у готівковій, так і в безготівковій формі [1].

Вирішення цієї проблеми компетенція Національного банку України, що спрямована, з одного боку, на вдосконалення готівкового грошового обігу (включаючи підтримку стабільності національної грошової одиниці, вдосконалення процедур випуску і вилучення грошей з обігу), а з іншого боку – на розвиток безготівкового грошового обігу (зокрема, удосконалення безготівкових розрахунків, ширше використання банківських платіжних карток, електронних грошей, цифрових грошей).

Економічною основою грошового обігу є процес суспільного відтворення. Суб'єкти цього процесу постійно одержують грошові доходи від реалізації належних їм ресурсів чи виготовлених ними продуктів, що спричинює відповідні грошові потоки. Водночас потоки руху грошей є не тільки результатом відтворювального процесу, а й важливою передумовою його успішного здійснення.

Грошовий обіг за будь-яких обставин повинен бути регульованим, адже його нерегульованість – це одна з причин платіжної кризи.

Грошова маса, що перебуває в обігу, її структура і динаміка є одним із головних макроекономічних показників стану економіки. Грошова маса – це сукупність купівельних, платіжних і нагромаджених коштів, які обслуговують економічні зв'язки і належать фізичним та юридичним особам і державі. Слід наголосити, що розвиток товарного обміну і платіжно-розрахункових відносин відобразились у постійних змінах складу і структури грошової маси [2].

Ситуація у грошовому обігу України характеризується високою часткою готівки та її коливань. Саме невизначеність перспектив розвитку економіки, непередбачуваність грошово-кредитної політики Національного банку України, законодавчих та урядових рішень, що регулюють підприємницьку діяльність, неефективна система оподаткування – спонукає підприємців розраховуватися готівкою, а населення – накопичувати заощадження в готівковій формі (на руках, а не у формі банківських депозитів), та ще й переважно у валюті.

Тому, однією з найважливіших проблем грошово-кредитної політики України є невпорядкованість готівкового обігу. Надмірно велика частка готівкового обороту зумовлена не потребою поліпшення платежів і розрахунків, тим більше не поглибленням та розширенням сфери ринкових реформ, а насамперед інтересами і вимогами тіньовиків. Намагаючись приховати свою діяльність, вони не бажають, щоб здійснювані ними операції, відображалися на їх рахунках у банку, підлягали контролю з боку правоохоронних органів і оподаткуванню.

Поширення готівкової сфери розрахунків вимагає великих затрат, передусім на друкування грошей, яких тіньовики на себе не беруть, а перекладають на суспільство.

Це, своєю чергою, зумовлює вирішення наступних проблем:

- недостатній рівень розвитку банківської системи, що проявляється в низьких темпах реформування банківського сектору; затримці з запровадженням страхування банківських депозитів; величезними кредитними та системними ризиками банківської системи, що не стимулюють зростання заощаджень навіть за умови реальних відсоткових ставок;

- високий ступінь взаємозаборгованості підприємств;

- недосконала податкова система та наявність великої частки тіньового сектору в економіці України [3].

Ще однією проблемою є високий рівень доларизації економіки України, що призводить до певних проблем:

- обсяги і структура грошової маси стають вкрай чутливі до коливань обмінного курсу та девальваційних очікувань – зміна курсу автоматично впливає на вартість доларової складової грошової маси у виразі національної валюти;

- послаблюється дієвість процентної ставки як інструменту регулювання грошової пропозиції;

- утруднюється прогнозування наслідків застосування важелів монетарної політики і розриваються традиційні лінійні зв'язки між динамікою грошової маси та інфляції;

- суттєво зростає вразливість банківської системи, корпоративного сектора і держави до валютних ризиків.

Тож вживання заходів щодо зменшення доларизації економіки є ще одним важливим завданням НБУ [4].

Потреби української економіки в активнішому залученні ресурсів іноземних банків зумовлені недостатнім рівнем капіталізації. Використовуючи іноземний досвід, Україна повинна боротися з такими проблемами як:

- розбалансування валютної структури активів і пасивів українських банків;

- зростання різниці у термінах погашення активів та пасивів, пов'язаної з обмеженими можливостями українських банків залучати довготермінові ресурси;

- загострення ресурсної проблеми в умовах поступового вичерпання такого джерела як кошти населення [5];

Але звичайно все це може бути реалізовано лише за наявності певної стратегії. В іншому випадку, відсутність стратегії відкриття внутрішнього ринку банківських послуг, розробленої з урахуванням інтересів України, наслідки приходу іноземного банківського капіталу можуть набути переважно неприємних наслідків.

Отже, в сучасних умовах Україна особливу увагу має приділяти системі державного регулювання, яка б дозволяла здійснювати антиінфляційні заходи у комплексі із заходами з розвитку реальної економіки та вдосконаленню її структури. Вирішення завдання по забезпеченню безперервності грошового обігу, його автоматизму, необхідно розглядати і як одну з головних цілей фінансової діяльності держави, і як один із засобів її здійснення. Таким чином, у процесі здійснення фінансової діяльності держава змушена сприяти безперервності існування грошового обігу і як особливого економічного процесу, і як сфери суспільного відтворення, забезпечуючи кругообіг вартості в економіці.

#### **Література:**

1. Алісов Є. О. Проблеми правового регулювання грошового обігу в Україні [Електронний ресурс] / Євгеній Олександрович Алісов. – 2006. – Режим доступу до ресурсу: [http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe?Z21ID=&I21DBN=EC&P2DBN=EC&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=A&S21COLORTERMS=1&S21STR=%D0%90%D0%BB%D1%96%D1%81%D0%BE%D0%B2%20%D0%84\\$](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?Z21ID=&I21DBN=EC&P2DBN=EC&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=A&S21COLORTERMS=1&S21STR=%D0%90%D0%BB%D1%96%D1%81%D0%BE%D0%B2%20%D0%84$).

2. Адамик Б.П. Національний банк і грошово-кредитна політика: Навчальний посібник. – Тернопіль: Карт-бланш, 2008. – 278 с. - Режим доступу до ресурсу: <http://library.tneu.edu.ua/index.php/uk/2016-02-24-19-18-16/scientific-publications-of-tneu/270-2011-10-24-06-19-50>

3. Адамик Б.П. Банківська система України: становлення і розвиток в умовах глобалізації економічних процесів [Електронний ресурс] / Адамик Б.П. // Тернопіль. – 2012. – Режим доступу до ресурсу: <http://library.tneu.edu.ua/index.php/uk/2016-02-24-19-18-16/scientific-publications-of-tneu/270-2011-10-24-06-19-50>

4. М.І. Савлук, А.М. Мороз, М.Ф. Пуховкіна. Гроші та кредит. [Електронний ресурс] / М.І. Савлук, А.М. Мороз, М.Ф. Пуховкіна // КНЕУ. - 2002. - Режим доступу до ресурсу: [http://elib.hduht.edu.ua/bitstream/123456789/1457/1/savluk\\_m\\_i\\_moroz\\_a\\_m\\_ta\\_in\\_groshi\\_ta\\_kredit.pdf](http://elib.hduht.edu.ua/bitstream/123456789/1457/1/savluk_m_i_moroz_a_m_ta_in_groshi_ta_kredit.pdf).

5. Михайловська І.М., Ларіонова К.Л. Гроші та кредит [Електронний ресурс] / Михайловська І.М., Ларіонова К.Л // Львів "Новий Світ 2000". - 2006. - Режим доступу до ресурсу: <http://banking.uabs.sumdu.edu.ua/images/department/banking/elektro/18.pdf>



## Зміст

<i>Bohomaz R., Boshko O.</i> USE AND IMPLEMENTATION OF BLOCKCHAIN IN PUBLIC SECTOR OF UKRAINE	5
<i>Chernenko A.</i> AFFORDABLE AND CLEAN ENERGY: MAIN ISSUES	6
<i>Gladchenko V., Prodan D.</i> COSTS AND BENEFITS OF INVESTMENTS IN INFRASTRUCTURE RESILIENCE	8
<i>Иlienkov D.</i> ACCELERATED DEPRECIATION AND ITS TYPES	10
<i>Kondro P.</i> INTERNATIONAL RESERVE ASSETS IN THE CONTEXT OF DEBT SOLVENCY	12
<i>Mansilla A., Viktor O.</i> QUALITY EDUCATION AS A SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOAL	14
<i>Medvedovskiy D.</i> STATE OF IMPLEMENTATION OF CRYPTOCURRENCIES IN MODERN SOCIETY THROUGH SOCIAL NETWORKS	15
<i>Mekhanich K.</i> THE MAIN ISSUE OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOAL: GOOD HEALTH AND WELL-BEING	17
<i>Nezhenec S., Strokach Y., Bench L.</i> CURRENT PROBLEMS OF NATIONAL DEBT	19
<i>Onikiienko S.</i> ROLE OF NONEXECUTIVE DIRECTORS IN BANK MANAGEMENT	20
<i>Parasiy-Vergunenko I., Kuznetsov K.</i> ANALYSIS OF CURRENT TENDENCIES IN INDEPENDENCY AND TRANSPARENCY OF CENTRAL BANKS ON THE 'BANQUE DE FRANCE' EXAMPLE	21
<i>Romanenko V.</i> DEVELOPMENT AND PROSPECTS OF THE AUTO INSURANCE MARKET IN UKRAINE	22
<i>Romanchuk D.</i> GENDER EQUALITY AS A SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOAL: UKRAINIAN & FOREIGN EXPERIENCE	24
<i>Rudnytska A.</i> ECONOMIC AND FINANCE THEORY AND POLICY: RESPONSIBLE CONSUMPTION AND PRODUCTION	26
<i>Shatalov Y.</i> PUBLIC FINANCE REALIZATION WITHIN DIGITALIZATION CASE OF UKRAINE	29
<i>Storonyanska I., Benovska L.</i> MODELS OF FINANCIAL EQUALIZATION	31
<i>Unytska H.</i> ASSESSMENT OF THE EFFECTIVENESS OF ENTERPRISE ASSET MANAGEMENT	32
<i>Yevstafyeva Y.</i> SPECIAL CONTRACTS AS AN INVESTMENT STIMULATION INSTRUMENT	34
<i>Zadvornyykh S.</i> CASHLESS SOCIETY AS A WAY TO FIGHT AGAINST THE SOCIAL AND ECONOMIC PROBLEMS – PROSPECTS AND CONSEQUENCES	35
<i>Алтинцев О.</i> ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО ПРИРОДНОГО СЕРЕДОВИЩА	37
<i>Андрійчук А., Пономарьова К.</i> КРЕДИТНІ ІНСТРУМЕНТИ ЯК СКЛАДОВА ПОЛІТИКИ ЗЕЛЕНИХ ФІНАНСІВ	38
<i>Андрійчук А., Пономарьова К.</i> ОБОВ'ЯЗКОВЕ МЕДИЧНЕ СТРАХУВАННЯ ТА МЕДИЧНА РЕФОРМА В УКРАЇНІ	40
<i>Арутюнова О.</i> АКТУАЛЬНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО ПОДАТКУ В УКРАЇНІ	41
<i>Аршакян Р.</i> ВИКОРИСТАННЯ БЛОКЧЕЙНУ В УРЯДУВАННІ НА ДЕРЖАВНОМУ РІВНІ	43
<i>Бадван О.</i> ОПТИМІЗАЦІЯ ФІСКАЛЬНОЇ СИСТЕМИ ПРИ ОПОДАТКУВАННІ ВЕЛИКИХ ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ	45
<i>Барановський Б., Славкова А.</i> ВЗАЄМОВІДНОСИНИ ДЕРЖАВИ ТА ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ У КОНТЕКСТІ РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	46
<i>Басюк Т., Славкова А.</i> ФІСКАЛЬНИЙ ЕФЕКТ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ	49
<i>Беззуб Р.</i> ЕКОЛОГІЧНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ НАПРЯМОК ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ	51
<i>Берегеля В.</i> СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ	53
<i>Бідна Т., Вознюк Н.</i> ПЕРСПЕКТИВА ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ НА РИНОК УКРАЇНИ	54
<i>Білошанка В.</i> БАНКІВСЬКА ПІДТРИМКА ЕКОЛОГІЧНИХ ПРОЄКТІВ	56
<i>Борисенко І.</i> КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ ЩОДО ПЛАНУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА	58
<i>Брезіцька О.</i> ФІКТИВНІ АКЦІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ ВАРТОСТІ АВІАПІДПРИЄМСТВ	60
<i>Брусенцева К., Покушевська Т.</i> РОЗВИТОК ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ БЛОКЧЕЙН-ТЕХНОЛОГІЙ В СФЕРІ ПУБЛІЧНОГО АДМІНІСТРУВАННЯ В УКРАЇНІ	61
<i>Будзан О., Михайлов М.</i> ПРОБЛЕМИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ СТРАХОВОЇ МЕДИЦИНИ В УКРАЇНІ	64
<i>Бура І.</i> СУЧАСНА ПАРАДИГМА ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ СУСПІЛЬСТВА СТАЛОГО РОЗВИТКУ	66
<i>Буряченко А.</i> МІСЬКИЙ ПАСАЖИРСЬКИЙ ТРАНСПОРТ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМАТИКА	67

<i>Верба П., Островська О.</i> ЕКОНОМІКО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЦЕДУР БАНКРУТСТВА: ОЦІНКА ЗМІН	69
<i>Воловик А.</i> СТРАТЕГІЧНИЙ ОБЛІК ЯК ОСНОВА ПРОГРЕСУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	71
<i>Гайдамака Ю.</i> РОЗВИТОК ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ	72
<i>Гайдар Н., Мурашко Д.</i> ЗМЕНШЕННЯ ПОДАТКІВ ЯК ШЛЯХ ДО ЗРОСТАННЯ ЕКОНОМІКИ	74
<i>Гайова Т.</i> ТЕОРІЯ ПЕРСПЕКТИВ ТА ЇЇ ПРОЯВ У ПОВЕДІНЦІ ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ	75
<i>Гибало М.</i> ФОРМУВАННЯ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗРОСТАННЯ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	77
<i>Гоголева К., Сандул В., Котіна Г.</i> ТІНЬОВА ЗАЙНЯТИСТЬ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА МОЖЛИВОСТІ ПРОТИДІЇ	79
<i>Гончаренко В., Музиченко К.</i> ВПЛИВ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇНИ	81
<i>Гончаренко В., Зборовська О.</i> ВПЛИВ БЮДЖЕТНИХ РИЗИКІВ НА ФІНАНСОВУ БЕЗПЕКУ	82
<i>Гончарук А.</i> ЕФЕКТИВНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ ТА ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ	85
<i>Гончарук А.</i> ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНІ ІННОВАЦІЇ У АГРОСТРАХУВАННІ	86
<i>Грицаєнко М.</i> СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ В СИСТЕМІ ОХОРОНИ ПРАЦІ ПІДПРИЄМСТВА	88
<i>Губар К.</i> ФІСКАЛЬНИЙ ІНСТРУМЕНТ ЕКОЛОГІЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ	90
<i>Гуцалюк Є., Решітько К.</i> ПЕРСПЕКТИВИ ТА ПРОБЛЕМИ ГЕНДЕРНО-ОРІЄНТОВАНОГО БЮДЖЕТУВАННЯ В УКРАЇНІ	92
<i>Давидюк А., Самчук А.</i> РИНОК МУНІЦИПАЛЬНИХ ОБЛІГАЦІЙ В УКРАЇНІ: ПРАКТИКА ТА ПРОБЛЕМАТИКА	93
<i>Давидюк І., Спіріна К.</i> ПАДІННЯ ПОПИТУ НА УКРАЇНСЬКИХ РИНКАХ	95
<i>Денищук Л.</i> ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	97
<i>Дідух І.</i> ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ В УКРАЇНІ	99
<i>Добровольська А.</i> ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ОБОВ'ЯЗКОВОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ	100
<i>Добровольська А.</i> ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	102
<i>Добровольська А.</i> ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛУ ФІНАНСІВ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ	105
<i>Д'яченко І.</i> НАКОПИЧУВАЛЬНІ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ: ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	106
<i>Д'яченко І.</i> РОЛЬ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ У ФОРМУВАННІ ПРИБУТКОВИХ ПОДАТКІВ В УКРАЇНІ	108
<i>Загоруйко О.</i> ЩО КРАЩЕ - КУПИТИ ФРАНШИЗУ АБО ПОЧАТИ СВІЙ БІЗНЕС?	110
<i>Залюбівська А., Момот О.</i> ЗЕЛЕНА ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА	111
<i>Здохлій Д.</i> ПИТАННЯ ДЕФОЛТУ В УКРАЇНІ	113
<i>Ібрагімов К.</i> ТІНІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ЯК ЗАГРОЗА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ	114
<i>Ібрагімов Е.</i> СВІТОВИЙ ДОСВІД ВЕНЧУРНОГО ІНВЕСТУВАННЯ ТА МОЖЛИВІСТЬ ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ	115
<i>Іваніна Н., Гуцалюк А.</i> ВИКОРИСТАННЯ ДОСВІДУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ НІМЕЧЧИНИ В УКРАЇНІ	117
<i>Кагадій Т.</i> РИНКОВІ ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ БОРТЬБИ З ЕКОЛОГІЧНИМИ, СОЦІАЛЬНИМИ ТА ЕКОНОМІЧНИМИ ВИКЛИКАМИ СУЧАСНОСТІ	118
<i>Каленчук Ю.</i> ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ	120
<i>Капітан Л., Славкова А.</i> ПОДАТОК НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ: ВИКЛИКИ СЬОГОДЕННЯ	122
<i>Кісельов І.</i> ПРОБЛЕМИ ПРОВЕДЕННЯ ПОДАТКОВИХ ПЕРЕВІРОК В УКРАЇНІ	124
<i>Клименко К., Савостьяненко М.</i> МІЖНАРОДНЕ ФІНАНСОВЕ СПІВРОБІТНИЦТВО В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ	125
<i>Ключник Л.</i> АНАЛІЗ ВИДАТКІВ НА УТРИМАННЯ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ ОБЛАСТЕЙ КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ	127
<i>Ковальчук У.</i> НЕОБХІДНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ ОБОВ'ЯЗКОВОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ	129
<i>Кожушана Т., Нескорожена І.</i> АСИМЕТРІЯ ІНФОРМАЦІЇ ТА РИНОК ЗЕЛЕНИХ ОБЛІГАЦІЙ	131
<i>Конончук В.</i> РЕФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ	133
<i>Короленко О.</i> ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ: ПРОБЛЕМИ СЬОГОДЕННЯ	135
<i>Косогова С.</i> ФІНАНСОВІ ІННОВАЦІЇ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ: ТЕНДЕНЦІЇ, ВИКЛИКИ ТА ЗАГРОЗИ	136
<i>Косянчук М.</i> ЕКОЛОГІЧНА ДИПЛОМАТІЯ: КОМПРОМІСИ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ	138

<i>Котишевська Т., Мініна А.</i> ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ В УКРАЇНІ	139
<i>Кошель А.</i> КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ З ПОЗИЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	141
<i>Кривошлик Т., Терлецька Т.</i> СТРАХОВІ КОМПАНІЇ І БАНКИ: ОСОБЛИВОСТІ ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ	143
<i>Кривошлик Т., Цимбалюк М.</i> ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ	145
<i>Кругловенко Д.</i> МАРЖИНАЛЬНА ТОРГІВЛЯ	147
<i>Кудлай Л.</i> АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАХОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	149
<i>Кузьменко В.</i> ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ПОНЯТІЙНОГО АПАРАТУ ПРИ ДОСЛІДЖЕННІ ДЕРЖАВНИХ ВИТРАТ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ХАРАКТЕРУ	150
<i>Курило О., Шмуратова К.</i> ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСУВАННЯ ДОШКІЛЬНОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ	152
<i>Лаба М.</i> КОНЦЕПЦІЯ БЕРЕЖИЛИВОГО ВИРОБНИЦТВА: ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	154
<i>Латкіна С., Кліщевська Н.</i> РИНКОВІ ІНСТРУМЕНТИ ДІЇ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ В УКРАЇНІ	155
<i>Левченко К.</i> ДІЯЛЬНІСТЬ З УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ В ПРОЦЕСІ РЕФОРМУВАННЯ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	157
<i>Лисенко А.</i> ПРОБЛЕМИ ІНТЕГРАЦІЇ РИНКУ ПЕРЕСТРАХУВАННЯ УКРАЇНИ В СВІТОВИЙ РИНОК ПЕРЕСТРАХУВАННЯ	159
<i>Лосовська Н.</i> КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ	161
<i>Макаренко О.</i> ПРОБЛЕМИ ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ	162
<i>Максимів А.</i> СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ	164
<i>Малічевська Л.</i> УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ФІНАНСОВА СКЛАДОВА УСПІХУ КОМПАНІЇ	166
<i>Маринчак О.</i> ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗЕЛЕНИХ ОБЛІГАЦІЙ В УКРАЇНІ	167
<i>Марушкевич О., Щитініна К.</i> «ЗЕЛЕНА ЕКОНОМІКА» ЯК МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ	170
<i>Мацук З.</i> НАЦІОНАЛЬНА МЕНТАЛЬНІСТЬ ТА ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ	171
<i>Машика С.</i> ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	173
<i>Мельник І.</i> АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА В УКРАЇНІ	175
<i>Мельник В.</i> ЕФЕКТ ІНФОРМАЦІЙНОГО КАСКАДУ НА ФОНДОВОМУ РИНКУ	177
<i>Мельничук К., Молчанова О., Степура М.</i> КРАУДФАНТИНГ ЯК АЛЬТЕРНАТИВНЕ ДЖЕРЕЛО ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ГАЛУЗІ ОСВІТИ В УКРАЇНІ	178
<i>Михайлюк М., Сіра Т.</i> АСПЕКТИ РОЗВИТКУ РИНКУ ОБЛІГАЦІЙ ВНУТРІШНЬОЇ ДЕРЖАВНОЇ ПОЗИКИ ДЛЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ	181
<i>Можна В.</i> ФІНТЕХ В УКРАЇНІ: ОГЛЯД, ТЕНДЕНЦІЇ, ПЕРСПЕКТИВИ	183
<i>Монтрін І.</i> ОСОБЛИВОСТІ ФРАНЧАЙЗИНГУ ЯК ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ РИНКУ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ	184
<i>Музиченко К.</i> ТЕХНОЛОГІЯ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В БАНКІВСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ	186
<i>Муха А.</i> ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОДАТКОВИМИ НАДХОДЖЕННЯМИ МІСЦЕВИХ ОРГАНІВ ВЛАДИ	188
<i>Науменко О.</i> ЕКОНОМІЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ ЦІНОВИХ РІШЕНЬ В АГРОБІЗНЕСІ	189
<i>Нечитайло І.</i> ПРОГНОЗУВАННЯ РІВНЯ ЛІКВІДНОСТІ БАНКУ	191
<i>Олійник Н., Макаренко С., Куліш О.</i> АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ МОЛОКА І МОЛОЧНИХ ПРОДУКТІВ	192
<i>Паламарчук Т.</i> КРАУДФАНДИНГ ЯК СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСУВАННЯ БІЗНЕСУ	194
<i>Патицька Х.</i> ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПОДАТКУ НА НЕРУХОМЕ МАЙНО, ВІДМІННЕ ВІД ЗЕМЕЛЬНОЇ ДІЛЯНКИ, ОРГАНАМИ САМОВРЯДУВАННЯ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УКРАЇНІ	196
<i>Петренко О., Грищенко Ю.</i> ПРОЦЕСИ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ	197
<i>Певнева К., Галай Я.</i> ВИТРАТИ НА УКРАЇНСЬКУ НАУКУ: СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ОЧІКУВАННЯ	199
<i>Петрова М., Сіра Т.</i> НЕДЕРЖАВНІ ПЕНСІЙНІ ФОНДИ У МЕХАНІЗМІ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	201
<i>Плахотнюк І.</i> ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ТА СТРАТЕГІЇ ЙОГО РОЗВИТКУ	203
<i>Поливана Ю.</i> ЕКОНОМІЧНІ ІНСТРУМЕНТИ ЕКОЛОГІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ТА ЇХ РЕАЛІЗАЦІЯ В УКРАЇНІ	205

Полосенко Н. НЕДЕРЖАВНЕ ПЕНСІЙНЕ СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ	207
Придатко А. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ЗА СУЧАСНИХ УМОВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	209
Рибак О., Жам О. ОПТИМІЗАЦІЯ ФІНАНСОВИХ ПОТОКІВ ШЛЯХОМ РЕІНЖІНІРИНГУ	210
Самкова Д. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНЕ ІНВЕСТУВАННЯ ОСОБИСТОГО НАПРАВЛЕННЯ	212
Самчук А., Берднік В. ПЕРЕВАГИ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ ДЛЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ	214
Сарнецька Я. ПОЗИТИВНІ ТА НЕГАТИВНІ НАСЛІДКИ ФІСКАЛЬНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ	216
Сас С. ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ – ВИКЛИК ДЛЯ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ	217
Сахарова І. ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ	219
Сачкова В., Шляхова А. КЛІМАТИЧНІ ФІНАНСИ НА МУНІЦИПАЛЬНОМУ РІВНІ	221
Семенець І. ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ МІСЦЕВОГО РІВНЯ	223
Семенко М. ПРОБЛЕМА ЗОВНІШНЬОЇ ЗАБОРГОВАНІСТІ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ВИРІШЕННЯ	225
Середа О., Супрун Ю. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ	226
Сидорчук Ю. БЮДЖЕТНИЙ ДЕФІЦИТ В УКРАЇНІ: СУТНІСТЬ ТА МЕТОДИ ПОДОЛАННЯ	228
Синькевич М. ВПЛИВ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ НА РІВЕНЬ ДОХОДІВ ТА БІДНІСТЬ	229
Сокол А. СУЧАСНІ ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСУВАННЯ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ	231
Стрельцова Я. ФІСКАЛЬНА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ В УКРАЇНІ	233
Стрільчук Ю. МІСЦЕ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ У ВИРІШЕННІ СУЧАСНИХ ЕКОЛОГІЧНИХ ВИКЛИКІВ	235
Тітова С., Топіліна О., Бенч Л. БОРГОВА ПОЛІТИКА В УКРАЇНІ	236
Ткаченко В. РОЗВИТОК НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ	237
Троцюк К. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КІБЕРСТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ	239
Тютюник І., Тверезовська О. БАГАТОКАНАЛЬНІ СХЕМИ ЛЕГАЛІЗАЦІЇ ДОХОДІВ, ОТРИМАНИХ ЗЛОЧИННИМ ШЛЯХОМ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ	241
Уралов Б. ФІСКАЛЬНА ПОЛІТИКА СТАЛОГО РОЗВИТКУ	243
Устич І. ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЇ BLOCKCHAIN НА РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ	244
Фесенко В. МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ КОРПОРАТИВНОГО ЗРОСТАННЯ БІЗНЕСУ	246
Хлопчик В. ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕМ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В ФІНАНСОВІЙ СФЕРІ	248
Ховрак І. ПРОГНОЗУВАННЯ ІНДИКАТОРІВ ЗБАЛАНСОВАНОГО РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ	251
Ходзицька В. ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ УПРАВЛІНСЬКОЇ БІЗНЕС-ПОЛІТИКИ ГОСПОДАРЮЮЧИХ СУБ'ЄКТІВ	253
Хохич Д. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ АРГЕТУВАННЯ ВАЛЮТНОГО КУРСУ В УКРАЇНІ	255
Циганова К. СТАН ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ	256
Ціва Д. ДЕРЖАВНЕ ПЕНСІЙНЕ СТРАХУВАННЯ НІМЕЧЧИНИ ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ДОСВІД	258
Чайковський О., Поліщук П. ВІД'ЄМНА ТА НУЛЬОВА СТАВКА ЗА ІПОТЕЧНИМ КРЕДИТОМ. ЇЇ ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ	259
Черненко К. СУЧАСНА ПАРАДИГМА ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ	261
Шапран О. ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	262
Шопіна А. СТРАТЕГІЧНИЙ ПЛАН ЯК ОСНОВА ДЛЯ РОЗРОБКИ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА	264
Шувалов О. ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК СПОСІБ МІНІМІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ РИЗИКІВ	266
Юрковська М. ОСОБЛИВОСТІ ТА ТЕНДЕНЦІЇ ПРОЦЕСІВ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАНЬ НА ГЛОБАЛЬНОМУ ФІНАНСОВОМУ РИНКУ	267
Юрченко В. ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ВИНИКНЕННЯ ТА ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ	269
Яловська О. ЗЛИТТЯ І ПОГЛИНАННЯ БІЗНЕСУ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ	270
Ярмоленко В. ПОРІВНЯННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ РОЗВИТКУ РИНКУ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ ТА ВЕЛИКОБРИТАНІЇ	272
Ясінська А., Щибря Д. ПРОБЛЕМИ ГРОШОВОГО ОБІГУ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ	273

*Наукове видання*

**СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ ТА ФІНАНСІВ**  
**CURRENT ISSUES IN ECONOMICS AND FINANCE**

**ЗБІРНИК МАТЕРІАЛІВ**  
МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

**COLLECTION OF SCIENTIFIC PAPERS**  
INTERNATIONAL CONFERENCE FOR RESEACHERS

**30 жовтня 2019 р.**  
October 30, 2019

*Адреса редакційної колегії: 03680, Україна, м. Київ, пр. Перемоги, 54/1*  
**Державний вищий навчальний заклад «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»**

*Contacts: 03680, Ukraine, Kyiv, Peremogy Av., 54/1*  
**Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman**

© автор(и), 2019  
© КНЕУ, 2019