

Міністерство освіти і науки України
Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного (Україна)
Західноукраїнський національний університет (Україна)
Херсонський державний аграрний університет (Україна)
Запорізький національний університет (Україна)
Вінницький національний аграрний університет (Україна)
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця (Україна)
Національний університет харчових технологій (Україна)
Національний університет «Запорізька політехніка» (Україна)
ПВНЗ «Європейський університет» (Україна)
Державна вища професійна школа в Коніні (State University of Applied Sciences in Konin)
(Республіка Польща)



ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ БІЗНЕС- СЕРЕДОВИЩА В СВІТОІНТЕГРАЦІЙНОМУ ПРОСТОРИ

Збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції

22-23 квітня 2021 року



м. Мелітополь

УДК 336(043)
Т13

Фінансове забезпечення інноваційного розвитку бізнес-середовища в світоінтеграційному просторі: збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції Мелітополь (22-23 квітня 2021 р., Мелітополь) / ТДАТУ; відпов. за випуск Н.В. Трусова. – Мелітополь, 2021. – 234 с.

Збірник містить наукові матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Фінансове забезпечення інноваційного розвитку бізнес-середовища в світоінтеграційному просторі» викладачів, докторантів, аспірантів, наукових співробітників, представників органів державного і місцевого самоврядування, громадських організацій, підприємств та установ, здобувачів вищої освіти і молодих учених. Матеріали конференції висвітлюють актуальні питання проблем функціонування та фінансового забезпечення бізнес-середовища в умовах інноваційного розвитку, формування потенціалу фінансового ринку у забезпеченні інвестиціями бізнес-середовища, визначення ролі страхування у забезпеченні інвестиційної привабливості бізнес-середовища, формування регіональної політики в контексті стимулювання інноваційного розвитку бізнес-середовища та питання функціонування фінансово-кредитного механізму зовнішньоекономічної діяльності бізнес-середовища.

ОРГКОМІТЕТ КОНФЕРЕНЦІЇ

Голова оргкомітету:

КЮРЧЕВ Володимир Миколайович – докт. техн. наук., проф., член-кореспондент НААН України, ректор Таврійського державного агротехнологічного університету імені Дмитра Моторного

Перший заступник голови оргкомітету:

ЄРЕМЕНКО Оксана Анатоліївна – докт. с.-г. наук., проф., проректор з наукової роботи Таврійського державного агротехнологічного університету імені Дмитра Моторного

Заступники голови оргкомітету:

ТРУСОВА Наталя Вікторівна – докт. екон. наук, проф. кафедри фінансів, банківської справи та страхування Таврійського державного агротехнологічного університету імені Дмитра Моторного

ЯЦУХ Олена Олексіївна – докт. екон. наук, доцент, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Таврійського державного агротехнологічного університету імені Дмитра Моторного

Члени оргкомітету конференції:

ЯВОРСЬКА Тетяна Іванівна – докт. екон. наук, проф. кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності Таврійського державного агротехнологічного університету імені Дмитра Моторного (Україна)

ЖУРАВЛЬОВА Ірина Вікторівна – докт. екон. наук, професор, професор кафедри фінансів Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (Україна)

ВДОВЕНКО Лариса Олександрівна – докт. екон. наук, доцент, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Вінницького національного аграрного університету (Україна)

ТУЛАЙ Оксана Іванівна – докт. екон. наук, проф. кафедри фінансів С.І. Юрія Західноукраїнського національного університету (Україна)

ЧЕРЕП Алла Василівна – докт. екон. наук, професор, декан економічного факультету Запорізького національного університету (Україна)

ТАНКЛЕВСЬКА Наталія Станіславівна – докт. екон. наук, професор, завідувач кафедри економіки та фінансів Херсонського державного аграрно-економічного університету (Україна)

ШІРІНЯН Лада Василівна – докт. екон. наук, професор, завідувач кафедри фінансів Національного університету харчових технологій (Україна)

ГРИВКІВСЬКА Оксана Василівна – докт. екон. наук, проф. кафедри економіки, екології та практичного підприємництва ПВНЗ «Європейський університет» (Україна)

КАРПЕНКО Андрій Володимирович – докт. екон. наук, доцент, професор кафедри економіки та митної справи Національного університету «Запорізька політехніка» (Україна)

ЧЕРНЯВСЬКА Тетяна Анатоліївна – докт. екон. наук, проф. кафедри фінансів, обліку та логістики Державної вищої професійної школи в Коніні (State University of Applied Sciences in Konin) (Польща)

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1

ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

БОРБЛІК К.Е. Проблеми фінансового забезпечення ринка туристичних послуг України в нестабільних умовах	7
ГРИШКО Р.С., ЗАХАРОВА Н.Ю. Фінансова інклюзія в Україні: проблеми та перспективи	12
ДМИТРОВ О.М., ТРУСОВА Н.В. Шляхи оптимізації грошових потоків підприємства.....	16
ЖЕЧЕВА А.М., ТРУСОВА Н.В. Аналіз факторів впливу на прибуток підприємства	20
ЗАХАРОВА Н.Ю. Фінансові аспекти стратегії розвитку сільського господарства до 2030 року.....	23
КЛІМОВА А.О., ЗАХАРОВА Н.Ю. Lean production як ефективна концепція менеджменту на підприємстві	29
КРАВЧУК А.В., ТРУСОВА Н.В. Ліквідність і платоспроможність підприємства.....	32
МАРЧЕНКО К.Ю., РАДЧЕНКО Н.Г. Розробка національної стратегії фінансової інклюзії.....	37
МАРЧЕНКО К.Ю., ТРУСОВА Н.Ю. Формування фінансового потенціалу підприємства.....	41
НАГАЄВА Г.О., ГОРОХ О.В. Сучасні аспекти фінансового забезпечення підприємств аграрного сектора.....	47
РАДОЛОВА О.О., ТРУСОВА Н.В. Проблеми фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств	51
РИЖЕНКО Б.С., ТРУСОВА Н.В. Проблематика державної підтримки аграрного сектору.....	55
САМОХВАЛОВА А.Ю., ТРУСОВА Н.В. Резерви зміцнення фінансового стану підприємства в сучасних умовах господарювання	61
ТІТІЄВСЬКА Д.В., ДЕМЧЕНКО І.В. Непряме оподаткування підприємств	66
ТРУСОВА Н.В. Державна фінансова підтримка розвитку галузевого підприємництва сільських територій	69
ТУТОВА А.С., ЗАХАРОВА Н.Ю. Умови забезпечення фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств	73
ЧУКІНА К.Ю., ЗАХАРОВА Н.Ю. Новації нормативно-правового забезпечення фінансового лізингу	78
ЩЕБЛИКІНА В.М., ЗАХАРОВА Н.Ю. Моніторинг реалізації стратегії розвитку малого і середнього підприємництва України на 2017-2020 роки.....	82

ЩЕРБАКОВ К.С., ТРУСОВА Н.В. Основні джерела фінансування господарської діяльності підприємств	86
--	----

СЕКЦІЯ 2

ПОТЕНЦІАЛ ФІНАНСОВОГО РИНКУ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ІНВЕСТИЦІЯМИ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА

МАНІЛО А.О., ЯКУШЕВА І.Є. Перспективи розвитку ринку прямих та венчурних інвестицій	92
ПЕРЕСИПКІН О.А., ЯКУШЕВА І.Є. Функціонування міжбанківського ринку України	95
РАДЧЕНКО Н.Г. Огляд діючої системи кредитування агробізнесу	98
СТОЯНЧЕВА Н.В., ТРУСОВА Н.В. Банківське кредитування малого бізнесу в Україні	103
СТОЯНЧЕВА Н.В., РАДЧЕНКО Н.Г. Сучасний стан кредитування агробізнесу на прикладі ПАТ «Креді Агріколь Банк»	107
ЩЕБЛИКІНА В.М., ЯКУШЕВА І.Є. Особливості діяльності недержавних пенсійних фондів в Україні	111
ЯКУШЕВА І.Є. Корпоративні облигації в системі фондового ринку	115

СЕКЦІЯ 3

РОЛЬ СТРАХУВАННЯ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА

БАРАБАН М.С., РУБЦОВА Н.М. Особливості проведення оцінки об'єктів нерухомості	119
ВИСОЧИНА А.О., РУБЦОВА Н.М. Земля як об'єкт грошової експертної оцінки	122
ЖЕРЕПА М.В., РУБЦОВА Н.М. Перспективи розвитку обов'язкового медичного страхування в Україні	126
ЗАХАРЧУК І.Ю., РУБЦОВА Н.М. Грошова оцінка земельних ділянок	132
КОМАРОВА К.О., РУБЦОВА Н.М. Перспективи розвитку страхового ринку України в умовах діджиталізації	136
ПАТЯКА Т.А., ТРУСОВА Н.В. Особливості страхування аграрного сектору України	143
ПОСТНІКОВА В.А., РУБЦОВА Н.М. Суть та особливості страхування фінансових ризиків в Україні	148
РУДЕНКО А.Г., РУБЦОВА Н.М. Особливості проведення обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності автовласників	151
РУБЦОВА Н.М. Огляд страхових продуктів зі страхування сільськогосподарських ризиків	155
ТУТОВА А.С., РУБЦОВА Н.М. Особливості оцінювання транспортних засобів	159

ФЕДЧУН С.Д., РУБЦОВА Н.М. Формування медичного страхування в Україні	163
ЧУКІНА К.Ю., ЯКУШЕВА І.Є. Сутність медичного страхування та визначення його доцільності в Україні	168

СЕКЦІЯ 4

ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ СПРЯМОВАНОЇ НА СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА

МАЗУРОВА І.В., ЗАХАРОВА Н.Ю. Оцінка діючої системи державної підтримки розвитку сільського господарства	172
МАРЧЕНКО К.Ю., ЯКУШЕВА І.Є. Підтримка малого та середнього бізнесу в умовах карантину	176
РИЖЕНКО Б.С., ЗАХАРОВА Н.Ю. Інвестиційна привабливість аграрного сектору економіки України	180

СЕКЦІЯ 5

ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИЙ МЕХАНІЗМ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА

ВЕРШУТА І.О., ДЕМЧЕНКО І.В. Експортний потенціал сільського господарства України	185
ГАСУТІНА А.О., ДЕМЧЕНКО І.В. Партнерство Україна – ЄС: стан та перспективи	189
ДЕМЧЕНКО І.В. Напрями реалізації фінансової гнучкості окремих продуктів міжнародного ринку фінансових послуг	193
ЖЕРЕПА М.В., ДЕМЧЕНКО І.В. Партнерство «Україна-Китай»: стан та перспективи	197
ЗАХАРЧУК І.Ю., ДЕМЧЕНКО І.В. Передумови виникнення, сутність та основні принципи Ямайської валютної системи.....	202
КОЛЕСНИК Д.В., ДЕМЧЕНКО І.В. Пріоритетні напрями торговельного співробітництва України з країнами ЄС	207
КОМАРОВА К.О., ДЕМЧЕНКО І.В. Режими курсоутворення: види та особливості	209
КОСТОРНОЙ С.В. Проблеми експорту сільськогосподарської продукції до країн європейського союзу.....	213
ПОСТНИКОВА В.А., ДЕМЧЕНКО І.В. Боргові стратегії країн світу.....	218
ФЕДЧУН С.Д., ДЕМЧЕНКО І.В. Діяльність транснаціональних корпорацій в Україні.....	222
ЧЕРНЯВСЬКА Т., ЧЕРНЯВСЬКИЙ Б. Новітні технології та механізми забезпечення ефективного розвитку логістичного бізнесу під час пандемії	226
ЧКАН І.О. Проблеми залучення іноземних інвестицій в аграрну галузь України.....	230

СЕКЦІЯ 1

ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

УДК 338.48

Борблік К.Е.,

*д.ф.е., ст. викладач кафедри інноватики та управління
ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет», м. Маріуполь*

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РИНКА ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ В НЕСТАБІЛЬНИХ УМОВАХ

Туризм являє собою активно розвинутий сектор економіки та одночасно важливий компонент соціальної сфери розвитку суспільства. Туріндустрія – це комплексна галузь, що має мультиплікативний ефект і характеризується показниками туристопотоку, тому вона здатна внести великий внесок як у розвиток економіки регіону так і вирішити проблемні питання фінансового забезпечення. Показники туристопотоку ґрунтуються на розумінні різних видів та цілей туризму. Саме інтенсивність туристопотоку визначає ступінь розвитку національного ринку туристичних послуг [1, с. 6].

Варто зазначити, що динамічний розвиток ринку туристичних послуг призвів до не менш прогресивного зростання кількості туристів, що обслуговувались туристичними агентствами та операторами [2]. Так, у 2019 році юридичними особами, суб'єктами ринку, було надано послуг населенню на 263% більше, ніж у 2011 році, і на 34% більше, ніж у 2018 році. Цього ж року обсяг наданих туристам послуг фізичними особами-підприємцями склав 809 тис. ос., що на 181% більше, ніж в 2011 році, і на 35,5% більше, ніж у 2018 році.

Однак, складна політична ситуація, що склалася на території України в 2014 році негативно вплинула на потоки іноземних туристів. Так, якщо у 2011

році кількість іноземців, які були обслуговані підприємствами складала 112 тис. ос., то у 2015 цей показник впав до 15 тис. ос. І хоча протягом останніх років спостерігається тенденція до збільшення кількості іноземців, що обслуговується суб'єктами ринку туристичних послуг, цей показник ще не досяг до кризового рівня. Що стосується напрямів туристичних потоків, то кількість громадян України, які звернулися за послугою до туристичних агентств та операторів в межах країни, також постійно збільшується. У 2019 році до юридичних осіб звернулося на 21% більше українців, ніж у 2011 році, і на 119% більше, ніж у 2018 році. За кордоном послугами суб'єктів ринку туристичних послуг у 2019 році звернулося на 346% більше громадян України, ніж у 2011 році, і на 36% більше, ніж у 2018 році. Подібна тенденція спостерігається і в обсягах реалізації туристичних продуктів фізичними особами-підприємцями.

Що стосується цілей подорожей, то найбільш інтенсивним є туристичний потік в сфері організації дозвілля та відпочинку. Так у 2019 році близько 5,7 млн ос. скористалися послугами туристичних підприємств саме з такою метою. Порівняно з 2011 роком цей показник збільшився на 5%. Варто зазначити, що якщо у 2011 році туристи більше здійснювали подорожей з метою спортивного відпочинку (2%), то у 2019 питома вага осіб, що зацікавилися цим напрямом склала менше 1%. Зросла кількість туристів, що подорожує у службових цілях, а також для навчання, а от кількість туристів, що здійснює поїздки з метою лікування зменшилася на 1%. Інші види туризму на сьогодні є недостатньо розвиненими на території України, їх питома вага в загальному потоці складає менше 1%.

Відповідно найбільш інтенсивними є туристичні потоки: виїзний з метою відпочинку та внутрішній зі службовими та навчальними цілями. Так у 2019 році з діловою метою до суб'єктів ринку туристичних послуг звернулися 271 тис. ос., що на 54 тис. ос. або на 24,8% більше, ніж у 2018 році, а також на 181 тис. ос. або на 201% більше, ніж у 2011 році. Такі цифри обумовлюють бурхливий розвиток ринку туристичних послуг в межах України, адже формуються за даними внутрішнього статистичного спостереження. Що стосується показників виїзного

ділового туризму, то протягом останніх 7-ми років вони зросли більше, ніж в 2 рази, що обумовлено активізацією глобалізаційних процесів та посиленням інтеграційної складової зовнішньої політики держави. Іноземні туристи рідше користуються послугами українських туристичних підприємств, однак у 2019 році їх кількість зросла на 231% порівняно з 2011 роком, і це тільки ті особи, що здійснювали ділові подорожі.

Кількість осіб, що звернулися до суб'єктів ринку туристичних послуг з метою організації власного відпочинку у 2019 році порівняно з 2018 роком зросла на 1,4 млн. осіб або на 34,9%. Порівняно з 2011 роком цей показник збільшився на 254% або на 4,1 млн. осіб. Варто зазначити, що з загальної кількості туристів цієї групи 6% склали внутрішні туристи, 1% – іноземці і 93% – особи, що відправилися на відпочинок за кордон. Порівняно з 2011 роком ці частки суттєво змінилися. Так у 2011 році питома вага внутрішніх туристів у загальній кількості осіб, що звернулися до суб'єктів ринку туристичних послуг з метою відпочинку, складала 21%, іноземців – 5%, а тих, хто відправлявся за кордон – 74%. Такі зміни обумовлені кількома факторами зовнішнього середовища: підвищення доступності відпочинку на екзотичних курортах, посилення мобільності населення в умовах глобалізації та інтеграції України до Європейського Союзу, складна політична ситуація на території держави (окупація Автономної Республіки Крим).

Що стосується інших видів туризму, то як зазначалося вище, вони на сьогодні є недостатньо розвиненими, і не користуються значною популярністю серед населення України. Порівняно з 2011 році зросла лише кількість осіб, що звернулися до суб'єктів ринку туристичних послуг з метою організації подорожі з елементами спеціалізованого туризму, зросла більше ніж у 5 разів у 2019 році. За іншими видами туризму цей показник лише скорочувався.

Туристичний потік за країнами, що приймали українських громадян, за останні 7 років також зазнав змін. Європейські країни займають найбільшу питому вагу в загальній кількості держав (91%), обраних громадянами України для поїздок з різними цілями. Так, якщо у 2012 році найбільшу кількість туристів

прийняла Російська Федерація (30% від загального показника), то у 2017 році лідерські позиції зайняла Туреччина (76% від загального обсягу).

Така ситуація обумовлена активізацією інтеграційних процесів в Україні, погіршенням політичних відносин із Росією. Значну роль відіграла і соціально-економічна ситуація в країні, що призвела до відтоку робочої сили до найближчих європейських країн (Польща, Угорщина, Румунія), які демонструють стабільне зростання кількості туристів.

Варто зазначити, що за період 2012-2019 рр. майже в 2 рази збільшилася інтенсивність туристичного потоку до таких країн, як Туреччина (на 219%), Єгипет (на 691%). У той же час зменшився за всіма іншими країнами. Така ситуація обумовлена переорієнтацією туристичного потоку на більш екзотичні країни. Особливу роль зіграло і початок дії безвізового режиму з країнами ЄС, що призвело до ліквідації необхідності звернення до туристичних операторів і агентів з метою організації подорожей.

Різно змінилася тенденція щодо розвитку виїзного туристичного потоку у 2019 році. Позитивна динаміка збільшення характерна у порівнянні з 2018 роком для таких країн, як Польща (на 30,3%), Угорщина (на 10,8%), Туреччина (на 34,2%), Румунія (на 98,9%) та Єгипет (на 37,6%). Що стосується інших країн, то показник скоротився в середньому на 15%. Це пов'язано перед усім з відміною у 2 половині 2017 року візового режиму з країнами ЄС, що дало змогу населенню виїждати за кордон без допомоги туристичних операторів.

Питома вага країн, з яких до України прибувають іноземні туристи у загальному потоці складає 81%. Як і вихідний туристичний потік, в'їзний теж зазнав певних змін у період 2012-2019 років.

Перш за все необхідно відзначити, що якщо загальний вихідний потік туристів у 2019 році порівняно з 2012 роком зменшився на 99%, то в'їзний потік іноземців скоротився майже на 100%. Таке скорочення обумовлено складною політичною ситуацією в Україні, що значно скоротило довіру іноземних громадян до гарантій забезпечення безпеки їхнього життя на території держави. У 2019 році найбільш інтенсивним є потік з Польщі (11,7% від загального

показника), однак у 2012 році провідні позиції займала Російська Федерація (37 %). Така зміна демонструє результати впровадження українським Урядом санкцій проти останньої, як відповідь на порушення територіальної цілісності держави. Проте, 5-ка країн, з яких спостерігається найбільший потік туристів, лишилася незмінною – Республіка Молдова, Білорусь, Російська Федерація, Польща, Румунія. У 2019 в'їзний туристичний потік скоротився, що пов'язано із продовженням озброєного конфлікту на Сході України. Нажаль, негативну динаміку в'їзного туристичного потоку не змогла змінити лібералізація візового режиму та спрощення прикордонних формальностей для учасників міжнародного руху, які отримали високу оцінку з боку громадськості ще під час проведення чемпіонату Європи з футболу у 2012 році [3, с. 22].

Отже, аналіз інтенсивності та тенденцій розвитку туристопотоку продемонстрував загальне підвищення попиту на туристичні послуги різних видів. Найбільш популярними видами туризму виявилися діловий та розважальний. Серед країн, що найчастіше відвідуються українськими громадянами слід відмітити країни Європейського Союзу та курорти Туреччини та Єгипту. Негативною є динаміка в'їзного туристичного потоку, що пов'язано в першу чергу із військово-політичним конфліктом на території держави.

Список використаних джерел

1. Борблік К. Е. Зміст, принципи та детермінанти забезпечення сталого розвитку. *Зарубіжний науковий фаховий журнал «Economic and law paradigm of modern society»*. 2019. Вип. 1. С. 1-8.

2. Importance & Economic Impact of Domestic Tourism. *World Travel & Tourism Council* : веб-сайт. URL: <https://www.wttc.org/> (дата звернення: 05.01.2019).

3. Бунтова Н. В. Потенціал України на міжнародному ринку туристичних послуг. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. Економічні науки*. 2016. Вип. 17. С. 21-24.

*Гришко Р.С.,
здобувачка 31 ФБ групи,
Захарова Н.Ю.,*

*к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного, м. Мелітополь, Україна*

ФІНАНСОВА ІНКЛЮЗІЯ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Фінансова інклюзія - драйвер економічного зростання та важливий фактор соціальної рівності у сучасному світі. Центробанки та інші регулятори фінансового ринку, міжнародні організації, інші гравці ринку наголошують на важливості фінансової інклюзії упродовж останніх десятирічь.

OECD/INFE визначає фінансову інклюзію як процес просування доступного, вчасного та повноцінного доступу до широкого спектру фінансових продуктів і послуг, поширення їхнього використання серед всіх прошарків суспільства через впровадження існуючих та інноваційних підходів включно з фінансовою обізнаністю та освітою з метою просування як фінансового добробуту, так і економічної та соціальної інклюзії [1].

В Україні більше третини населення лишаються за межами фінансової системи. Це свідчить про їх відокремленість від економіки держави та суспільства загалом, нижчий рівень ефективності управління коштами та фінансової безпеки.

Серед основних проблем забезпечення фінансової інклюзії в Україні є:

1. Збереження високої питомої ваги фізичних осіб, які не користуються фінансовими послугами.
2. Недостатній рівень розвитку безготівкової економіки.
3. Низький рівень фінансової грамотності фізичних осіб.

4. Обмеженість доступу до фінансової інфраструктури у сільській місцевості.

5. Недостатній рівень довіри населення до фінансової системи, пов'язаний із неналежним захистом прав споживачів [2, с. 4].

Національний банк України визначив фінансову інклюзію однією зі своїх стратегічних цілей. Фінансова інклюзія – створення умов для залучення усіх сегментів населення та бізнесу до користування різноманітними фінансовими послугами, які доступні за інфраструктурою та ціною, офіційно урегульовані та відповідають потребам населення з метою стимулювання економічного зростання країни та зменшення соціальної нерівності у суспільстві.

Реалізація цілі досягатиметься через формування та розвиток системи захисту прав споживачів, Національну стратегію та заходи з підвищення фінансової грамотності українців та розвиток безготівкової економіки.

Робота над підвищенням рівня фінансової інклюзії та фінансової грамотності є довгостроковою, тому вимагає координації та взаємодії різних стейкхолдерів та партнерів для досягнення поставлених цілей.

До фінансової екосистеми України входять населення, організації, державні установи тощо. Національний банк також належить до неї й виконує функції, закріплені за ним у Конституції України та Законі України «Про Національний банк України» [3].

Щоб належно виконувати свої функції, Національний банк має ефективно взаємодіяти з усіма групами учасників фінансової екосистеми, урахувавши їхні потреби та інтереси. Беручи це до уваги, вони проаналізували потреби учасників фінансової екосистеми, умови середовища, у якому вони працюють, та тенденції, що впливатимуть на екосистему в майбутньому. Результатом такого аналізу стали сім стратегічних цілей Національного банку, досягнення яких стане результатом успішного виконання цієї Стратегії. Шість із семи поставлених цілей спрямовані на задоволення потреб учасників фінансової екосистеми. Одна з важливих передумов для їх досягнення – висока інституційна спроможність центробанку. Розуміючи це, Національний банк ставить перед

собою сьому, внутрішню ціль – стати сучасним, відкритим, незалежним ефективним центральним банком. Щоб її досягти, необхідно продовжувати розпочату у 2014 році внутрішню трансформацію, успішне завершення якої допоможе Фінансова екосистема – дістатися інших шістьох цілей.

Учасники фінансової екосистеми можна об'єднати в шість клієнтських груп відповідно до їхньої ролі в ній:

- експерти;
- суб'єкти економічної та фінансової державної політики;
- суб'єкти фінансової діяльності;
- суб'єкти економічної діяльності;
- держава як постачальник послуг;
- громадяни України.

У межах своєї ролі в екосистемі кожен клієнт виконує деякі функції, пропонуючи іншим певну цінність, яку він створює самостійно або спільно з Національним банком. Обмін цінностями відбувається в формі певних продуктів чи послуг, що задовольняють потреби клієнтів та клієнтських груп. Національний банк взаємодіє з усіма групами клієнтів. Створювані ним цінності задовольняють потреби кожної клієнтської групи й можуть примножуватися у процесі взаємодії з іншими учасниками фінансової екосистеми.

Напрями реалізації розвитку платіжної інфраструктури відбудеться шляхом:

- переведення транзакцій в електронні канали: розвиток електронних платежів, у тому числі за комунальні послуги, електронних грошей (які випускає Національний банк), платежів з використанням пристроїв мобільного зв'язку;
- поширення використання міжнародних та національних платіжних систем;
- ознайомлення населення з перевагами та прогресивними видами безготівкових розрахунків;
- запровадження віддаленої ідентифікації клієнтів для отримання ними фінансових послуг;

- укладення договорів у безпаперовій формі, у тому числі з використанням електронного цифрового підпису [4].

Очікуваний ефект від проведених заходів: активізація розвитку віртуальних каналів обслуговування та альтернативних платежів на базі інноваційних технологій з використанням пристроїв мобільного зв'язку; стійке скорочення обсягу використання готівки; зростання рівня користування банківськими продуктами та повернення коштів до банківської системи; Упроваджено модель дистанційної ідентифікації громадян на базі ЕЦП (електронний цифровий підпис) та системи BankID; упроваджено документообіг та комунікацію з учасниками ринку в електронному форматі з використанням ЕЦП/ЕП.

Фінансова грамотність має важливе значення в житті людей, а саме:

1. Допомагає в пошуках джерел доходу, що відрізняються від роботи за наймом. Звичайно, наявність фінансової грамотності не гарантує отримання великого доходу. Однак завдяки цим знанням з'являється розуміння того, як заробляти гроші, які варіанти заробітку є найбільш перспективними. За умови високого рівня фінграмотності крім роботи за наймом з'являється можливість величезної кількості способів отримання доходу.

2. У людини з'являються не тільки знання і вміння, але і психологічна стійкість. Фінансово грамотні люди впевнені у власних силах, так як знають багато чого з того, про що інші навіть не уявляють. Формується мислення, яке сприяє досягненню успіху.

3. Зрештою, фінансова грамотність забезпечує певний рівень престижу. Людина вигідно виділяється з натовпу, створює враження впевненого в собі громадянина, який знає, як управляти капіталом. Наявність фінансової грамотності в більшості випадків супроводжується якісними знаннями і в інших областях. Такі люди весь час прагнуть дізнатися щось нове, відстежити ситуацію на ринку.

Виходить, що фінансова грамотність вигідна, престижна і досить корисна. Якщо людина навчиться застосовувати в житті основні її правила, його життя

поступово зміниться на краще. Він навчиться рухатися до успіху і буде мотивований на подальшу роботу над собою.

В цілому, підвищення рівня фінансової інклюзивності є залежить від упровадження фінансових технологій та перспектив їх використання на практиці.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Національного банку України. URL: https://old.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=3961976&cat_id=3115908.
2. Гладких Д.М. Напрями забезпечення фінансової інклюзії в Україні. *Аналітична записка. Серія «Економіка»*. №8. 2019. URL: <https://niss.gov.ua/sites/default/files/2020-01/analit-hladkyh-economy-8-2019-1.pdf>.
3. Про Національний банк України. Закон України №679-XIV від 20.05.1999 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/679-14#Text>
4. Офіційний сайт Національного банку України. Стратегія Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/strategiya-natsionalnogo-banku-ukrayini>

УДК 330.6

Дмитров О.М.,

здобувач 11 МБ ФБ групи,

Трусова Н.В.,

д.е.н., професор кафедри «Фінанси, банківська справа та страхування»,

Таврійський державний агротехнологічний університет

імені Дмитра Моторного, м. Мелітополь, Україна

ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА

Погіршення фінансового стану підприємств та зниження стабільності їх функціонування, що є наслідком економічної кризи на фоні розповсюдження

пандемії COVID-19, змушують бізнес шукати шляхи підвищення ефективності та оптимізації роботи. Одним із критеріїв ефективної роботи підприємства є оптимізація грошових потоків. Дефіцит грошових коштів та обмеження різних видів діяльності можуть призвести до незбалансованості грошових потоків, неефективного використання ресурсів підприємства, збільшення тривалості виробничого циклу.

Поняття «грошовий потік» прийшло в діяльність вітчизняних підприємств від іноземних вчених. Існують декілька трактувань цього поняття в залежності від автора. На думку Є. Ф. Бріггема, «грошовий потік» – фактичні чисті готівкові кошти, які надходять у фірму протягом деякого визначеного періоду [1]. Вітчизняний вчений А. М. Поддєрьогін визначає «грошовий потік» як сукупність послідовно розподілених у часі подій, які пов'язані з відокремленим та логічно завершеним фактом зміни власника грошових ресурсів через виконання зобов'язань між економічними агентами. Ми вважаємо більш практичним тлумачення С. О. Москвіна, а саме обмеження поняття грошового потоку різницею між грошовими надходженнями й витратами [3].

Важливим аспектом ефективного управління грошовими потоками є необхідність здійснення обліку факторів, що впливають на потоки. Цей вплив можна поділити на зовнішній і внутрішній [4].

До зовнішніх чинників можна віднести: кон'юнктуру товарного ринку; кон'юнктуру фондового ринку; систему оподаткування підприємств; сформовану практику кредитування постачальників і покупців продукції; систему здійснення розрахункових операцій господарюючих суб'єктів; доступність фінансового кредиту; можливість залучення коштів безоплатного цільового фінансування.

До системи внутрішніх чинників відносять: життєвий цикл підприємства; тривалість операційного циклу; сезонність виробництва і реалізації продукції; нагальність інвестиційних програм; амортизаційну політику підприємства; коефіцієнт операційного левериджу

Особливої уваги потребує процес оптимізації грошових потоків, а саме забезпечення балансу обсягів вхідних і вихідних грошових потоків підприємства. Негативний вплив можуть нести і надлишковий, і дефіцитний грошові потоки. Негативними наслідками надлишку грошового потоку є зменшення реальної вартості тимчасово вільних коштів від інфляції, а також втрата потенційного доходу від невикористання активів, дефіцитного грошового потоку – зниження рівня ліквідності та платоспроможності, нестача коштів для виконання поточної діяльності.

Основними завданнями оптимізації грошових потоків є:

- забезпечення збалансованості грошових надходжень і виплат протягом усього року;
- досягнення синхронності формування доходів і здійснення витрат у часі та просторі;
- забезпечення зростання чистого грошового потоку.

Збалансувати дефіцит грошового потоку в короткостроковому періоді можна завдяки системі «прискорення – уповільнення платіжного обороту».

Система «прискорення – уповільнення платіжного обороту» – це розроблення на підприємстві організаційних заходів щодо прискорення залучення грошових коштів, з одного боку, та уповільнення їх виплат – з іншого.

Зменшення дефіциту грошового потоку в довгостроковому періоді досягається шляхом нарощення обсягу вхідного грошового потоку та скороченням обсягів вихідного грошового потоку.

Також для забезпечення зростання інвестиційної активності можуть використовувати методи оптимізації надлишкового грошового потоку. До них відносять:

- збільшення обсягів розширеного відтворення операційних необоротних активів;
- прискорення періоду розроблення реальних інвестиційних проектів і початку їх реалізації;

- здійснення регіональної диверсифікації операційної діяльності підприємства;

- активне формування портфеля фінансових інвестицій;

- дострокове погашення довгострокових кредитів.

Важливою частиною системи оптимізації грошових потоків також є їх збалансованість у часі. При оптимізації такого виду використовують методи вирівнювання і синхронізації грошових потоків.

Метод вирівнювання грошових потоків передбачає згладжування обсягів грошових потоків за окремі інтервали періоду, що розглядається (усунення сезонних та циклічних коливань грошових потоків), а метод синхронізації грошових потоків забезпечує підвищення рівня кореляції між позитивними та негативними грошовими потоками.

Високий рівень синхронізації за обсягом і в часі надходжень та витрат грошових коштів дає змогу знижувати реальну потребу підприємства в поточному та страховому залишку грошових коштів, а також резерв інвестиційних ресурсів.

Кінцевим етапом оптимізації є максимізація чистого грошового потоку підприємства. Наслідком оптимізації грошових потоків є підвищення інтенсивності та збалансованості обігу фінансових ресурсів, оптимізація їх кількісного та вартісного складу і отримання на цій основі максимально позитивних фінансових результатів. Це є невід'ємною частиною розвитку та вдосконалення підприємства.

Список використаних джерел

1. Брігхем Є.Ф. Основи фінансового менеджменту : пер. з англ. К.: КП «Вазак» ; Молодь, 1997.

2. Поддєрьогін А.М. Фінансовий менеджмент: підручник / Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. К.: КНЕУ, 2005.

3. Проектний аналіз : навч. посібник / С.О. Москвін, С.М. Бевз, В.Г. Дідик, В.А. Верба, В.А. Новиков, Т.Є. Унковська. К. 1998.

4. Фінанси в трансформаційній економіці України: [навч. посібник] / [за ред. М.І. Крупки]. Львів: Видав. центр ЛНУ ім. І. Франка, 2007.

УДК: 338.31

*Жечева А.М.,
здобувачка 11 МБФБ групи,
Трусова Н.В.,
д.е.н., професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного, Мелітополь, Україна*

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА

Показником, який найбільш повно відображає ефективність виробництва, обсяг і якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості є прибуток. Важливість даного показника полягає в тому, що прибуток одночасно є і кінцевим фінансовим результатом господарської діяльності підприємства, і основним елементом його фінансових ресурсів, які необхідні для забезпечення розширення виробництва, науковотехнічного і соціального заохочення працівників, виплати дивідендів, формування резервів тощо. Тому у сучасних умовах прибуток стає метою роботи кожного підприємства.

На сьогоднішній день однією з актуальних проблем є розгляд і вивчення факторів, які впливають на величину прибутку підприємства. Значну увагу сутності прибутку підприємства, його формуванню та факторам впливу приділено в працях таких науковців як Бланк І. А., Бутинець Ф. Ф., Жмайлова О. Г., Кірейцев Г.Г., Пігуль Н. Г. та інші [1-5].

Метою роботи є вивчення факторів, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах господарювання. Фактори, що впливають на прибуток підприємства, поділяються на зовнішні і внутрішні.

Зовнішні фактори відрізняються від внутрішніх тим, що підприємство лише може мати про них інформацію, але не може їх контролювати. До групи зовнішніх чинників, як правило, включаються природні (кліматичні) умови, транспортні та інші фактори, що викликають додаткові витрати у одних підприємств і зумовлюють додатковий прибуток у інших, зміна державними органами або інфляційними процесами цін на продукцію і умови виробництва. Зокрема, до зовнішніх факторів відноситься державне регулювання цін, тарифів, відсотків, податкових ставок і пільг, штрафних санкцій тощо [2].

У свою чергу, внутрішні фактори піддаються контролю з боку підприємства та поділяються на дві підгрупи: внутрішні фактори (основні), які впливають на прибуток через їх сутнісний вплив на результати роботи підприємства, і внутрішні чинники, що відображають порушення підприємством господарської дисципліни [3]. До групи основних внутрішніх факторів, що впливають на формування прибутку від продажів, відносяться: кількість і якість продукції, собівартість продукції, ціни на продукцію і елементи, що формують її собівартість, структурні зрушення в асортименті продукції [4]. Внутрішніми факторами, наявність яких обумовлено порушеннями господарської дисципліни, є: економія в результаті порушення умов праці, підвищення кваліфікації кадрів, безпеки праці, заходів з технічного обслуговування і ремонту основних виробничих засобів, введення нової техніки. Також внутрішні фактори, що впливають на прибуток підприємства, 178 поділяються на виробничі й поза виробничі або невиробничі, до яких належить постачальницько-збутова і природоохоронна діяльність, соціальні умови праці та побуту [5].

Виробничі фактори характеризують наявність та використання засобів і предметів праці, трудових та фінансових ресурсів. Ці фактори, у свою чергу, поділяють на екстенсивні та інтенсивні [1]. Екстенсивні фактори впливають на процес одержання прибутку через кількісні зміни засобів і предметів праці, часу роботи обладнання, чисельності персоналу, фонду робочого часу, розміру фінансових ресурсів [3].

Інтенсивні фактори позначаються на процес одержання прибутку через «якісні» зміни, зокрема, підвищення продуктивності обладнання та його якості, використання прогресивних видів матеріалів і удосконалення технології їх обробки, прискорення оборотності обігових засобів, трудомісткості й матеріаломісткості продукції, удосконалення організації праці, ефективне використання фінансових ресурсів тощо [2]. Деякі автори вважають що внутрішні фактори є суб'єктивними, і можуть впливати на зовнішні. Наприклад, такий фактор, як облікова політика дає можливість підприємству обирати методи обліку, які спричиняють істотний вплив на фінансові результати (методи оцінки запасів, амортизації, розподіл витрат і доходів між звітними періодами, порядок регулювання сумнівної заборгованості тощо), тим самим регулюючи розмір прибутку до оподаткування [4, с. 307].

Отже, при здійсненні фінансово-господарської діяльності всі перераховані вище фактори перебувають у тісному взаємозв'язку та взаємозалежності. Следством впливу цих факторів діяльність підприємства є певні обсяги реалізації продукції, структура продукції і її якість, собівартість продукції та ціни на неї. Таким чином, вивчення внутрішніх та зовнішніх факторів впливу на прибуток підприємства та систематизація отриманих результатів дозволить знайти шляхи підвищення прибутковості підприємства, що у свою чергу, є метою будь-якого підприємства.

Список використаних джерел

1. Чуев И.Н. Экономика предприятия / И.Н. Чуев, Л.Н. Чечевицина. М. : Изд.-торг. корпорация «Дашков и К», 2003. 416 с.
2. Бланк И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. К. : Ника-Центр, 2007. 768 с.
3. Економічний аналіз: Підручник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит». За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. 2-ге вид., доп. і перероб. Житомир: ПП «Рута», 2007. 704 с.

4. Жмайлова О.Г. Теоретико-методичні аспекти формування кінцевого результату діяльності підприємства. *Вісник СНАУ, серія : фінанси і кредит*. 2007. № 1-2. С. 24-25.

5. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент: Посібник для студ. вищ. навч. закладів / Г.Г. Кірейцев, Н.Г. Виговська, О.М. Петрук. Житомир, 2001. 431с.

6. Пігуль Н.Г. Управління прибутком підприємства. Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. 2010. № 28. С. 125-132.

7. Кучеркова С.О. Фактори формування прибутку в сільськогосподарських підприємствах. *Економіка АПК*. 2004. № 5. С. 70-74.

8. Романова Т.В. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах / Т.В. Романова, Є.О. Даровський // *Ефективна економіка*. 2015. № 4. С. 74-76.

УДК: 330.332

Захарова Н.Ю.,

*к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного, м. Мелітополь, Україна*

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ДО 2030 РОКУ

Аграрний сектор відіграє ключову роль в економіці країни. Він забезпечує близько 9% ВВП (рис. 1), 18% зайнятості суб'єктів господарювання та 6% податкових надходжень. Обсяг експорту сільськогосподарської та продовольчої продукції виріс у 2019 році до 22,2 млрд дол. США, що на 19% більше ніж у попередньому, а його частка збільшилася до 40% [1]. Не дивлячись на ризикованість галузі, внаслідок прямої залежності від природно-кліматичних умов, в умовах економічної рецесії падіння аграрного сектору є набагато меншим, ніж інших секторів економіки.

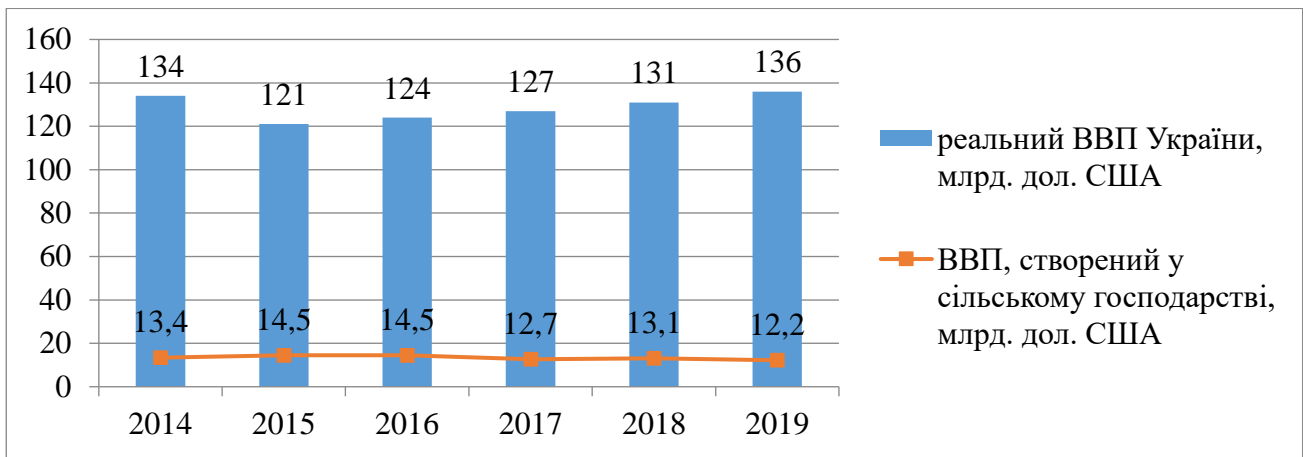


Рис. 1. Динаміка реального ВВП України в цілому та створеного у сільському господарстві

На сьогодні галузь стикнулася з нестачею фінансових ресурсів. По-перше, це безумовно впливає на можливості використання новітніх технологій. Малі та середні сільськогосподарські товаровиробники застосовують незначний спектр технологій у процесі виробництва, тоді як агрохолдинги, які мають ширші можливості до фінансового забезпечення, використовують їх значно більше. За розрахунками, повне впровадження технологій розумного землеробства поєднується з оптимізацією витрат (близько 10-20%) та збільшенням врожайності (приблизно 15-35%). Це ставить у нерівні умови товаровиробників галузі. По-друге, не дивлячись на прибуткову діяльність аграрного сектору, сільськогосподарським підприємствам не вистачає власних ресурсів для оновлення основних засобів. Частково це пов'язано зі специфікою діяльності, коли підприємству одночасно потрібно вкласти певний обсяг ресурсів у поточну діяльність, а результат буде отриманий через декілька місяців. Отже, виникає потреба пошуку джерел фінансування, серед яких значна частка припадає на банківські кредити. Обсяг кредитування сільських, лісових та рибних господарств за 7 місяців 2020 року вже перевищив показник 2019 року на 4,7%. Частка сільського господарства в обсязі кредитного портфеля банків знаходиться в діапазоні 6–9%. Крім того, кредитування комерційними банками є однією з нечисленних можливостей залучення коштів для малого бізнесу. Однак,

банківське кредитування є дорогим для позичальників, оскільки земля не є активом через довготривалу дію мораторію, а коефіцієнт покриття становить близько 5%.

Важливим джерелом фінансування аграріїв є дієва державна підтримка. У 2021 році на державну підтримку розвитку сільського господарства заплановано 4,5 млрд. грн., з них на п'ять основних напрямів припадає 4 млрд грн. Серед цих основних програм, як і у 2020 році, виділено такі: часткова компенсація вартості сільськогосподарської техніки вітчизняного виробництва; фінансова підтримка заходів в АПК шляхом здешевлення кредитів; фінансова підтримка розвитку садівництва, виноградарства та хмелярства; фінансова підтримка розвитку фермерських господарств; державна підтримка розвитку тваринництва та переробки сільськогосподарської продукції. Крім основних програм підтримки, передбачається низка нових програм з бюджетом у 500 млн. грн: державна підтримка страхування сільськогосподарської продукції / компенсація втрат посівів на Одещині; підтримка розвитку органічного виробництва; державна підтримка розвитку картоплярства; державна підтримка зрошення [2]. Слід відзначити, що ця підтримка залишається значно меншою ніж 2% ВВП, створеного у аграрній галузі. Для порівняння цей показник у Франції становить 24%, Німеччині – 22%, Польщі – 40%.

Інвестиції у сільське господарство останні роки також не виправдовують очікувань сільськогосподарських товаровиробників. Так, загалом капітальні інвестиції у сільське господарство в 2019 році становили 55,3 млрд. грн., що на 15% менше порівняно із попереднім роком. При цьому відбувається зменшення їх питомої ваги у загальній сумі інвестицій в економіку країни до 9,4% у 2019 році. Значно скоротилися і прямі іноземні інвестиції в галузь, що обумовлено погіршенням стану світової економіки внаслідок пандемії.

Подальший поступ сільського господарства в контексті розвитку економіки в цілому можливий лише на основі детально обґрунтованої стратегії. Кабінетом міністрів України була розроблена Національна економічна стратегія

на період до 2030 року, що виділяє 6 ключових аспектів, за якими сформовано стратегічну мету розвитку сільського господарства [3]:

1. Забезпечити стимулюючу та дорадчу державну політику:

- залучити ПІІ у розмірі 25 млрд дол. США за 10 років;
- найняти 21 торговельного аташе;
- найняти 1000 аграрних радників у громадах.

2. Забезпечити гравців ринку якісною наскрізною інфраструктурою (земля, зрошувальні системи, фінанси, освіта та наука, транспорт, потужності зберігання):

- забезпечити кадастровий облік не менше ніж 90% сільськогосподарських земель та водних ресурсів;

- забезпечити додатково 1 млн га земель зрошувальними / іригаційними системами;

- збільшити площу земель з органічним статусом до не менш ніж 3% від загальної площі сільськогосподарських угідь.

3. Створити умови для виробників щодо можливості забезпечувати себе доступними матеріально-технічними ресурсами:

- створити умови для відкриття не менш ніж 10 R&D центрів;
- залучити не менш ніж 100 млн дол. США в agtech стартапами;
- збільшити частку насіння вітчизняного виробництва до 70% пропозиції

на ринку;

- збільшити обсяг виробництва вітчизняної сільськогосподарської техніки, що задовольняє 30% пропозиції;

- досягти 30% зростання врожайності на га;

- досягти імплементації smart farming на 30% площ.

4. Збалансувати виробництво високо- та низькомаржинальних продуктів для збільшення прибутковості сектору:

- збільшити продуктивність сільського господарства в 2 рази, досягнувши показника 100 тис дол. США на 1-го зайнятого;

- зменшити частку виробництва сировини до 50% у ВВП;

- досягти показника штучного виробництва м'яса у розмірі 5% від виробництва м'яса.

5. Посприяти розвитку та повноцінному забезпеченню середовища для функціонування переробки:

- збільшити частку переробленої продукції в агросекторі з 21% до 50%;
- збільшити кількість нових агропромислових кластерів до 12;
- збільшити кількість вертикально інтегрованих кооперативних кластерів до 60.

6. Оптимізувати екосистему збуту продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках:

- збільшити обсяги експорту агропродукції до 45 млрд дол. США до 2030 року;
- досягти показника експортної виручки на га значенням 1500 дол. США/га;
- збільшити експорт органічної продукції до 1 млрд дол. США;
- збільшити експорт технологічно інтенсивних сервісів до 1 млрд дол. США;
- скоротити час на логістику в 2 рази до 2025 року.

Ключовим аспектом подальшого розвитку сільського господарства і важливим напрямом державної політики при реалізації стратегії є регулювання ринку земель, який буде офіційно запущений з 1 липня 2021 року. Очікується, що за прийнятою моделлю розвитку ринку землі ціна зросте протягом 10 років до 2354 дол. США за 1 га. За оцінками експертів аграрний сектор України після відкриття ринку землі спроможний залучити до 10 млрд дол. США впродовж наступних 10 років та додатково збільшити приріст ВВП щороку на 0,9-2%.

Реалізація стратегії зрошення та іригації здатна збільшити площу поливів на 1,2 млн га та залучити додаткові інвестиції в розмірі 4 млрд дол. США, адаптувавши сільське господарство до кліматичних змін.

Створення умов для збільшення переробки української продукції та більш активне впровадження цифрових технологій в аграрному секторі здатні

підвищити продуктивність на 1-го зайнятого у 6 разів, за оцінками УІМ та Latifundist [3].

Значна увага у стратегії присвячена необхідності збалансування структури сільськогосподарського виробництва. За оцінками додана вартість на працівника в Україні є значно нижчою за країни – лідери в аграрному виробництві (на 91% нижче, ніж у Франції, та на 67%, ніж у Туреччині) через кардинально інший розподіл рослинництва та тваринництва у секторі. У виробництві України рослинництво займає 83%, а тваринництво – 17%. Структура ж інших країн є більш збалансованою, де розподіл становить орієнтовно 50/50%. При цьому спостерігається виробництво низькомаржинальних культур (зернові – 46% та промислові – 32%), тоді як саме високомаржинальні культури є більш прибутковими, хоча і мають довший період окупності.

Для України характерним є збут сировинної продукції рослинництва та тваринництва на світові ринки, в той самий час ланка переробки займає найнижчу частку в секторі. Така частка необробленої продукції, що йде на експорт, є найбільшою у структурі загальної пропозиції: ячмінь – 46%, кукурудза – 84%, пшениця – 54%. Зважаючи на те, що перероблена продукція має вищу додану вартість при виконанні стандартів якості, український сектор переробки має значний потенціал для розвитку, оскільки з переходом на кожний наступний етап переробки додана вартість збільшується. Таким чином, подовження ланцюга створення доданої вартості забезпечить більшу прибутковість аграрного сектору економіки [3].

Поточними бар'єрами розвитку аграрного сектору економіки можна визнати: малоефективну державну політику, деградацію якості земельних ресурсів, імпортозалежне постачання, значний фокус на продукції рослинництва, сировинна орієнтація експорту продукції.

Серед напрямів розвитку сільського господарства у стратегії виділені: стимулювання розвитку сільськогосподарських кооперативів, розвиток сільськогосподарських кластерів, підтримка фермерського господарств, підтримка органічного виробництва, гармонізація поточного законодавства,

детінізація секторів агросектору, егулювання ринку землі, систематизація даних, покращення ефективності регулювання та реалізації політики.

Список використаних джерел

1. Zakharova Natalia. State and prospects of export development of agricultural sector of the economy of Ukraine // Prospects for the development of modern science and practice. Abstracts of XVI international scientific and practical conference. Graz, Austria 2020. Pp. 131-133. URL: <http://isg-konf.com>.

2. Інформаційно-аналітичний портал АПК України. URL: <https://agro.me.gov.ua>.

УДК 658.51

*Клімова А.О.,
здобувачка 31 ФБ групи,
Захарова Н.Ю.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного, м. Мелітополь, Україна*

LEAN PRODUCTION ЯК ЕФЕКТИВНА КОНЦЕПЦІЯ МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Останнім часом все більша кількість підприємств в усьому світі впроваджує концепцію ощадливого виробництва.

Бережливе виробництво (Lean production / Lean manufacturing) - це ефективна концепція менеджменту, суть якої полягає в оптимізації бізнес-процесів за рахунок максимальної орієнтації на інтереси і потреби клієнта (ринку) і врахуванні такого фактору як мотивація кожного працівника. Впровадження методології бережливого виробництва в ідеалі дозволяє вирішити цілий ряд основних проблем, з якими стикається більшість підприємств:

домогтися високої якості при мінімальних витратах, скоротити терміни створення продукції, уникнути перевиробництва, врегулювати питання поставок.

Сутність ощадного виробництва можна зобразити у вигляді п'яти напрямків діяльності: визначити цінність; створити картку потоку цінності; забезпечити безперервний потік; витягування продукту (рівень виробництва визначається потребами замовника); безперервне вдосконалення [1].

Мета методології Lean production полягає в побудові виробництва, здатного швидко відповідати на вимоги споживачів і отримувати прибуток при будь-якій зміні ринку, в тому числі при падінні попиту; створення досконалої виробничої системи, яка б при надходженні замовлення миттєво поставляла необхідну продукцію, і при цьому не стати жертвою накопичення проміжних запасів.

Бережливе виробництво є одним з основоположних компонентів системи японського менеджменту Кайдзен (безперервне вдосконалення). Своєрідною «відправною точкою» тут служить перехід від централізованого, вертикального управління до горизонтального, заснованому на залученні в процес всіх працівників. Іншими словами, особливість філософії «бережливого виробництва» - командна робота. Відповідно до філософії «бережливого виробництва», якщо виникає проблема, то причину слід шукати не в працівника, а в системі. В ідеалі, всі бізнес-процеси на підприємстві повинні бути побудовані таким чином, щоб помилку зробити було б просто неможливо. Аналогічним чином вибудовуються і відносини з клієнтами. Для підприємства, що працює за принципами «бережливого виробництва», клієнти, постачальники - не джерело заробітку, а друзі, майже родичі. Тому для успішного впровадження «бережливого виробництва» багатьом компаніям часто доводиться кардинально міняти основи своєї корпоративної культури.

Методологія «бережливого виробництва» виділяє сім основних видів втрат:

- перевиробництво товарів, коли товар вироблений, а попит на нього ще не виник;
- очікування матеріалів, деталей, напівфабрикатів або необхідної інформації;
- непотрібна транспортування матеріалів (наприклад, через неоптимального розташування обладнання, цехів);
- зайві етапи обробки, що виникають із-за помилок в проектуванні продукту або процесу;
- надлишкові запаси і процеси, що ведуть до їх утворення;
- невиправдане переміщення людей в процесі роботи;
- виробництво дефектів, браку.

Існує також «негласна» восьма група втрат, зумовлених ігноруванням людського фактору. Скорочення передумов для виникнення тих чи інших видів втрат дозволяє наблизити час і рівень витрат до мінімуму. Для боротьби з втратами «бережливе виробництво» пропонує цілий набір підходів. Наприклад, опис потоку створення цінності для виявлення «вузьких місць» в процесі виробництва; витягування (каскадна система виробництва, при якій цех або ділянка виробництва нічого не виробляє до тих пір, поки цех-споживач, що знаходиться далі по технологічному ланцюжку, що не повідомить про свою потребу в комплектуючих); виробництво деталей або напівфабрикатів невеликими партіями. Але основна боротьба з втратами починається в буквальному сенсі з кожного робочого місця на підприємстві і з втілення в життя принципів системи 5S - одного з головних «цеглинок» методології «бережливого виробництва»: сортувати, дотримуватися порядку, утримувати в чистоті, стандартизувати, удосконалювати.

Для більш успішного застосування на практиці ідей «бережливого виробництва» Товариством інженерів-автомобілебудівників (SAE) був розроблений стандарт SAE J4000 і керівництво по впровадженню цієї методики [2]. Стандарт визначає шість основних елементів і 52 компонента (вимоги) Lean production і включає критерії оцінки для визначення рівнів впровадження

компонентів і елементів методології «бережливого виробництва». Шість основних елементів бережливого виробництва - це: менеджмент / довіра; персонал; інформація; ланцюжок «Постачальник-Організація-Споживач»; продукція; процес / потік.

Отже, основна мета впровадження «бережливого виробництва» – створення максимально ефективної системи виробництва, а основна перевага методології – незначні інвестиції, які швидко окупаються, в порівнянні з результатами, яких вдається досягти завдяки її впровадженню.

Список використаних джерел

1. Джеймс В., Деніел Дж. Ощадливе виробництво. Як позбутися від втрат і добитися процвітання вашої компанії : навч. посіб. : Фабула, 2018.
2. URL: https://saemobilus.sae.org/content/j4000_202104

УДК 336.64

*Кравчук А.В.,
здобувачка 11 МБ ОО групи,
Трусова Н.В.,
д.е.н., професор кафедри «Фінанси, банківська справа та страхування»,
Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного, м. Мелітополь, Україна*

ЛІКВІДНІСТЬ І ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансовий стан підприємств можна оцінювати з точки зору його короткострокової і довгострокової перспектив. У короткостроковій перспективі критерієм оцінки фінансового стану підприємства є його ліквідність і платоспроможність [1].

Ліквідність – це здатність підприємства розраховуватися зі своїми поточними зобов'язаннями перед закордонними контрагентами шляхом

перетворення активів на гроші. Ліквідність підприємства свідчить про наявність грошових коштів для термінового виконання фінансових зобов'язань даного періоду [2].

Усі активи підприємства залежно від ступеня їх ліквідності, тобто від здатності та швидкості перетворення в грошові кошти, можна умовно поділити на такі групи:

1. Найбільш ліквідні активи (А1) – це суми грошових коштів підприємства на поточному, валютному та інших рахунках, у касі, короткострокові фінансові вкладення (цінні папери), які можуть бути використані для здійснення поточних розрахунків негайно.

2. Активи, що швидко реалізуються (А2) (активи, для перетворення яких у наявні кошти потрібний визначений час) – це дебіторська заборгованість, платежі по якій очікуються протягом 12 місяців після звітної дати, та інші оборотні активи. Ліквідність цих активів різна і залежить від суб'єктивних та об'єктивних факторів: кваліфікації фінансових робітників, взаємовідносин підприємства з платниками та їх платоспроможності, умов надання кредитів покупцям, організації вексельного обігу тощо.

3. Активи, що повільно реалізуються (А3) (найменш ліквідні активи) – це запаси і витрати. Ліквідність цієї групи залежить від своєчасності відвантаження продукції, швидкості й правильності оформлення банківських документів, швидкості платіжного документообігу в банку, від якості й попиту на продукцію, її конкурентоспроможності, платоспроможності покупців тощо.

4. Активи, що важко реалізуються (А4), – це активи, призначені для використання в господарській діяльності протягом тривалого періоду часу. В цю статтю можна включити статті розділу I активу балансу «Необоротні активи» [3].

Пасиви балансу класифікують наступним чином:

1. Найбільш строкові зобов'язання (П1) – кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, поточні зобов'язання за розрахунками, інші короткострокові пасиви.

2. Короткострокові пасиви (П2) – короткострокові позикові кредити банків та інші позики, що підлягають протягом 12 місяців після звітної дати.

3. Довгострокові пасиви (П3) – довгострокові кредити банків, позикові кошти та інші довгострокові пасиви – сума статей 3 розділу пасиву балансу «Довгострокові зобов'язання».

4. Постійні пасиви (П4) – статті 1 розділу пасиву балансу «Власний капітал» [4].

Для визначення ліквідності балансу необхідно порівняти підсумки по кожній групі активів і пасивів. Баланс вважається абсолютно ліквідним, якщо виконуються умови: $A1 \geq П1$, $A2 \geq П2$, $A3 \geq П3$, $A4 \leq П4$.

Незважаючи на те, що на практиці поняття ліквідності та платоспроможності тісно взаємозв'язані, вони не є тотожними. Ліквідність у загальному розумінні означає здатність цінностей перетворюватися в грошові кошти. Вона характеризується наявністю в підприємства ліквідних засобів у формі залишку грошей у касі, грошових коштів на рахунках у банку та тих елементів оборотних активів, що легко реалізуються. Ступінь ліквідності визначається тривалістю часового періоду, протягом якого ця трансформація може бути здійснена. Чим коротший період, тим вища ліквідність цього виду активів [5].

Платоспроможність підприємства визначається його можливістю і здатністю своєчасно й повністю виконувати платіжні зобов'язання, що впливають з торгових, кредитних і інших операцій грошового характеру. Платоспроможність впливає на форми й умови комерційних угод, у тому числі на можливість отримання кредиту. Оцінка платоспроможності здійснюється з метою аналізу і прогнозування його подальшої фінансової діяльності [6].

Основними ознаками платоспроможності є: наявність у достатньому обсязі коштів на поточному рахунку; відсутність простроченої кредиторської заборгованості.

Перспективна платоспроможність визначає можливість підприємства у майбутньому розраховуватися за своїми короткостроковими боргами і досліджується переважно за допомогою показників ліквідності. Саме від рівня ліквідності залежить як перспективна, так і поточна платоспроможність. Отже, ліквідність і платоспроможність не тотожні, хоча й дуже близькі поняття, причому ліквідність є більш місткою категорією, ніж платоспроможність.

Ринкові умови господарювання вимагають від економічних суб'єктів дотримання вимог щодо платоспроможності та ліквідності. Їхнє практичне значення обумовлене необхідністю повного та своєчасного виконання зобов'язань, забезпечення діяльності підприємства ліквідними активами, здатними в будь-який час покрити обсяг зобов'язань.

Ліквідність і платоспроможність підприємств є одним із найбільш вживаними поняттями фінансової науки і найбільш популярними об'єктами фінансового аналізу й управління.

Важливість для підприємства підтримувати платоспроможний стан у будь-який момент часу для задоволення вимог кредиторів, інвесторів, держави щодо сплати податків і зборів вимагає обґрунтування концептуальних засад забезпечення платоспроможності, що передбачає вирішення таких основних питань:

- визначення змісту та об'єкту забезпечення платоспроможності підприємства;
- формування мети й основних завдань управління платоспроможністю;
- обґрунтування функціональної сутності управління платоспроможністю;
- визначення вимог до здійснення управління платоспроможністю промисловим підприємством.

Управління платоспроможністю полягає в аналізі та управлінні рухом грошових потоків, передбачає цілеспрямований вплив на процеси акумуляції грошових коштів, тобто їхнє витрачання та перерозподіл.

Для ефективного управління платоспроможністю необхідно визначити, які види діяльності і елементи активів чи пасивів сприяли зростанню чи зменшенню грошових коштів, і якою мірою.

Для правильного висновку про динаміку і рівень платоспроможності підприємства необхідно взяти до уваги такі чинники:

- характер діяльності підприємства.
- умови розрахунків із дебіторами. Надходження дебіторської заборгованості через короткі проміжки часу після реалізації товарів (робіт, послуг) приводить до незначної частки в складі оборотних активів боргів покупців, і навпаки;
- стан запасів;
- стан дебіторської заборгованості: наявність або відсутність у її складі прострочених або безнадійних боргів.

Список використаних джерел

1. Костюк О.М. Економічний аналіз фінансових результатів підприємства. Підруч. для студ. вищ. навч. закл. URL: <http://library.if.ua/books/89.html>
2. Поддєрьогін А.М. Фінансовий менеджмент. URL: <https://library.if.ua/books/70.html>
3. Дахно І. Зовнішньоекономічний менеджмент. URL: https://pidru4niki.com/16860618/ekonomika/zovnishnoekonomichniy_menedzhment
4. Данілов О.Д., Паєнтко Т.В. Фінанси підприємств у запитаннях і відповідях. URL: https://pidru4niki.com/12140310/finansi/finansi_pidpriyemstv_u_zapitannayah_i_vidpovidyah
5. Економіка і фінанси підприємства [Текст] : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Л. М. Степасюк, Н. М. Суліма, О. В. Величко; за ред. В. К. Збарського і В. І. Мацібори; Нац. ун-т біоресурсів і природокористування України. К. : КОМПРИНТ, 2013. 335 с.

6. Комплексний економічний аналіз господарської діяльності. URL: https://studme.com.ua/1584072010432/ekonomika/kompleksnyu_ekonomicheskyy_analiz_hozyaystvennoy_deyatelnosti.htm

УДК: 336.7

*Марченко К.Ю.,
здобувачка 11 МБ ФБ групи,
Радченко Н.Г.,
к.е.н., доцент кафедри «Фінанси, банківська справа та страхування»,
Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного, м. Мелітополь, Україна*

РОЗРОБКА НАЦІОНАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ ФІНАНСОВОЇ ІНКЛЮЗІЇ

Останнє десятиріччя в Україні було ускладнене економічними труднощами, через що багато банків були змушені закрити свої відділення або скоротити їхню кількість. Це призвело до обмеженого доступу до фінансових послуг для фізичних осіб, а також для мікро-, малого та середнього бізнесу (ММСБ), що створювало перешкоди для зростання приватного сектору.

Близько 40% дорослого населення України не мають рахунків у фінансових установах; тільки 11% будь-коли брали банківський кредит; лише один з восьми українців має заощадження в фінансових установах [1].

На сьогодні населення України в неповній мірі користується банківськими продуктами – не відкривають рахунки в банках, не користуються депозитами та кредитами. Навіть ті, хто мають картку застосовують її тільки для зняття готівки, і не знають всі вигоди від безготівкових платежів.

Ці дані свідчать про те, що серед населення існує величезний попит на послуги з управління їхніми фінансами та зберігання коштів у банках та фінансових установах, а також на доступ до фінансових продуктів та послуг, що

пропонуються банками. Крім того, фізичним особам та ММСБ бракує практичних навичок, щоб ухвалювати правильні фінансові рішення.

Фінансова інклюзія – це міст, що з'єднує неохоплене банківськими послугами населення з офіційним фінансовим сектором; вона сприяє участі такого населення в економічному зростанні країни [2].

Фінансова інклюзія досягає економічного зростання через залучення населення з низьким рівнем доходів та сільського населення країни до решти економіки. Фінансову інклюзію повсюди у світі ставлять собі за політичну мету уряди в країнах з низьким, середнім та високим рівнями доходу для прискорення економічного зростання, досягнення фінансової стабільності, стимулювання інновацій та зменшення рівня бідності.

Станом на кінець 2019 року понад 90 країн взяли на себе зобов'язання щодо розвитку фінансової інклюзії. Багато з них розробляють національні стратегії з підвищення фінансової інклюзії для того, щоб забезпечити ресурси і виконання заходів для їх реалізації.

Більша залученість до фінансової системи та активніше користування послугами, зокрема депозитами, послугами з переказу коштів, кредитування, страхування тощо, дозволять громадянам задовольнити свої потреби та в кінцевому підсумку поліпшити власний добробут.

У межах цього компоненту відбуватиметься співпраця з Національним банком України з розробки Національної стратегії фінансової інклюзії, коли зусилля спрямовуватимуться на розширення доступу до фінансових послуг і відповідальне користування ними. Національну стратегію фінансової інклюзії (НСФІ) можна визначити як узгоджений та визначений на національному або субнаціональному рівнях план дій, якого дотримуються зацікавлені сторони для досягнення цілей фінансової інклюзії.

Успішні стратегії забезпечують координацію зусиль з основними зацікавленими сторонами, розподіл відповідальності між ними та чітке планування ресурсів, наприклад, через визначення пріоритетності цілей. Стратегія може сприяти дієвішому й ефективнішому процесу досягнення

покращення ситуації щодо фінансової інклюзії. Залучення приватного сектору, зокрема через структуровані консультації, може сприяти забезпеченню успішної реалізації стратегії й актуальності поставлених цілей.

В листопаді 2020 року розпочалась робота над Національною стратегією фінансової інклюзії в Україні, що впроваджується та розробляється спільно з Міжнародною фінансовою корпорацією, членом Групи Світового банку, та фінансується Державним секретаріатом економічних справ Швейцарії (SECO) та Фондом ефективного корпоративного управління уряду Великої Британії (GGF) [3].

Як зазначає голова НБУ, Кирило Шевченко, основною ціллю є максимальний доступ всіх українців до фінансових послуг та продуктів [4].

Це є стратегічно важливим, особливо зараз, враховуючи економічну кризу, спричинену пандемією [4]. Дане завдання є основою подальшого партнерства IFC з Національним банком України та спільної мети запровадити сильну фінансову систему країни, і збільшити довіру та інтерес до фінансового сектору.

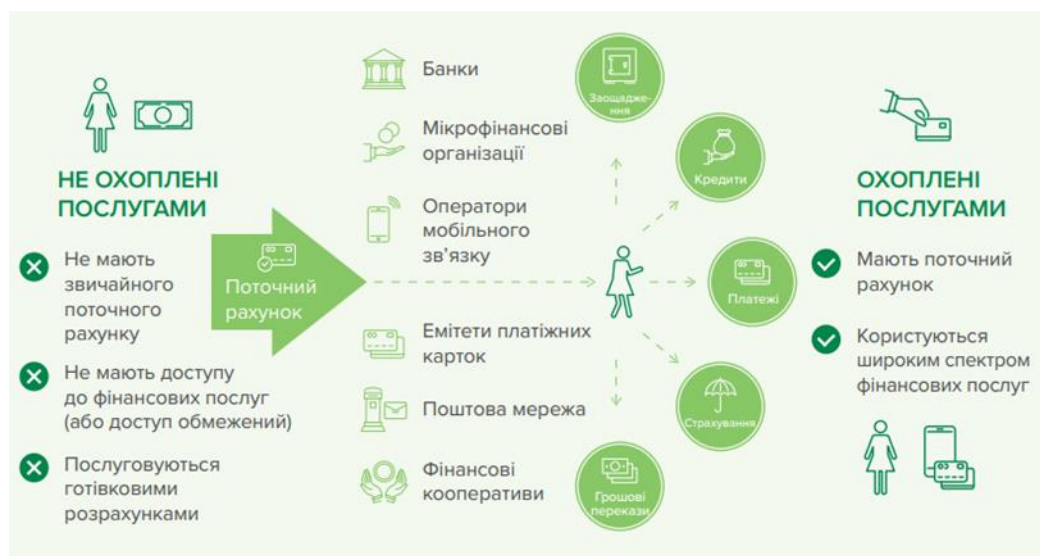


Рис. 1. Як досягти фінансової інклюзії [5]

Втілення Національної стратегії фінансової інклюзії в Україні має запровадити в режимі онлайн та офлайн доступ до фінансових послуг для усього населення, незважаючи на місце їх проживання. Також має сприяти розвитку еквайрингу, посилити захист прав споживачів та персональної інформації для

покращення якості фінансових послуг та довіри споживачів, підвищити фінансову грамотність громадян через проведення тренінгів та навчання та сприяти розвитку базових фінансових послуг – депозити, кредитування та страхування.

Проблема з низькою залученістю громадян до фінансової системи не вирішиться без системної роботи та участі широкого кола партнерів. Тому профільні міністерства, фінансові регулятори, міжнародні партнери, представники банків, небанківських установ, а також бізнесу об'єдналися за для розробки та втілення стратегії спільно з Національним банком та IFC.

Список використаних джерел

1. Глобальна база фінансових даних, підготовлена Групою Світового банку – World Bank Group: The Global Findex Database, 2017. URL: <https://globalfindex.worldbank.org/>

2. Розроблення національної стратегії фінансової інклюзії для України. URL: https://afi.org.ua/sites/default/files/users/user59/nbu_ifc_letter_ua.pdf (дата звернення: 15.04.2021)

3. Фінансові послуги стануть доступнішими для громадян. Сайт НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/finposlugi-stanut-dostupnishimi-dlya-gromadyan-v-ukrayini-zyavitsya-natsionalna-strategiya-z-pidvischennya-finansovoyi-inklyuziyi> (дата звернення: 15.04.2021)

4. Нацбанк розробляє Національну стратегію фінансової інклюзії. Укрінформ – Мультимедійна платформа іномовлення України. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3130033-nacbank-rozroblae-nacionalnu-strategiu-finansovoi-inkluzii.html> (дата звернення: 15.04.2021)

5. Група Світового банку. URL: <https://www.worldbank.org/uk/country/ukraine> (дата звернення: 15.04.2021)

*Марченко К.Ю.,
здобувачка 11 МБ ФБ групи,
Трусова Н.В.,*

*д.е.н., професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного, м. Мелітополь, Україна*

ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансовий потенціал підприємства розглядають як здатність підприємства до раціонального та ефективного використання фінансових ресурсів, що є у його розпорядженні, а також можливості до нарощення у разі необхідності, обсягів цих ресурсів. За умов раціонального використання фінансового потенціалу підприємство збільшує свою ринкову вартість, що є сигналом для потенційних інвесторів, кредиторів, акціонерів, державних структур та інших зовнішніх суб'єктів оцінювання щодо можливості інвестування коштів у досліджуване підприємство та його платоспроможності. Схематично етапи оцінювання майнового потенціалу юридичної особи можна зобразити так (рис.1).

Етапи оцінювання фінансового потенціалу підприємства
Аналіз інформації для визначення загальної вартості обсягу фінансових ресурсів підприємства та можливих резервів нарощення їх обсягу
Визначення показників, за якими відбуватиметься оцінка ефективності потенціалу фінансового потенціалу
Формулювання висновків щодо якості управління фінансовим потенціалом на базі обраних раніше показників
Прийняття управлінських рішень щодо зміни фінансового потенціалу у напрямку стратегічного бачення розвитку підприємства

Рис. 1. Етапи оцінювання фінансового потенціалу підприємства

Оцінювання існуючого фінансового потенціалу підприємства повинно ґрунтуватися на аналізі показників його ділової активності, рентабельності, ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості та майнового стану тощо [4, с. 125]. Чітке вивчення динаміки значень цих фінансових показників дає змогу отримати комплексну характеристику діяльності підприємства, його конкурентоспроможності, надійності, а відтак, стає основою для розробки стратегії управління фінансовим потенціалом суб'єкта господарювання.

Наступним етапом управління фінансовим потенціалом підприємства вважають визначення методів, за якими можна зробити висновок щодо якості управління ними. В основі методів оцінювання рівня використання фінансового потенціалу підприємства покладено аналізування результатів діяльності за окремими напрямками. (рис. 2).

Методи оцінювання рівня використання фінансового потенціалу підприємства	
За рівнем узагальнення показників	За об'єктами оцінки
З використанням інтегрального показника	Ресурсний
	Структурний
З використанням системи показників	Цільовий
	Змішаний

Рис. 2. Методи оцінювання рівня використання фінансового потенціалу підприємства

За об'єктами оцінки виділяють ресурсний, структурний, цільовий та змішаний методи оцінки рівня використання фінансового потенціалу. Ресурсний метод використовує оцінювання наявних у підприємства фінансово-економічних ресурсів у грошовій та натуральній формах із врахуванням їх якості та ефективності використання у господарській діяльності. В свою чергу, структурний метод ґрунтується на аналізі окремих складових та елементів задіяних вхідних ресурсів та визначенні рівня їх віддачі. Цільовий метод

базується на порівнянні фактичних результатів управління фінансовим потенціалом підприємства із плановими. При використанні змішаного методу застосовуються окремі елементи вищезазначених підходів до визначення рівня використання аналізу фінансового потенціалу підприємства.

За рівнем узагальнення показників виокремлено методи оцінювання за допомогою інтегрального показника чи системи показників. Використання інтегрального показника передбачає зведення окремих даних в одній математичній залежності. Натомість система показників створюється для розгляду їх значення незалежно один від одного, що дає змогу оцінити результати роботи підприємства на різних сегментах діяльності.

Використання вищенаведених методів оцінювання, дасть змогу розподілення підприємства за рівнем якості управління фінансовим потенціалом (табл. 3).

Таблиця 1

Рівні якості управління фінансовим потенціалом

Рівень використання фінансового потенціалу підприємства	Характеристика показників діяльності підприємства
Високий	Високі показники рентабельності, фінансовий стан стійкий, існують можливості залучення додаткового капіталу, ділова репутація знаходиться на високому рівні
Середній	Підприємство отримує прибуток, однак результати його господарської діяльності тісно корелюють із динамікою внутрішнього і зовнішнього середовища функціонування
Низький	Підприємство фінансово нестабільне, існують загрози його платоспроможності, ділова репутація є незадовільною

На етапі оцінювання фінансового потенціалу можна зробити висновки про ефективність системи фінансового менеджменту на підприємстві. Під цим розуміють технологію побудови взаємоузгодженого за всіма структурними

підрозділами та функціями планів, які містять роз'яснення щодо джерел формування і напрямів використання фінансових ресурсів підприємства. Для складання таких планів є необхідним провести комплексний аналіз кон'юнктури ринку, а також розрахувати економічні та фінансові індикатори діяльності об'єкта оцінювання. Окрім цього, потрібно використовувати механізми оперативного-тактичного реагування на ризики, які можуть впливати на досягнення поставлених цілей з мінімально допустимими відхиленнями (не більше 20%) [1, с. 93-95]. За результатами аналізу виділяють наступні групи підприємств за рівнем використання потенціалу:

- високий рівень – на підприємстві передбачена розгалужена система бюджетного планування;
- середній рівень – підприємство формує систему планових фінансових звітів, визначених за певними стандартами обліку;
- низький рівень – підприємство здійснює планування діяльності за допомогою застосування методу коефіцієнтів [7, с. 51].

Системи бюджетного планування та формування планових фінансових звітів дають змогу здійснювати постійний моніторинг діяльності підприємства, а це дає здатність адекватніше оцінювати фінансові можливості підприємства та його резерви розвитку. Щодо коефіцієнтних методів варто зазначити, що попри їх інформативність та низьку трудомісткість у розрахунках, вони не слугують інструментом стратегічного управління, бо не враховують у повній мірі всі фактори, які чинять вплив на господарську діяльність.

На основі отриманих раніше результатах аналізування ефективності використання ресурсів підприємства треба також провести аналіз ринкового потенціалу підприємства. Під терміном «ринковий потенціал» приймають здатність організації з використанням наявних маркетингових засобів здійснювати збут продукції, закріплюватися на певній частці ринку і в подальшому збільшувати обсяги просування товарів [2, с. 96]. Ринковий потенціал варто розглядати з погляду чинників впливу на його формування. Оцінка ефективності діяльності підприємства на ринку залежить від

різноманітних факторів, які мають різне походження. Бізнес-процеси розвиваються швидко, а тому кількість чинників, від яких залежить ринковий потенціал організації, щоразу зростає. Їх чітка ідентифікація та класифікація є цінним для роботи комерційної організації (табл. 2).

Таблиця 2

Чинники впливу на ринковий потенціал підприємства

Групи чинників	Коротка характеристика впливу
Маркетингові	Здійснюються заходи, пов'язані з ідентифікацією бренду на ринку: позиціонування, виокремлення індивідуальності та цінності пропонуванних товарів, аналіз споживчого сприйняття. Створюється унікальна торгова позиція, яка повинна переконати споживачів, що продукція даного підприємства є кращими, ніж в конкурентів.
Соціально-психологічні	Основні фактори – чисельність та динаміка населення, фінансове становище наявних і потенційних споживачів продукції, довіра населення стосовно досліджуваного суб'єкта господарювання.
Поведінкові	До цієї групи відносимо здатність підприємства до постійного підтримування зв'язку із громадськістю, тобто інформувати споживачів про зміни у товарному асортименті, цінній політиці, покращенні характеристик вихідного продукту виробництва тощо.
Управлінські	Функціонування господарської організації на ринку буде успішним лише у випадку наявності в його працівників відповідного рівня професійної кваліфікації, їх практичної здатності до виконання поставлених завдань.
Інформаційні	Група інформаційних чинників визначає здатність комерційної організації до безперебійного моніторингу ринку в цілому, а також його окремих сегментів, пошуку можливостей освоєння нових ринків збуту.

На формування ринкового потенціалу підприємства впливають чинники, які підприємство може контролювати, а також ті, які можливо лише прогнозувати. Основною метою підприємства при дослідженні факторів, на котрі неможливо вплинути, є зведення до мінімуму негативних наслідків від їх дій. Неконтрольовані чинники впливають по різному на діяльність різних

підприємств, тому ефективність заходів, спрямованих на оптимізацію діяльності за умов дії таких чинників залежить від стратегії функціонування підприємства.

Список використаних джерел

1. Денисюк О.Г. Майновий потенціал підприємства: сутність, відтворення, управління: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / О. Г. Денисюк; Укр.н.-д. ін.-т продуктивності АПК. К., 2010. 21 с.

2. Зайчук Т.О. Теоретичні аспекти визначення ринкового потенціалу і таргетингу вітчизняними підприємствами. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2012. №1. С. 96-104.

3. Касьянова Н.В. Потенціал підприємства: формування та використання. 2-ге вид. перероб. та доп. [текст] : підручник / Н. В. Касьянова, Д. В. Солоха, В. В. Морева, О. В. Белякова, О. Б. Балакай. К. : «Центр учбової літератури», 2013. 248 с.

4. Маслак О.І., Безручко О.О. Особливості оцінювання економічного потенціалу підприємства в умовах циклічних коливань. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2013. Вип. 1. С. 121-127.

5. Морщеник Т.С., Біляк О.М. Огляд підходів до визначення економічної сутності поняття «ефективність». *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2014. Вип. 8. С. 82-89.

6. Развитие бухгалтерского учета и аналитического инструментария предприятия: коллективная монография / Под ред.. И.Й. Яремко и проф. Г. Ронэка. – Львов: Издательство Львовской политехники, 2014. 208 с.

7. Турчак В.В., Чижинська С.Д. Методика оцінки фінансового потенціалу підприємства в сучасних умовах господарювання. *Молодий вчений*. 2014. №8 (11). С. 49-52.

Нагаєва Г.О.,

канд. екон. наук, доцент, Харківський національний аграрний університет

ім. В.В. Докучаєва, м. Харків, Україна

Горох О.В.,

канд. екон. наук, доцент, Харківський національний аграрний університет

ім. В.В. Докучаєва, ім. Харків, Україна

СУЧАСНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРА

Останнім часом складається ситуація, при якій підприємства аграрної сфери економіки не мають достатніх доходів від здійснення своєї діяльності навіть для простого відтворення, не кажучи вже про розширене. Наразі питання фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств набуває особливо важливого значення, оскільки перспективи їх розвитку безпосередньо впливають на життєвий рівень населення і на економіку країни в цілому.

Фінансове забезпечення сільського господарства представляє сукупність організаційно-практичних та економічних заходів, спрямованих на своєчасне задоволення потреб відтворювального процесу в сільському господарстві, що проводяться органами державної влади та ринковими структурами за рахунок фінансових ресурсів, акумульованих суб'єктами господарювання і державою.

Слід зазначити, що фінансування відтворювальних процесів у сільському господарстві є результатом специфіки здійснення виробничої діяльності в даній галузі. До основних особливостей сільськогосподарського виробництва передусім відносять сезонний характер діяльності, який обумовлює нерівномірне використання грошових і матеріальних ресурсів протягом календарного та фінансового року; тривалість виробничого циклу, який безпосередньо впливає на термін окупності коштів і їх кругообіг.

Перераховані особливості суттєво впливають на кінцевий фінансовий результат діяльності аграрних підприємств, а, отже, і на способи їх фінансування. Існуючі можливі джерела фінансування умовно поділяються на дві групи: внутрішні і зовнішні. Ресурси, що формуються підприємствами самостійно – це надходження, отримані за рахунок результатів господарської діяльності, продажу майна тощо. Таким чином, до внутрішніх джерел відноситься самофінансування, а саме – частина прибутку, що спрямовується на розвиток виробництва, амортизаційні відрахування, доходи від реалізації основних засобів, частина залишків іммобілізованих оборотних активів тощо [1].

Розглядаючи можливості використання внутрішніх джерел фінансування сільськогосподарських підприємств, варто зазначити, що ситуація часто стає досить проблематичною. У багатьох випадках сільськогосподарські підприємства не отримують достатнього розміру доходів, у зв'язку з чим відчувають гостру потребу в залученні фінансових ресурсів ззовні.

Зовнішні джерела, в свою чергу, поділяються на дві групи: боргове фінансування і безоплатне фінансування. Це позикові джерела, до яких відносяться кредити банків та інші кредитні ресурси, а також залучені джерела – внески сторонніх інвесторів (гранти, безповоротна фінансова допомога). Одне із зовнішніх джерел – бюджетне фінансування.

Бюджетне фінансування аграрного сектора включає два напрямки: фінансування бюджетних послуг, що включають наукові дослідження, заходи щодо поліпшення земельного устрою та користування, підтримку фермерства тощо та фінансування програм, спрямованих на вирішення окремих завдань (підтримка тваринництва і рослинництва, пільгове кредитування та страхування). При цьому саме пряме бюджетне фінансування обов'язково повинне оцінюватися за критерієм результативності та набувати необхідних раціональних граничних значень. Одночасно повинні враховуватися і переваги інших підходів при вирішенні фінансових проблем аграрних підприємств [2].

Дослідження проблем фінансового забезпечення підприємств аграрного сектора свідчить про те, що в основному вони функціонують за рахунок власних

ресурсів, і, попри те, що частка самофінансування господарської діяльності значна, її явно недостатньо для забезпечення всіх потреб. Можливість застосування сільгосп підприємствами власних і залучених фінансових ресурсів, істотно обмежена в зв'язку зі складнощами їх доступності, навіть за наявності значної кількості допустимих до використання фінансових інструментів.

Необхідність залучення зовнішніх джерел фінансування обумовлена різночасністю формування дохідних і видаткових потоків грошових коштів. Капіталомісткість галузі пов'язана з тим, що основним засобом виробництва в сільському господарстві є земля, а залежність від природно-кліматичних умов вимагає здійснення низки попереджувальних заходів, які часто призводять до підвищення собівартості продукції. Крім того, сільське господарство вкрай залежне від технологічного розвитку промисловості, що впливає на роботу структур, які виробляють продукцію. Також галузі притаманний значний рівень відтворювальної відособленості, що передбачає наявність особливих вимог до методів реалізації виробленої товарної продукції. Отже можна констатувати, що сільськогосподарське виробництво – це галузь, яка характеризується підвищеною залежністю від факторів ендogenous та екзогенного порядку.

Слід зазначити, що економіка сільського господарства в меншій мірі пристосована до фінансової самостійності, а рівень фінансової самодостатності даної галузі має значну залежність від потенціалу зовнішніх залучень ресурсів, що викликає постійно зростаючу необхідність отримання допомоги і підтримки.

Необхідність державної підтримки сільського господарства визначається розумінням того, що інноваційний процес у даній галузі виражається в меншій мірі, ніж у галузях промисловості, в яких продуктивність праці збільшується більш швидкими темпами. Крім того, продуктивність праці в сільському господарстві обмежена фізичними можливостями землі. Отже, можна констатувати, що сільське господарство є однією з небагатьох галузей економіки, яка схильна до посиленого державного регулювання. У багатьох країнах світу політика в аграрній сфері належить до пріоритетних напрямів соціально-економічного розвитку і закріплюється на законодавчому рівні.

В даний час значний вплив на фінансові відносини спричиняють інформаційні технології. Вони дозволяють підняти на якісно вищий рівень обсяги, якість і ефективність обробки і аналізу необхідної в області фінансів інформації, здійснення розрахунків і платежів, автоматизації рутинних операцій. Розвиток системи фінансового забезпечення потребує підвищення продуктивності банківської системи, запровадження FinTech і розбудови платіжної інфраструктури (впровадження Директиви ЄС PSDII), впровадження стандартів ISO та гарантування кібербезпеки для учасників ринку [3].

Аграрній сфері економіки необхідні постійні і стабільні джерела фінансування для повноцінної та ефективної діяльності. Тільки в цьому випадку забезпечується безперебійне функціонування виробничого циклу, що дозволяє уникнути низькорентабельного та фінансово нестабільного стану підприємств.

Роль інформаційних технологій особливо важлива у зв'язку з технологічним прогресом, поглибленням міжнародного поділу праці, посиленням уваги до соціальних проблем, а використання нових фінансових технологій дасть змогу поліпшити умови і збільшити обсяги фінансування аграрних підприємств на комерційній основі.

Список використаних джерел

1. Тулай О.І. Сучасний стан та проблеми фінансового забезпечення сталого розвитку агропромислового сектору. *Світ фінансів*. 2018. Вип. 3. С. 104-116. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/svitfin_2018_3_11.
2. Мортаза А.Я. Механізми фінансового стимулювання и кредитной поддержки малого предпринимательства в мировой экономике. *МИР*. 2017. № 8(29). С. 51-59 URL: <https://doi.org/10.18184/2079-4665.2017.8.1.51-59>.
3. Алексеенко Л. М., Ціжма О. А. Фінансове забезпечення аграрного сектора у контексті просторового розвитку економіки. *Економічний простір*. 2019. Вип. 149. С. 107–120.

*Радолова О.О.,
здобувачка 11 МБ ОО групи,
Трусова Н.В.,
д.е.н., професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного, м. Мелітополь, Україна*

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

За весь період ринкових трансформацій найбільш гострою і болючою проблемою залишається фінансове забезпечення поточної діяльності та перспективного економічного розвитку сільськогосподарських підприємств. Сільське господарство має вирішальне значення для економіки України, оскільки тут створюється біля третини валового внутрішнього продукту, ця галузь є сировинною базою переробної, харчової, легкої промисловості та інших галузей національної економіки. В сучасних умовах об'єктивно назріла необхідність виведення аграрної реформи на новий рівень та прискорення темпів її практичної реалізації. Найбільш важливими чинниками цього процесу є фінансове забезпечення розвитку сільськогосподарського виробництва.

Незважаючи на величезний потенціал, сільське господарство України досі залишається неефективним та неконкурентоспроможним, а цілий ряд організаційних і фінансових проблем – нерозв'язаними. Потребує вдосконалення система державного регулювання підприємницької діяльності в сільському господарстві та перебудови фінансової підтримки сільськогосподарських виробників.

Сьогодні вітчизняний аграрний сектор характеризується значним недофінансуванням протягом тривалого часу і перебуває у глибокій кризі, викликаною нееквівалентним обміном між сільським господарством та іншими

галуззями економіки, низькою доступністю кредитних ресурсів, нестабільністю макроекономічного стану в регіоні та й у країні у цілому. Звичайно, ефективність діяльності підприємств аграрної сфери значною мірою залежить від їх забезпечення фінансовими ресурсами, яка формується залежно від низки чинників (рис. 1).

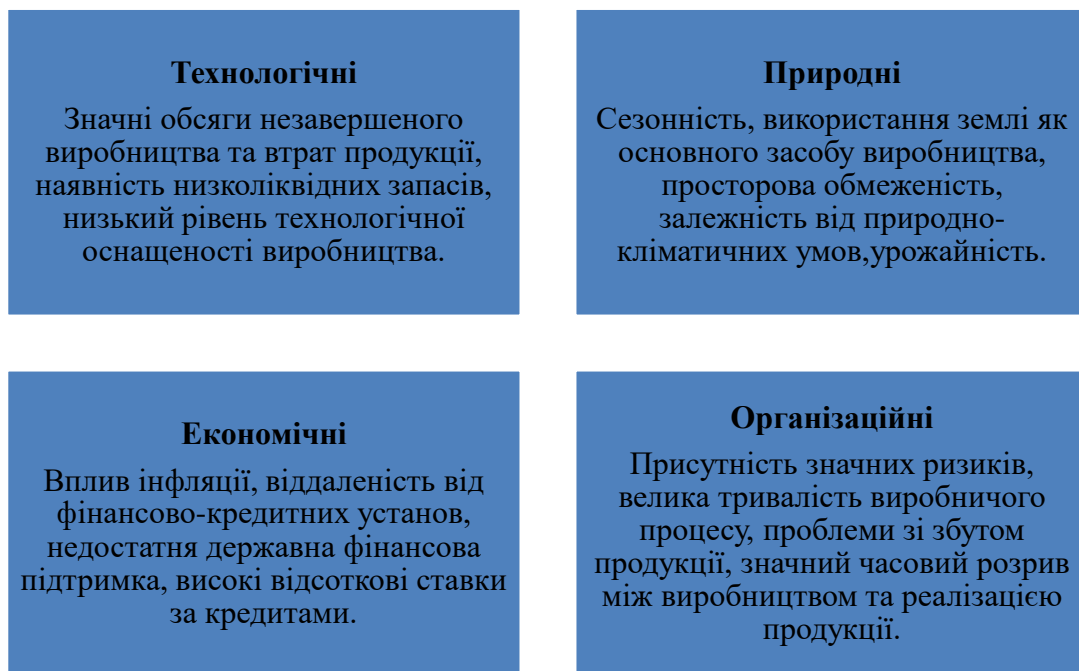


Рис. 1. Чинники впливу на фінансове забезпечення сільськогосподарських підприємств

Зокрема, за роки реформування аграрної сфери вкладення в розвиток сільського господарства значно скоротилися, питома вага сільського господарства в інвестиціях в основний капітал знизилася в рази. Таке явище зумовлене неефективною державною інвестиційною політикою. При цьому обсяги інвестицій у галузі істотно відстають від аналогічних показників провідних держав світу – виробників сільськогосподарської продукції, таких як США, Канада, країни ЄС. Для цього необхідно забезпечити вітчизняний аграрний сектор фінансовими ресурсами [1].

В умовах інфляційних процесів більшість сільськогосподарських підприємств має недостатньо власних коштів, а тому вимушені залучати фінансові ресурси з інших джерел, зокрема у вигляді кредитів.

Дослідження показують, що сьогодні для підприємств аграрного сектору кредити є переважно недоступними. Одна з основних причин – високі кредитні ставки за користування кредитами. Виходячи із цього, сільськогосподарські підприємства все ширше залучають фінансові ресурси через механізм лізингу, пряме інвестування, фондовий ринок, розширення програми форвардних закупівель сільськогосподарської продукції [2].

З метою активізації підприємницької діяльності в аграрній сфері запропоновано впровадження програми «Фінансове оздоровлення сільськогосподарських товаровиробників». Ця програма сприятиме відновленню платоспроможності та впорядкуванню господарської діяльності сільськогосподарських підприємств, зокрема на основі об'єднання матеріальних та фінансових ресурсів неплатоспроможних підприємств та ефективно господарюючих підприємств.

Підвищення ефективності фінансової діяльності сільгоспвиробництва сприяла б і активізації розвитку страхової справи. Доведено, що з урахуванням специфіки сільськогосподарської галузі та великих ризиків, розвиток страхової справи можливий за участі держави у страхуванні ризиків сільськогосподарського виробництва.

В умовах сьогодення одним із механізмів фінансової підтримки дрібних сільськогосподарських виробників є стимулювання кооперативного руху. Такі кооперативи дали б можливість ефективно застосовувати можливості дрібних фермерів та одноосібників не лише в межах виробництва, а й у питаннях переробки та реалізації власної продукції, а також у питаннях залучення капіталу, реалізації інвестиційних проектів через розширення можливостей щодо гарантування повернення позик [3].

Окрім того, для ефективного ведення сільськогосподарського виробництва потрібно передбачити питання страхування аграрної галузі, адже особливістю

ведення сільськогосподарського виробництва є залежність від природних умов, які в окремі періоди дуже впливають на врожайність культур та продуктивність тварин. Саме в таких випадках доцільно застосовувати процедуру страхування [4].

Система страхування якоюсь мірою може зменшити вплив фактору природи на втрату коштів підприємством. Вирішення цих питань залежить від чіткої державної позиції. В умовах ринкових відносин держава повинна сприяти збереженню захисної функції фінансів.

Таким чином, існуюча система фінансово-кредитного забезпечення аграрного виробництва не в повному обсязі забезпечує вирішення актуальних питань не лише перспективного економічного розвитку, а й поточного характеру. Все це свідчить про необхідність її трансформації. Домінантними напрямками в цьому плані є активізації державної аграрної політики та її фінансової складової, розвиток і вдосконалення системи управління фінансами підприємств та галузі в цілому, формування і розвиток спеціалізованої фінансової інфраструктури, орієнтованої на обслуговування підприємств галузі. За результатами дослідження сформульовано такі пропозиції:

1. Структурна перебудова сільського господарства при трансформації економіки України та підвищення рівня його конкурентоспроможності неможливі без відповідного фінансового забезпечення.

2. Зважаючи на важливість і специфічність сільськогосподарської галузі поглиблено теоретичне обґрунтування необхідності фінансової підтримки і регулювання сільськогосподарського товаровиробництва в умовах реформування аграрного сектора економіки України, що зумовлено зміною форм власності, станом матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств, недосконалістю амортизаційної політики та диспаритетом цін між продукцією сільського господарства та промисловості, особливостями технологічного процесу сільськогосподарського виробництва.

3. Бюджетна підтримка сільськогосподарського виробництва в Україні потребує удосконалення.

Список використаних джерел

1. Мацьків В. Складові фінансового забезпечення розвитку аграрного сектору / В. Мацьків // Сталий розвиток економіки. 2015. № 3. С. 276-281.
2. Горин В.П. Проблеми фінансового забезпечення аграрного сектору / В.П. Горин, І.В. Варемчук // Економіка і суспільство. 2016. Вип. 2. С. 518-524.
3. Калетнік Г. Науково-навчально-виробничий комплекс як концепція механізму переходу агропромислового виробництва на інноваційну модель розвитку .*Економіка АПК*. 2013. № 9. С. 5-11.
4. Лупенко Ю. Розвиток аграрного сектору економіки України: прогнози та перспективи. *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія Економіка*. Частина 2. 2015. № 2 (4). С. 30-34.

УДК 336.17

*Риженко Б.С.,
здобувач 11 МБ ФБ групи,
Трусова Н.В.,
д.е.н., професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного, м. Мелітополь, Україна*

ПРОБЛЕМАТИКА ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

Аграрний сектор у сучасних умовах є однією з найбільш важливих галузей вітчизняної економіки. В силу її нестабільності та підвищеної чутливості до впливу різного роду негативних чинників, аграрний сектор потребує певної державної підтримки. Відповідно до чого, одним із чинників успішного розвитку аграрного сектору є державна підтримка та її ефективна реалізація, яка б сприяла

прискоренню темпів зростання обсягів сільськогосподарського виробництва та підвищенню конкурентоспроможності галузі.

Державна бюджетна підтримка є основним напрямом державного регулювання сільського господарства. За своїм змістом вона являє собою сукупність правових, фінансово-економічних, організаційних та інших заходів держави щодо стимулюючого впливу на розвиток як сільськогосподарського виробництва так і сільських територій у потрібному для суспільства напрямі [1].

Важливе значення мають не лише обсяги державної підтримки, а й механізми її надання. Механізм державної підтримки аграрного сектору регулюється Законом України «Про державний бюджет України» [2] і «Про державну підтримку сільського господарства України» [3], а порядок витрачання бюджетних коштів щорічно визначається окремими постановами Кабінету Міністрів України. В державній підтримці сільськогосподарських товаровиробників держава повинна не тільки сприяти індивідуальному підходу, але і стимулювати їх розвивати власну збутову інфраструктуру, що допоможе позбавитись від посередників у сільському господарстві та наблизитись до світових моделей розвитку агропромислового комплексу [4].

Державна підтримка є економічною необхідністю, що усвідомлюється і здійснюється різними методами, формами та інструментами багатьма країнами світу. Це зумовлено низькою обставин, серед яких висока залежність галузі від природньо-кліматичних умов, що викликають ризики різного характеру, які значною впливають на величину і якість урожаю, а отже, й результативність аграрного виробництва [5].

Державну підтримку слід розглядати за трьома основними формами, серед яких: пряма підтримка (прямі бюджетні виплати); непряма підтримка (бюджетні кошти носять стимулюючий характер); умовно пряма підтримка (опосередкована) (через організаційно-економічні заходи, найчастіше прямо не пов'язані з аграрним сектором економіки) (рис.1).



Рис. 1. Форми державної підтримки аграрного сектора

У межах програми фінансової підтримки сільгосптоваровиробників, на яку передбачено 4 млрд грн, Уряд затвердив такі основні напрями підтримки аграріїв у 2020 році:

1. фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів – 1,2 млрд грн;
2. державна підтримка розвитку тваринництва та переробки сільськогосподарської продукції – 1 млрд грн;
3. часткова компенсація вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва – 1 млрд грн;
4. фінансова підтримка розвитку фермерських господарств – 400 млн грн;
5. фінансова підтримка розвитку садівництва, виноградарства та хмелярства – 400 млн грн.

Зокрема, програма зі здешевлення кредитів включатиме компенсацію відсотків за кредитами для с/г підприємств, які мають щорічний оборот до 20 млн грн. Цей напрям не матиме обмежень щодо цільового використання кредитів. Держава компенсуватиме до 1,5 облікової ставки НБУ, кінцева вартість кредиту для сільгоспвиробника не перевищуватиме 5%. Компенсацію відсотків за кредитами, залученими на розвиток тваринництва, в тому числі «нішеві» напрями – вівчарство, козівництво, бджільництво, звірівництво та інші. Передбачається, що сума кредитів не має перевищувати 10-15 млн грн. Компенсацію відсотків за кредитами, залученими під купівлю земель с/г призначення. Напрямок буде розповсюджуватися на сільгоспвиробників різних форм господарювання. Сума компенсації відсотків не буде перевищувати 5 млн грн на рік [6].

Станом на 31.07.2020 загальна сума виплат за бюджетною програмою «Фінансова підтримка сільгосптоваровиробників» складає 716 млн гривень. З них 47,4 млн грн було направлено сільгосптоваровиробникам, які придбали техніку та обладнання вітчизняного виробництва у червні 2020 року.

Попередньо було виділено 104,5 млн грн сільгоспвиробникам на придбання техніки у грудні 2019 року та січні-травні 2020 року. Кошти отримали 1 017 аграріїв, які за вказаний період придбали 1 684 одиниці сільгосптехніки та обладнання. Також 565,9 млн грн було спрямовано для погашення заборгованості перед аграріями за жовтень-листопад 2019 року. Загалом у 2020 році кошти отримують 1 481 аграрій, які за вказаний період придбали 2 295 одиниць сільгосптехніки та обладнання на суму 2,8 млрд [7].

До основних проблем державної підтримки сільського господарства в Україні потрібно віднести: відсутність довіри до держави у цій сфері з боку сільгоспвиробників, недостатній рівень впливу заходів бюджетної підтримки на розвиток вітчизняного сільського господарства. Це обумовлено тим, що програми бюджетної підтримки в Україні страждають від постійного недофінансування; а також, правила розподілу бюджетних коштів за відповідними програмними підтримками зазвичай схвалюється на щорічній

основі і часто змінюється з року в рік (тобто виробники сільськогосподарської продукції часто не отримують підтримки, коли вона їм терміново потрібна).

Також, потрібно врахувати корупційні прояви, наявність обмежень та ускладнень доступу до програм бюджетної підтримки для сільгоспвиробників. Світовий досвід переконує, що основою створення раціонального та стійкого, економічного збалансованого сільськогосподарського виробництва є цілеспрямована державна підтримка.

Аналіз державної підтримки за для вирішення означених проблем повинен враховувати [8]:

- макроекономічні аспекти ефективності (результуючими показниками яких є підвищення конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції, рівень захисту вітчизняних товаровиробників на агропродовольчому ринку);

- регіональний аспект ефективності орієнтований на активізацію зміцнення і використання регіональних конкурентних переваг, підвищення інвестиційної привабливості регіонального АПК);

- мікроекономічний аспект ефективності (відображає рівень державної підтримки доходів сільськогосподарських товаровиробників і стимулювання інноваційної активності суб'єктів господарювання).

За для удосконалення існуючого механізму державної підтримки доцільно встановити частину сільського господарства у витратній частині бюджету відповідно до питомої ваги у ВВП, а також регламентувати надання бюджетної підтримки сільському господарству в регіонах у законодавчому порядку.

Ще одним важливим напрямом удосконалення економічного механізму державної підтримки є підвищення доступності кредитів і позик, метою якого є зростання фінансової стійкості галузі. Аграрії повинні створювати необхідні умови для розширеного відтворення за допомогою кредитних ресурсів. Одночасно має бути модифікована схема видачі пільгових кредитів.

Державна підтримка являє сукупність різних важелів і інструментів пільгового фінансування найбільш вразливих підприємств і галузей АПК, а це є

невід'ємною частиною державного регулювання. Розвитку аграрного сектору економіки сприятиме удосконалення державної підтримки. Її необхідність здійснювати з урахуванням специфіки регіональної ситуації, а також фінансових можливостей бюджету. На сьогодні недостатньо ефективно реалізується державна підтримка у вигляді надання субсидій, дотацій і субвенцій. Оскільки, виробники сільськогосподарської продукції, або не отримують фінансових ресурсів унаслідок браку коштів, або отримують їх зі значним запізненням у часі. До організації фінансового забезпечення аграрного сектору економіки потрібний новий підхід, удосконалення розглянутих напрямів державної підтримки шляхом проведення активних заходів на рівні сільськогосподарських підприємств, створення нових фінансово-кредитних структур. На розвиток сталого та конкурентоспроможного агропромислового виробництва має бути спрямована аграрна політика країни. У найближчій перспективі державі слід продовжувати політику участі в економічному процесі як безпосередньому суб'єкті суспільних і економічних відносин, що сприятиме посиленню підтримки ринкових інституцій і розвитку інфраструктури АПК.

Список використаних джерел

1. Діброва А. Д. Державне регулювання сільськогосподарського виробництва: теорія, методологія, практики. К.: ВПД «Фомат», 2008. С. 77.
2. Закон України Про державний бюджет України на 2020 рік: URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/294-20#Text>.
3. Закон України Про державну підтримку сільського господарства: URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1877-15#Text>
4. Чернієнко О.О. Сучасні проблеми державного регулювання ринку цукру. *Економіка АПК*. 2012. № 2. С. 61-65.
5. Дем'яненко М. Я. Фінансові проблеми формування і розвитку аграрного ринку (доповідь). Фінансові проблеми формування і розвитку аграрного ринку: матеріали Дев'ятих річних зборів Всеукр. конгресу вчених економістів-аграрників 26-27 квітня 2007 року. К.: ННЦ ІАЕ, 2007. С. 5-21.

6. Державна підтримка АПК-2020: програма зі здешевлення кредитування працюватиме за трьома напрямками. URL: <https://me.gov.ua/>

7. Держпідтримка-2020. URL: <https://www.kmu.gov.ua/>

8. Булат М.А. Напрями державної бюджетної підтримки сільського господарства. *Економіка АПК*. 2010. № 3. С. 46-50.

УДК 658.14

Самохвалова А.Ю.,

здобувачка 11 МБ ОО групи,

Трусова Н.В.,

д.е.н., професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування,

Таврійський державний агротехнологічний університет

імені Дмитра Моторного, м. Мелітополь, Україна

РЕЗЕРВИ ЗМІЦНЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Сучасний етап розвитку економіки України характеризується значною мінливістю та нестабільністю як політичної, так і економічної ситуації. Жорстка конкурентна боротьба, постійний ріст цін та високий рівень інфляції вимагають від вітчизняних підприємств швидкого реагування на зміни, які відбуваються в країні, пошук шляхів підвищення ефективності виробництва та якості реалізованої ними продукції, що, в свою чергу, підвищує прибутковості та конкурентоздатність підприємства, як на вітчизняному, так і на європейському ринку.

Найважливіша характеристика економічної діяльності підприємства – це його фінансовий стан, який є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських чинників і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів.

Головна мета аналізу фінансового стану суб'єктів підприємницької діяльності – об'єктивне і комплексне його оцінювання, виявлення реальних можливостей підвищення ефективності формування і використання фінансових та інших видів ресурсів [1].

Обґрунтованість та ефективність управлінських рішень на мікро- та макрорівнях значною мірою залежить від результатів оцінки фінансового стану суб'єктів господарювання, яка полягає у розрахунку та вивченні комплексу показників, які відображають різні аспекти діяльності підприємства.

Аналіз фінансового стану підприємства дає якісну та кількісну інформацію про його діяльність, яка необхідна для багатьох суб'єктів ринку. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства передбачає визначення економічного потенціалу суб'єкта, дає змогу забезпечити ідентифікацію його місця в конкурентних ринкових умовах.

Оцінка фінансового стану підприємства проводиться шляхом аналізу п'яти груп показників, кожна з яких характеризує окремий аспект діяльності суб'єктів господарювання:

1) показників майнового стану – дозволяють охарактеризувати склад та структуру капіталу підприємства у статичній та динамічній, в тому числі основного та оборотного, визначити технічний та моральний стан основних засобів, тип відтворення та ефективність використання основних засобів;

2) показників ліквідності – характеризують спроможність підприємства швидко перетворити активи на грошові кошти, тобто в найкоротший проміжок часу з найменшими витратами;

3) показників платоспроможності (фінансової стійкості), що використовуються для оцінки здатності підприємства протягом певного періоду часу виконувати зобов'язання перед кредиторами;

4) показників ділової активності, які дозволяють визначити ефективність використання вкладених коштів та побачити за рахунок яких активів підприємство може підвищити ефективність своєї діяльності;

5) показників прибутковості (рентабельності), що визначають ефективність діяльності підприємства.

Пошук резервів, які можуть бути використані для покращення фінансового стану підприємства, проводиться шляхом ґрунтовної оцінки всіх складових його діяльності.

Важливим етапом на шляху до покращання фінансового стану підприємства є пошук оптимального співвідношення власного і позикового капіталу, яке б забезпечило мінімальний фінансовий ризик за максимальної рентабельності.

Оптимізація ліквідності підприємства реалізується за допомогою оперативного механізму фінансової стабілізації – системи заходів, спрямованих, з одного боку, на зменшення фінансових зобов'язань, а з іншого, на збільшення грошових активів, що забезпечують ці зобов'язання.

Фінансові зобов'язання підприємство може зменшити за рахунок:

- скорочення суми постійних витрат (зокрема витрат на утримання управлінського персоналу);
- зменшення рівня умовно-змінних витрат;
- продовження строків кредиторської заборгованості за товарними операціями;
- відтермінування виплат дивідендів та відсотків.

Збільшити суму грошових активів можна за рахунок:

- рефінансування дебіторської заборгованості (шляхом факторингу, врахування та дисконтування векселів, форфейтингу, примусового стягнення);
- прискорення оборотності дебіторської заборгованості (шляхом скорочення термінів надання комерційного кредиту);
- оптимізація запасів товарно-матеріальних цінностей (шляхом встановлення нормативів товарних запасів методом техніко-економічних розрахунків);
- скорочення розмірів страхових, гарантійних та сезонних запасів на період перебування підприємства у фінансовій кризі [2].

Покращення фінансового стану підприємства можливе за рахунок збільшення вхідних та зменшення вихідних грошових потоків.

Підвищення розмірів вхідних грошових потоків можливе за рахунок:

- збільшення виручки від реалізації;
- продажу частини основних фондів;
- рефінансування дебіторської заборгованості.

Скорочення вихідних грошових потоків можливе за рахунок:

- зниження витрат, які відносяться на собівартість продукції;
- зниження витрат, які покривають за рахунок прибутку.

Основним заходом покращення фінансового стану є збільшення виручки від реалізації. В свою чергу розмір виручки від реалізації залежить від:

- обсягів реалізації продукції;
- ціни одиниці продукції, що реалізується [3].

Вагоме значення для збільшення обсягів реалізації має оптимізація збутової політики. Підприємству необхідно активізувати політику в галузі маркетингу з метою просування своєї продукції. Важливими для вирішення є питання реклами, упаковки, випуску високоякісної сувенірної продукції, фірмова торгівля, стимулювання збуту різними шляхами.

Правильний підхід до просування продукції дозволить збільшити реалізацію продукції, що створить реальні передумови для виходу підприємства з фінансово-економічної кризи, а розширення ринків збуту дозволить збільшити прибуток та оборотності капіталу [4].

Конкурентоспроможність на ринку збуту можна досягти шляхом зниження собівартості продукції, за рахунок впровадження нової техніки, технологій, раціональнішого використання як матеріальних, так і трудових ресурсів, зменшення питомої ваги постійних витрат в собівартості продукції, адже зниження собівартості продукції прямо пропорційно впливає на збільшення прибутку підприємства.

Також одним із важливих шляхів удосконалення фінансового стану є мобілізація внутрішніх резервів:

- проведення реструктуризації активів підприємства;
- сукупність заходів, пов'язаних зі зміною структури та складу активів балансу;
- перетворення в грошову форму наявних матеріальних та фінансових активів підприємства [5].

Внутрішні резерви підприємства складаються з явних та прихованих. Виявлення явних резервів здійснюється через ліквідацію: втрат окремих видів ресурсів, перевищення норм їх витрачання.

Особливу увагу необхідно звернути увагу на приховані резерви. Приховані резерви – частина капіталу, що ніяк не відображена в Балансі. Розмір прихованих резервів балансу дорівнює різниці між балансовою вартістю окремих майнових об'єктів підприємства та їх реальною вартістю.

Саме за рахунок активізації даних резервів можна досягти значного покращення у роботі, що у свою чергу призведе до зміцнення фінансового стану загалом.

Отже, для забезпечення стійкості фінансового стану підприємства необхідно не тільки раціонально розмістити наявні фінансові ресурси, але й ефективно їх використати. Сучасні економічні умови вимагають від підприємств постійного пошуку резервів підвищення рівня ефективності виробництва та конкурентоспроможності продукції і послуг, що можливо лише за умови проведення якісної оцінки показників фінансового стану підприємства.

Список використаних джерел

1. Тютюнник Ю.М., Дорогань-Писаренко Л.О., Тютюнник С.В. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Полтава : ПДАА, 2016. 430 с.
2. Рудницька О.М. Шляхи покращення фінансового стану українських підприємств / О.М. Рудницька, Я.Р. Біленська. URL: http://www.nbuu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Logistyka/2009_649/19.pdf
3. Карпенко Г.В. Шляхи удосконалення фінансового стану підприємства *Економіка держави*. К. 2010. №1. С.61-62.

4. Рябенко Г.М. Шляхи покращення фінансового стану підприємства. *Всеукраїнський науково-виробничий журнал*. 2012. №7. С. 105-108.

5. Марцин В.С. Надійність, платоспроможність та фінансова стійкість – основні складові оцінки фінансового стану підприємства. *Економіка, фінанси, право*. К., 2009. № 7. С. 26-29.

УДК: 336

*Тітієвська Д.В.,
здобувачка 31 МН групи,
Демченко І.В.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного, м. Мелітополь, Україна*

НЕПРЯМЕ ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

Ще з давніх часів податки почали ділити на непрямі і прямі. Сьогодні піде розмова про непряме оподаткування, яких видів вони бувають, а також детальніше розповім про акцизний податок(його проблема та шляхи вирішення).

Існують два види непрямих податків – універсальний та специфічний акциз, а також мито. Специфічний акциз розміщується на вузький перелік товару.

Універсальний акциз був створений на початку нашого століття, відрізняється від специфічного тим, що має велику базу оподаткування та уніфіковані ставки на всі товари. На практиці можна виділити такі форми універсальних акцизів:

Податок з продажу. Такий акциз застосовується у сфері оптової та роздрібною торгівлі. Об'єктом є продаж товарів на кінцевому етапі.

Податок з обороту. Такий податок включається в ціну товарів, послуг і цілком перекладається на споживача. Ставка податку з обороту в основному 25%

і переважна більшість промислових товарів підкорюється під цю ставку. Пільгова ставка складає 12% до неї входить (транспортні, культурні, наукові послуги, енергоносії, продукти харчування, лікувальні препарати). Одне з головних місць серед непрямих податків в Україні займає податок на додану вартість. На сьогодні ставка ПДВ складає – 20%.

В Україні існує три види непрямих податків: акцизний податок (специфічний акциз); податок на додану вартість (універсальний акциз); мито.

У ціну будь-якого товару включають непрямі податки, що продаються, послуги що надаються та роботи, що виконуються. Отже, можна сказати те що ці податки впливають на рівень цін.

До 2011 р. акцизний податок називався, акцизним збором. Все дуже просто, всі алкогольні напої, а також тютюнові вироби, нафтопродукти (бензин, дизельне паливо, гас, уайтспірит), лікарські автомобілі (кузови) причепи, мотоцикли всі вони мають акциз, тобто акцизний податок – це податок, який є непрямим на споживання або використання підакцизної продукції, що є включеним до їх ціни.

Існують також операції з підакцизними товарами, які не підлягають оподаткуванню, наприклад вивезення (експорту) підакцизної продукції платників податку за межі митної території України, ввезення на митну територію України раніше експортованих підакцизних товарі у яких виявлено недоліки. Отже, слід сказати те, що в Україні акцизне оподаткування має ряд недоліків, особливу проблему займає питання втрати з бюджету, звідси ухилення від сплати податків. Від цього підприємству загрожує в довготривалій перспективі працювати не легально. Насамперед це стосується підприємств, які виготовляють підакцизну продукцію, адже надходження від акцизного податку залежить від розвитку тіньового сектору. Існують шляхи для удосконалення підакцизних товарів, треба посилити заходи стосовно контрабандних підакцизних товарів на митній території України.

Наступний вид непрямих податків є мито. Цей вид непрямих податку стягується з транспортних засобів і товарі через кордон нашої країни. Фізичні і

юридичні особи являються платниками мита. Виділяють такі види мита: вивізне мито, ввізне мито. Товари які ввозяться через митний кордон України мають єдині для всіх осіб ставки імпортного мита. Також треба виділити те що об'єктом оподаткування мита є митна вартість.

Митна вартість – це ціна під час перетину митного кордону України, яка дійсна сплачена або підлягає сплаті.

Головною проблемою митної вартості в Україні, є те що, деякі товари, які надходять із-за кордону, мають завищену ціну. Тому, такі товари, автомобілі, іноземна техніка для середньостатистичного підприємства є в деякому розумінні недоступними. Тому що, ціна за такі товари на багато вища ніж спроможність підприємств в Україні. Для вирішення цієї проблеми потрібно внести ряд змін в закони, які «пом'якшать» митну вартість. Так, безперечно, для країни це буде втрати грошей, але такі зміни, допоможуть підняти рівень якості багатьом українським підприємствам.

Можна зробити такий висновок, що акциз і мито дуже схожі між собою явища, вони обидва включаються до ціни товару та сплачуються за гроші покупця. А це важливо для економіки нашої країни.

Список використаних джерел

1. Зайцев О.В. Проблеми оптимізації оподаткування прибутку підприємств в Україні з урахуванням зарубіжного досвіду / О.В. Зайцев, В.В. Могильний // *Причорноморські економічні студії*. 2017. Вип. 22. С. 177-182.

2. Зайцев О.В. Факторна характеристика формування податків / О.В. Зайцев, О.А. Шовкопляс, О.В. Галахова // *Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка*. 2012. № 4. С. 64-74.

3. Михайлик А.М. Податки та їх вплив на діяльність господарюючих суб'єктів / А.М. Михайлик; наук. кер. О.В. Зайцев // *Економічні проблеми сталого розвитку : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої пам'яті проф. Балацького О.Ф., м. Суми, 6-8 травня 2014 р.:* у 2-х т.

/ За заг. ред.: О.В. Прокопенко, О.В. Люльова. Суми : СумДУ, 2014. Т.2. С. 388-389.

УДК 352:005.591.4

*Трусова Н.В.,
д.е.н., професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного, м. Мелітополь, Україна*

ДЕРЖАВНА ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕВОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

Державна фінансова підтримка галузевого підприємництва в сільській місцевості є однією зі складових системи державного регулювання, і, за своїм змістом включає різні форми, способи й інструменти впливу на функціонування аграрного бізнесу загалом. Крім того, державна політика щодо бюджетного, кредитного, цінового, регуляторного та інших сфер державного стимулювання галузевого підприємництва у сільській місцевості забезпечує продовольчу безпеку населення. Вона об'єднує в собі адміністративно-правовий вплив, заходи обмежувального характеру (товарну та фінансову інтервенцію), фінансову підтримку виробництва сільськогосподарської продукції (у формі бюджетної позики); кредитну підтримку, податкові преференції [4]. При цьому за основу береться багатоукладність галузі, яка в умовах децентралізації сільських територій вимагає утворення галузевого підприємництва (тобто, «селоутворюючих» господарств), власники яких проживають у сільській місцевості.

Зазначимо, що поетапне здійснення фінансово-економічного та бюджетно-соціального розвитку з спрямуванням залучених фінансових ресурсів у безперервність процесу взаємозв'язку управління виробництвом, переробкою та зберіганням продукції для цільового фінансування суб'єктів галузевого

підприємництва впливає перерозподіл структури податкових надходжень на регіональному та місцевому рівні, який враховує інституційне середовище фіскальної політики держави. Інституційна допомога вищого рівня може бути необхідною для фінансування місцевих проектів капітального будівництва. Ця допомога може приймати форму муніципальних фінансових корпорацій, які працюють на комерційному принципі, використовуючи більш високий кредитний рейтинг для формування муніципальної кредитоспроможності. При цьому основним інструментом політики фіскальної консолідації, спрямованої на збільшення податкових надходжень до бюджетів та забезпечення адаптивної податкової системи є перерозподіл податкового навантаження на споживання, нерухоме майно та екологічні витрати. Такі зміни у структурі оподаткування генерують статичний і динамічний прирости ефективності [9].

У формуванні правил фіскальної децентралізації мезорівня, визначальним є розрахунок оптимальної частки розподілу дохідних та видаткових повноважень, що передаються на місцевий рівень та визначаються індикаторами фіскальної автономії та фіскальної значущості, точка еталону яких ґрунтуються на мінімізації міжбюджетних трансфертів, за умов конвергенції регіонального розвитку галузевого підприємництва. Відповідно, для забезпечення політики фіскальної децентралізації сільських територій та обґрунтування прогностичних сценаріїв фіскальної консолідації в регіонах, при зміні інституціонального середовища державної фінансової підтримки галузевого підприємництва, використовується оптимізаційна модель, яка визначає максимізацію індексу фіскальної децентралізації місцевих бюджетів. При цьому, специфічними критеріями, які визначають сценарії фіскальної консолідації податкових надходжень до місцевих бюджетів за умови максимізації індексу фіскальної децентралізації є мінімізація дискреції, компенсація та компромісність, фіскальна достатність, компліментарність, а також послідовність змін параметрів оподаткування та гнучкість концепції, яка дозволяє швидко реагувати на зміни інституціонального середовища державної фінансової

підтримки галузей сільського господарства, через вплив зовнішніх та внутрішніх правил фіскальної децентралізації.

Національна система державної фінансової підтримки галузевого підприємництва з акцентом на децентралізований вектор розвитку сільських територій виокремлює пріоритетні її напрями, які представлені на рис. 1. Формуючи довгострокові фінансові цілі, держава забезпечує належну підтримку розвитку галузей сільського господарства при виборі оптимальних сценаріїв використання фінансових ресурсів, враховуючи цільову їх спрямованість.

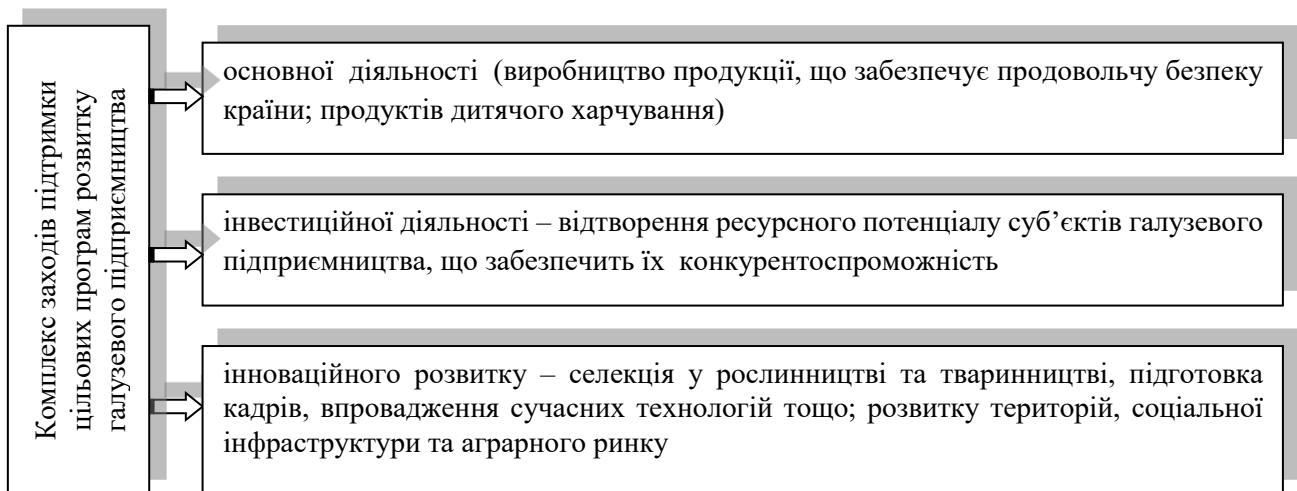


Рис. 1. Комплекс заходів підтримки цільових програм розвитку галузевого підприємництва сільських територій

Джерело: розроблено автором за даними [1; 2]

Необхідно зазначити, що побудова на макро- та мезоекономічному рівні багатофункціональної та багатоканальної системи формування й використання фінансових ресурсів має бути стійкою до внутрішніх та зовнішніх факторів інституціонального середовища, відповідати вимогам світових інституцій в контексті міжнародної торгівлі. При цьому зміни інституційного середовища доводять необхідність впровадження детермінантів фіскальної децентралізації, які забезпечують найбільшу ефективність надання послуг, просування демократичних реформ, а також сприяння економічного розвитку і скорочення бідності. У той час як характер і ступінь фіскальної децентралізації в Україні до теперішнього часу були сформовані значною мірою політичними реаліями, а її

ефективність залежить від інституційного дизайну і потенціалу на всіх рівнях управління.

Одним з важелів впливу на фіскальні процеси місцевого рівня, де територіальні громади та їх представницькі органи стають більш наближеними до складання та виконання місцевого бюджету є створення механізму дії податку на виведений капітал, який за своїм змістом містить інвестиційну складову, стимулює до збільшення обігових коштів та можливість їх реінвестування на розширення виробництва (поповнення власного капіталу) і, як наслідок, забезпечує зростання рівня підприємницької активності, встановлює прості і прозорі правила оподаткування юридичних осіб, усуває дискретність, зупиняє відтік капіталу з країни, зменшує фіскальний тиск на бізнес, надає відчутний позитивний ефект для економіки України у вигляді стабільного економічного зростання в середньому на 4,5-5,5% за рік [3].

Вирішення питання зміна класичної системи прибуткового оподаткування юридичних осіб податком на виведений капітал, сприятиме: по-перше, збільшенню інвестицій, адже оподаткуванню буде підлягати не весь отриманий прибуток, а лише та його частина, яка фактично сплачується фізичним особам у вигляді дивідендів, а також капітал, що остаточно залишає податкову систему; по-друге, зменшенню адміністративного навантаження через обмежений перелік транзакцій з неплатниками податку, який пов'язаний з виведенням капіталу різними шляхами з податкової системи; по-третє, покращенню доступу до кредитних коштів, за відсутності необхідних маніпуляцій щодо показників фінансової звітності з метою оптимізації податкових платежів; по-четверте, позитивному впливу на підприємницьку активність, через отримання можливості самостійно приймати рішення щодо часу сплати податку та інвестування підприємницької діяльності.

Список використаних джерел

1. Олійник О.В. Критерії державної підтримки сільськогосподарських підприємств. Економіка АПК. 2013. № 2. С. 49-53.

2. Про схвалення Концепції розвитку сільських територій: розпорядження Кабінету Міністрів України від 23.09.2015 р. № 995-р. [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995-2015-%D1%80>.

3. Trusova N.V. Implementation of the results of fiscal decentralization of Ukraine and the countries of the European Union / N.V. Trusova, I.A. Kohut, S.A. Osypenko. N.G. Radchenko, N.N. Rubtsova // Journal of Advanced Research in Law and Economics, 2019, 6(44), 1649-1663.

4. Черніков Д. Модернізація системи державної підтримки суб'єктів господарювання в Україні. Київ: НІСД. 2013. 28 с. URL: <http://parlament.org.ua/wp-wp-content/uploads/2016/05/Доповідь-НІСД.pdf>

УДК 658.14

*Тугова А.С.,
здобувачка 21 ФБ групи,
Захарова Н.Ю.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного, м. Мелітополь, Україна*

УМОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Агропромисловий комплекс України є чи не головним джерелом формування ресурсів, що забезпечують продовольчу безпеку держави, сприяють розвитку внутрішнього та зовнішнього ринків продовольства і поліпшенню життєвого рівня населення. Та, оскільки для галузі сільського господарства притаманні сезонність виробництва і уповільнений оборот капіталу, більшість аграрних підприємств перебувають у скрутному становищі. За таких умов діяльності питання зміцнення та підвищення фінансової стійкості підприємства

набуває особливої актуальності та є одним із ключових факторів забезпечення успішності його розвитку. Будучи фінансово стійким підприємство отримує певні переваги перед своїми конкурентами при залученні інвестицій, отриманні кредитів, співпраці з постачальниками та підборі кваліфікованих кадрів.

Фінансова стійкість – це узагальнена характеристику фінансового стану підприємства, тобто здатність суб'єкта господарювання розвиватися та функціонувати, забезпечувати фінансову незалежність та зберігати рівновагу своїх пасивів та активів, що гарантує інвестиційну привабливість та платоспроможність підприємства [1, с. 93].

Фінансова стійкість підприємства залежить від ефективного управління фінансовими ресурсами та визначається оптимальною структурою активів, оптимальним співвідношенням власних і позикових коштів, оптимальним співвідношенням активів і джерел їх фінансування.

Нині багато сільськогосподарських підприємств в Україні перебувають у кризовому стані. Вони втратили ринки збуту та відчують постійну нестачу власного оборотного капіталу для здійснення переорієнтації підприємства на виробництво конкурентоспроможної продукції. Усе це вимагає поглибленого аналізу причин погіршення фінансового стану, факторів забезпечення фінансової стійкості підприємств.

Узагальнюючи ознаки фінансової стійкості підприємства можна відмітити комплексність і багатофакторність її впливу на різні боки діяльності господарюючого суб'єкта (рис. 1).

Основним напрямом забезпечення досягнення точки фінансової рівноваги підприємством є скорочення обсягу споживання фінансових ресурсів. Неєфективність використання фінансових ресурсів призводить до низької платоспроможності підприємства і, як наслідок, до можливих перебоїв у постачанні, виробництві та реалізації продукції; до невиконання плану прибутку, зниження рентабельності підприємства, до загрози економічних санкцій. Як наслідок, маємо результат, що майже кожне друге підприємство у галузі сільського господарства збиткове і причини цього явища різні. Проте

попередити такі негативні наслідки можна. Для цього потрібно систематично й глибоко оцінювати фінансовий стан підприємства з використанням різних методів та прийомів аналізу.

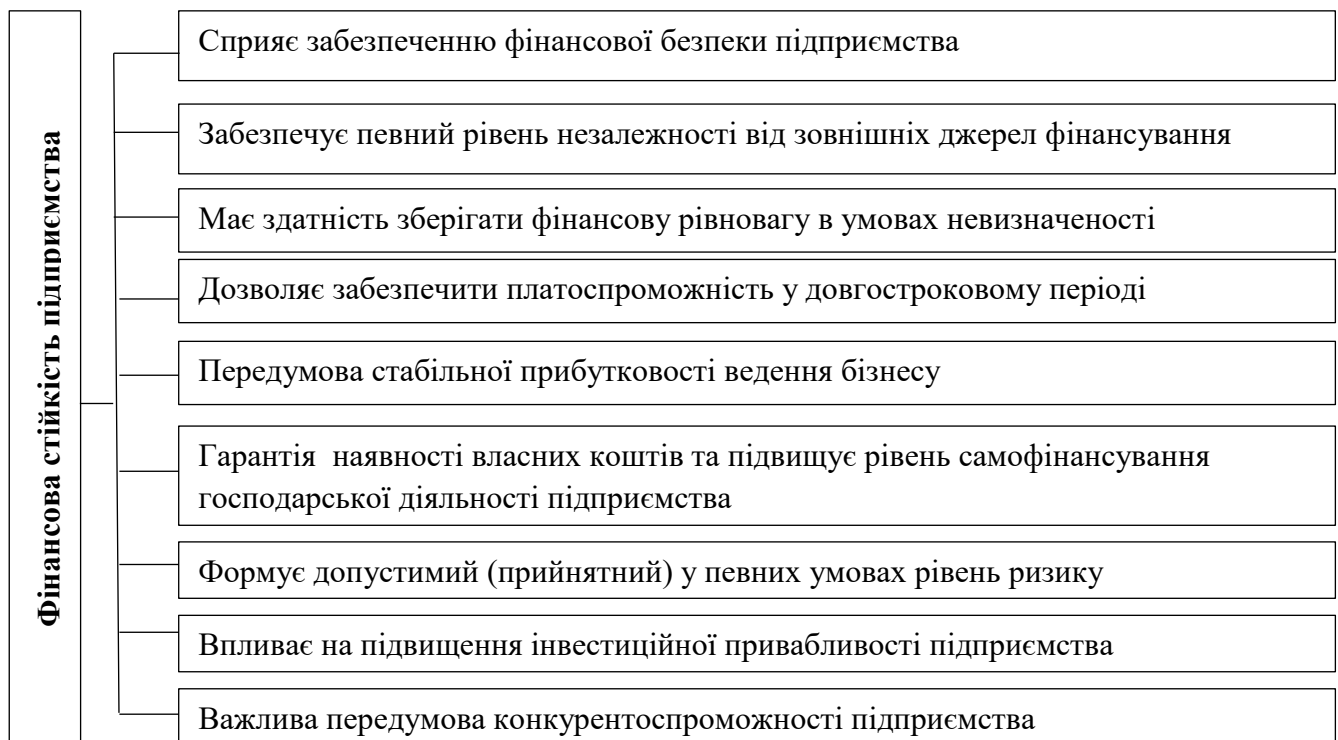


Рис. 1. Основні ознаки фінансової стійкості підприємства [2, с. 310]

Слід відзначити, що в існуючій фінансово-аналітичній практиці використовуються різні методичні підходи щодо виокремлення як безпосередньо системи показників фінансової стійкості, так і визначення алгоритму їх розрахунку. Методичними рекомендаціями щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, що затверджені Наказом Міністерства економіки України №10 від 17.01.2001р. виділено 25 показників фінансової стійкості підприємства. Крім показників, що характеризують співвідношення між власними і залученими фінансовими ресурсами, до цієї групи віднесено і показники оцінки ефективності використання основних і оборотних засобів, ефективності використання капіталу, платоспроможності тощо.

О.Я. Базілінська, Л.А. Лахтіонова, Р.С. Сайфулін, А.Д. Шеремет виділяють абсолютні і відносні показники, що характеризують рівень фінансової стійкості підприємства. При цьому абсолютні показники вони поділяють на дві групи:

- показники наявності джерел фінансування запасів і витрат, що відображають різний ступінь охоплення окремих джерел;
- показники забезпеченості запасів і витрат джерелами їх фінансування.

Найбільш значимим абсолютним показником при оцінці фінансової стійкості є власний оборотний капітал. Методичні рекомендації, розроблені на рівні держави, не містять єдиної методики визначення власних оборотних коштів. Наприклад, у Методичних рекомендаціях по аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій, затверджених листом Державної податкової адміністрації України від 27.01.1998р. № 759/10/20-2117, величина власних оборотних засобів визначається як різниця між сумою власного капіталу і довгострокових зобов'язань та основними засобами й вкладеннями або як різниця між поточними активами та поточними зобов'язаннями [3].

Загалом показники фінансової стійкості, що наводяться у науковій літературі, можна умовно розподілити на декілька груп (рис. 2).

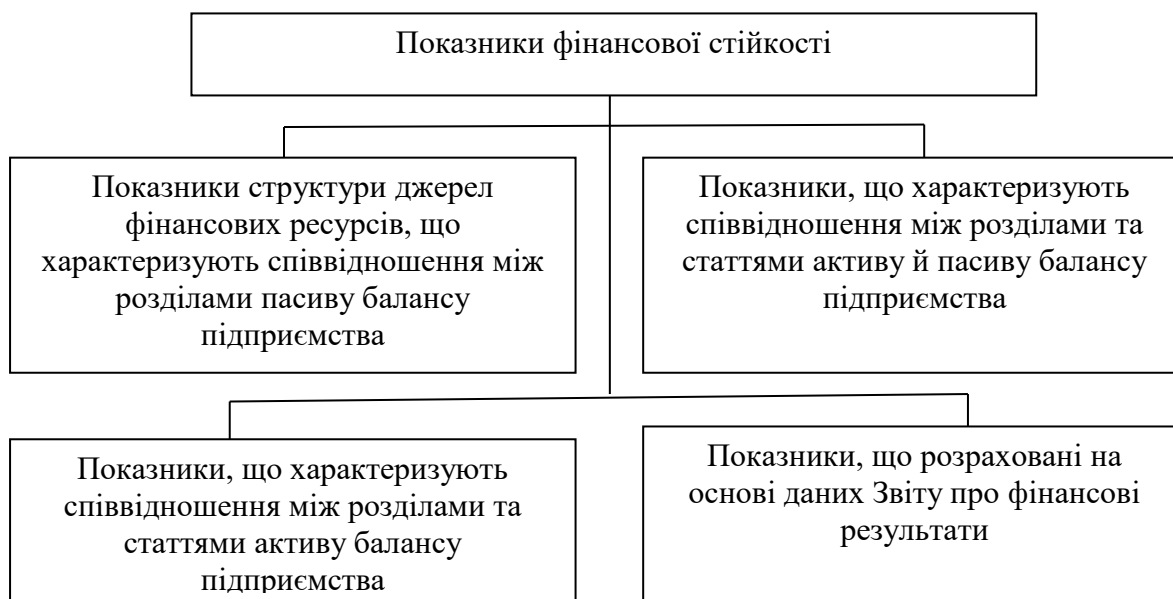


Рис. 2. Основні групи показників фінансової стійкості [4, с. 29]

Підсумовуючи зазначимо, що оцінка фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств потребує комплексного підходу до її здійснення і обов'язкового врахування галузевої специфіки. Загалом використання основних методичних підходів до оцінки фінансової стійкості надає змогу проаналізувати різні аспекти фінансової діяльності підприємств, але більшою мірою це стосується виявлення залежності суб'єктів господарювання від зовнішніх джерел фінансування. Основним завданням при застосуванні будь-якої методики оцінки фінансової стійкості є визначення вузьких місць у фінансовій діяльності підприємства і виокремлення можливих напрямів зміцнення його фінансового стану.

Особливо актуальними для аграрних підприємств на сьогодні є оптимізація складу і структури поточних активів, раціоналізація їх обороту; формування оптимальної структури капіталу; збільшення власних фінансових ресурсів підприємств на основі підвищення прибутковості та здійснення ефективної амортизаційної політики; оптимізація грошових потоків на основі їх збалансування, вирівнювання і синхронізації; підвищення рівня інвестиційної привабливості. При цьому слід враховувати, що дієва державна підтримка у напрямках удосконалення системи оподаткування, кредитування і страхування підприємств аграрної галузі, врегулювання земельних відносин, також сприятиме підвищенню фінансової стійкості аграрних підприємств [4, с. 31].

Список використаних джерел

1. Русіна Ю.О., Полозук Ю.В., Русіна Ю.А. Економічна сутність фінансової стійкості підприємства та фактори, що на неї впливають. *Международный научный журнал*. 2015. №2. С. 91-94.

2. Захарова Н.Ю. Підходи до формування й оцінки фінансової стійкості підприємства. *Бізнес Інформ*. №10. 2020. С. 307-315.

3. Методичні рекомендації по аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій: Лист Державної податкової адміністрації України від 27.01.1998 р. № 759/10/20-2117. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua>.

4. Захарова Н.Ю. Оцінка фінансової стійкості аграрних підприємств. *Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції*. 2012. №3. С. 28-32.

УДК: 336.648

*Чукіна К.Ю.,
здобувачка 31 ФБ групи,
Захарова Н.Ю.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного, м. Мелітополь, Україна*

НОВАЦІЇ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО ЛІЗИНГУ

Послуги фінансового лізингу є одним із чинників зростання конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, покращення якості їхніх послуг, підвищення ефективності виробництва, як наслідок - зміцнення позицій на вітчизняному ринку та підвищення шансів для виходу на міжнародний. Адже у розвинених країнах через лізинг здійснюється майже третина інвестицій в основні засоби, тоді як в Україні цей показник в останні роки коливається в межах 3-4%. В свою чергу актуальність використання фінансового лізингу, особливо в умовах обмеженості фінансових ресурсів, не можна недооцінювати. Так, наприклад, у сільськогосподарських підприємствах у останні роки коефіцієнт зносу коливається у межах 37-42%, що потребує детальної уваги щодо підвищення рівня оновлення основних засобів галузі [1, с. 188].

Закон України «Про фінансовий лізинг» діяв з 1997 року, але його норми суттєво застаріли і не відповідають сучасним вимогам господарювання. Натомість 04.02.2021 р. було ухвалено новий закон №1201-IX «Про фінансовий лізинг», який визначає загальні засади фінансового лізингу в Україні відповідно до міжнародного права.

Згідно із законом, фінансовий лізинг – вид правових відносин, за якими лізингодавець зобов'язується відповідно до договору на термін і за плату передати лізингоодержувачу у володіння і користування як об'єкт фінансового лізингу: майно, що належить лізингодавцю на праві власності і було набуто ним без попередньої домовленості із лізингоодержувачем, майно, спеціально придбане лізингодавцем у продавця (постачальника) відповідно до встановлених лізингоодержувачем специфікацій та умов.

Лізинг вважається фінансовим, у разі якщо до лізингоодержувача переходять усі ризики та винагороди (вигоди) щодо користування та володіння об'єктом фінансового лізингу, за умови додержання хоча б однієї з таких ознак (умов):

1) об'єкт фінансового лізингу передається на строк, протягом якого амортизується не менше 75 відсотків його первісної вартості, а лізингоодержувач зобов'язаний на підставі договору фінансового лізингу або іншого договору, визначеного договором фінансового лізингу, протягом строку дії договору фінансового лізингу придбати об'єкт фінансового лізингу з подальшим переходом права власності від лізингодавця до лізингоодержувача за ціною та на умовах, передбачених таким договором фінансового лізингу або іншим договором, визначеним договором фінансового лізингу;

2) сума лізингових платежів на момент укладення договору фінансового лізингу дорівнює первісній вартості об'єкта фінансового лізингу або перевищує її;

3) балансова (залишкова) вартість об'єкта фінансового лізингу на момент закінчення строку дії договору фінансового лізингу, передбаченого таким договором, становить не більше 25 відсотків первісної вартості (ціни) такого об'єкта фінансового лізингу станом на початок строку дії договору фінансового лізингу;

4) об'єкт фінансового лізингу, виготовлений на замовлення лізингоодержувача, після закінчення дії договору фінансового лізингу не може

бути використаний іншими особами, крім лізингоодержувача, зважаючи на його технологічні та якісні характеристики [2].

Закон також визначає об'єкти фінансового лізингу. Таким об'єктом може бути майно, визначене індивідуальними ознаками і яка відповідає критеріям основних засобів відповідно до законодавства, не заборонене законом до вільного обігу на ринку і щодо якого законом не встановлено обмежень щодо передачі його в лізинг.

При цьому не можуть бути об'єктами фінансового лізингу земельні ділянки та інші природні об'єкти, а також об'єкти, визначені частиною другою статті 3 Закону «Про оренду державного та комунального майна».

Законом прописаний єдиний порядок регулювання відносин, пов'язаних з фінансовим лізингом і окремих його видів та форм. Установлені чіткі вимоги до форми договору фінансового лізингу та істотні умови договору фінансового лізингу.

Відповідно до Закону, державне регулювання та нагляд на ринку фінансового лізингу здійснює Національний банк.

В цілому серед позитивних моментів нового закону можна відзначити:

1. Чіткі визначення термінів «об'єкт» і «термін» фінансового лізингу, а також самого «фінансового лізингу», що унеможливить їх неоднозначне трактування в майбутньому. У минулій версії закону, визначення об'єкта лізингу було розмитим, через що часто призводило до переведення об'єкта фінансового лізингу в оперативний. Це створювало плутанину при розгляді спорів у судовому порядку.

2. Посилення відповідальності постачальника, як перед клієнтом, так і перед лізингодавцем. У новій версії закону постачальник несе відповідальність перед лізингоодержувачем за порушення зобов'язання щодо термінів, якості, комплектності, справності предмета договору фінансового лізингу, його доставки, заміни, безоплатного усунення недоліків, монтажу та запуску в експлуатацію тощо.

3. Вирішено питання з наслідками визнання договору недійсним. Недостатня чіткість у цих правовідносинах в чинному законі завдавала істотної шкоди інтересам лізингодавця, ставила сторони в нерівні умови, і допускала безкоштовне фактично користування предметом лізингу протягом довгого терміну.

4. Врегулювання питання про нотаріальну форму договорів на транспортні засоби з фізичними особами.

5. Згідно з новим законом підставою для набуття права власності на об'єкт лізингу є належне повне безумовне виконання лізингоодержувачем своїх зобов'язань, зокрема зі сплати лізингових та інших платежів, зі сплати неустойок тощо. Клієнт має право придбати у власність об'єкт лізингу тільки за умови повного виконання всіх умов договору. Раніше профільне законодавство не працювало в частині захисту прав лізингодавця, і фактично ставило його у вкрай складне становище при визнанні договору лізингу недійсним.

6. На законодавчому рівні закріплено, що авансовий платіж не є залученими коштами лізингодавця. Визначено посередницькі та допоміжні послуги для лізингодавця, які відповідають підходам, закладеним НБУ в Білій книзі регулювання небанківського лізингу.

7. Функції контролю та нагляду за сферою фінансового лізингу передані Національному Банку України та іншим державним органам, які здійснюють контроль над діяльністю ринку фінансового лізингу [3].

Отже, Закон дасть змогу захистити права лізингоодержувачів, лізингодавців, створити конкурентне середовище у цій сфері та гармонізує законодавство України з правом Європейського Союзу.

Список використаних джерел

1. Захарова Н. Ю. Оцінка майнового стану підприємств в системі забезпечення фінансового менеджменту. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс». 2018. №2(37). С. 181-191.

2. Про фінансовий лізинг. Закон України від 04.02.2021 №1201-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1201-20#Text>

3. Розвиток ринку лізингу чи декларативні обіцянки? Що змінює новий закон. URL: <https://uul.com.ua/2021/rozvytok-rynku-lizyngu-chy-deklaratyvni-obitsyanky-shho-zminyuye-novyj-zakon/>

УДК: 338.242

*Щебликіна В.М.,
здобувачка 31 ФБ групи,
Захарова Н.Ю.,*

*к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного, м. Мелітополь, Україна*

МОНІТОРИНГ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА УКРАЇНИ НА 2017-2020 РОКИ

Стратегія розвитку малого і середнього підприємництва (МСП) в Україні на період до 2020 року та План заходів її реалізації було затверджено розпорядженнями Кабінету Міністрів України від 24.05.2017р. та від 10.05.2018р. відповідно.

Схвалений план передбачає виконання 35 основних завдань. Основні напрями реалізації – це створення сприятливого становища для створення та подальшого розвитку МСП, покращення доступу таких підприємств до фінансування з боку держави, спрощення оподаткування, а також популяризації підприємницької культури та розвиток підприємницьких навичок серед населення. Запровадження подібних заходів у перспективі мало підвищити рівень платоспроможності МСП.

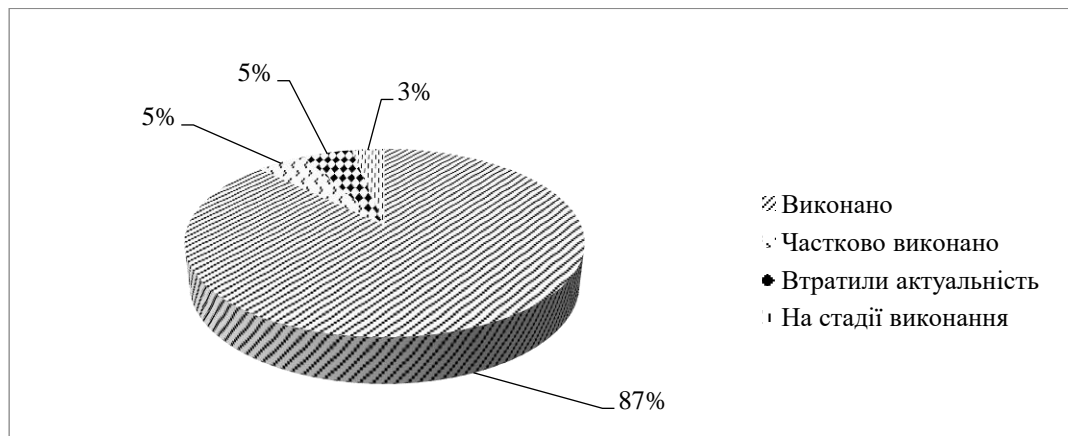


Рис. 1. Виконання передбачених стратегією розвитку заходів станом на 31.12.2020р.

Слід зазначити, що за останні роки українська економіка постраждала від впливу ряду негативних факторів. Зовнішня економічна та внутрішня політична кризи, анексія територій та збройний конфлікт на сході стали причиною скорочення ВВП у 2013-2015 рр. на 15,7%.

Нещодавні реформи позитивно вплинули на розвиток МСП. Уряд почав діяти відповідно до Акту про малий бізнес ЄС для європейських країн, значно покращилась ситуація у сфері екологізації підприємництва, збільшилось значення малого та середнього бізнесу у питаннях створення національних освітніх програм. Значну увагу влада приділила підтримці підприємництва серед жінок та інтернаціоналізації.

Однак останні події у світі, пов'язані з пандемією Covid-19, негативно вплинули на стан національної економіки, у тому числі на МСП. Керівництво держави оперативно відреагувало на наявні проблеми, але темпи господарської діяльності значно уповільнились. На даний момент підприємства ризикують стикнутися з дефіцитом ресурсів та опинитися на межі банкрутства. Запобігти цьому допомогли такі заходи:

1. Виплата часткової допомоги з безробіття для підприємців, що були вимушені тимчасово зупинити свою діяльність.

2. Внесення змін до програми «Доступні кредити 5-7-9%».

3. Цільова підтримка ФОП, у тому числі допомога на дітей та тимчасове звільнення від сплати податків.

4. Звільнення від сплати оренди.

5. Заборона кредитним установам підвищувати ставки за позиками, що було видано раніше.

На жаль, останні події значною мірою завадили уряду в реалізації поставлених раніше завдань. Основною ціллю запровадженої стратегії було сприяння росту підприємництва у державі. За планом в Україні має бути створене середовище, у якому підприємці отримують можливість відкривати, вести та розвивати малий та середній бізнес [1]. У перспективі це допоможе підвищити рівень життя населення та забезпечить соціально-економічне зростання країни.

До основних досягнень програми можна віднести значне розширення доступу МСП до публічних закупівель. У системі «Prozorro» з'явилося поле для класифікації суб'єктів господарювання. Завдяки цьому категорії бізнесу розмежовані та мають розширені можливості участі у процесі.

Програма держпідтримки «Доступні кредити 5-7-9%» дала можливість підприємцям отримувати грошові кошти для стимулювання інвестиційних проектів на антикризові заходи, що спрямовані на боротьбу з поширенням нової коронавірусної інфекції та зменшенням витрат на таку діяльність.

Було запущено онлайн-платформу «Факторинг Хаб». За допомогою ресурсу МСП отримали можливість подавати заявки на участь у процесі публічних закупівель [2]. Таким чином бізнесмени мають змогу погоджуватись чи відхиляти банківські пропозиції щодо факторингу.

Загалом нормативно-правове поле зазнало істотних змін. Було прийнято 49 нових нормативно-правових актів, 29 з яких були створені Міністерством економіки України. Завдяки реформуванню підприємництва 250 неактуальних або недоцільних з економічної точки зору НПА скасовано. Завдяки цьому підприємці вже відчули покращення бізнес-клімату та значне зменшення тиску з боку адміністративних органів.

Велике значення у реалізації стратегії розвитку МСП має інформаційна підтримка. Для популяризації культури підприємництва створено єдиний ресурс – Портал для підприємців [3]. Дані на ньому постійно оновлюються, публікується найактуальніша інформація для потенційних чи чинних власників малого та середнього бізнесу.

Додатковим кроком стало відкриття Інформаційних пунктів підприємців. Спільно з SMEDO Мінекономіки почало запроваджувати пілотну мережу ІПП на базах органів місцевого самоврядування. На сьогоднішній день такі установи функціонують у Чернігівській, Черкаській, Тернопільській та Запорізькій областях. В нашому регіону пункти відкрито у Запоріжжі, Мелітополі та Веселому (Мелітопольський р-н).

Загалом можна говорити про успішне втілення стратегії та плану до неї. На даний момент продовжується робота над організацією ефективного процесу розвитку державно-приватної економіки. Ряд заходів у перспективі покращить доступ МСП до отримання фінансових ресурсів, у тому числі кредитів від небанківських організацій.

Постійний аналіз функціонування системи підтримки підприємництва дає можливість фахівцям вносити до стратегії корективи та визначати оптимальні напрями діяльності. Разом з відповідними асоціаціями, експертами та представниками МСП постійно створюються нові ідеї, які у перспективі мають покращити становище української економіки.

Список використаних джерел

1. Про схвалення Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року. Розпорядження Кабінету міністрів України від 24.05.2017 р. № 504-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/504-2017-%D1%80#n8>
2. Онлайн-платформа для замовлення факторингу «Факторинг Хаб». URL: <https://ufactoring.com/>
3. Портал для малого та середнього бізнесу. URL: <https://sme.gov.ua/>

*Щербаков К.С.,
здобувач 11 МБ ОО групи,
Трусова Н.В.,*

*д.е.н., професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного, м. Мелітополь, Україна*

ОСНОВНІ ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Перед кожним підприємством, незалежно від його форми власності дуже гостро стоїть проблема фінансування господарської діяльності підприємства. Керівництво підприємства має ряд завдань, першочерговим з яких є побудова оптимальної структури джерел фінансування.

Формування та використання фінансових ресурсів у сфері підприємництва здійснюється з метою підвищення ефективності всіх напрямків діяльності суб'єктів господарювання і забезпечення їх подальшого розвитку. Це можливо при спрямуванні фінансових ресурсів на впровадження нових технологій, поліпшення використання основних фондів, прискорення обороту оборотних коштів тощо. Нестача фінансових ресурсів спроможна майже повністю паралізувати всю діяльність суб'єкта господарювання, що зумовлює необхідність постійної діагностики фінансового забезпечення. Організація фінансової діяльності підприємства має бути побудована так, щоб це сприяло підвищенню ефективності виробництва.

За умов ринкової економіки та високого рівня конкуренції, кожне підприємство прагне зберігати фінансову стабільність, що є важливою передумовою успішного ведення господарської діяльності.

Фінансові ресурси виступають основою для створення необхідних для нормальної господарської діяльності грошових фондів: статутного капіталу,

резервного капіталу, фонду накопичення та споживання, фонду оплати праці, амортизаційного фонду тощо.

Таким чином, підприємство може функціонувати на основі:

1. Власних ресурсів, якщо їхня питома вага становить не менше 75-80%;
2. За рахунок залучених та позикових ресурсів, якщо їх питома вага не перевищує 55-60% загальної ресурсної бази;
3. Змішаного фінансування - частки власних та залучених фінансових ресурсів майже рівні [5].

Статутний фонд будь-якого підприємства є важливим джерелом формування його активів. Він поділяється на два фонди коштів, без яких підприємство не може нормально функціонувати, а саме на фонд власних основних засобів і нематеріальних активів, та фонд власних оборотних засобів і засобів обігу.

Матеріально-технічною основою виробництва на будь-якому підприємстві є основні виробничі фонди. В умовах ринкової економіки їх першочергове формування, функціонування та розширене відтворення здійснюються із залученням фінансів. З їх допомогою створюються та використовуються грошові фонди цільового призначення, які опосередковують придбання, експлуатацію та відновлення засобів праці [8].

Потрібно звернути увагу на те, що прирівняними до власних коштів вважають стійкі пасиви, під якими мається на увазі постійна заборгованість підприємства перед власними працівниками, бюджетом та позабюджетними фондами, зумовлена періодичністю виконання цих зобов'язань і постійним резервуванням коштів на їх покриття [3].

Важливим і надійним джерелом фінансування підприємств залишається прибуток, який дозволяє підприємствам перенаправляти його частину на розвиток виробничо-господарської діяльності, її розширення. До складу залучених фінансових ресурсів включають кредиторську заборгованість за товари, роботи, послуги, а також усі види поточних зобов'язань підприємства.

До складу позикових фінансових ресурсів входять довгострокові і короткострокові кредити банків, а також інші довгострокові фінансові зобов'язання, пов'язані з залученням позикових засобів (крім кредитів банків), на які нараховуються відсотки, та інше [1].

Підприємство, що використовує позиковий капітал (поряд із власним), має вищий фінансовий потенціал свого розвитку і більш широкі можливості приросту рентабельності власного капіталу. Але воно може і втратити свою фінансову стійкість, бо при збільшенні частки позикового капіталу коефіцієнт автономії дорівнюватиме нулю [3].

Якщо в підприємства виходить залучити додатковий позиковий капітал за умови, що воно є прибутковим і залишається таким після залучення додаткового обсягу позикових коштів, то зростання частки позикового фінансування здатне збільшити вартість підприємства. Як тільки підприємство зустрічається з цими проблемами, це означає, що воно фактично вичерпало свій резерв, наблизившись до максимального значення частки позикових коштів на даному етапі свого розвитку [7].

При виборі оптимальної стратегії фінансування слід обрати таку сукупність чітко визначених сум грошових коштів із конкретних джерел, з деталізацією їх як по періодах надходження, так і по періодах повернення (при використанні залучених джерел), що забезпечить фінансування підприємства в повному обсязі, згідно з визначеними потребами при мінімальних виплатах за користування фінансовими ресурсами та виконанні необхідних умов та обмежень.

Але при оцінці вартості окремих джерел фінансування існують недоліки, які не дозволяють прийняти найкраще рішення навіть при використанні оптимізаційного інструментарію. Розглянемо найбільш значущі з них:

– як правило, до уваги приймається тільки плата безпосередньо за користування позиковими коштами без врахування додаткових витрат, не зважаючи на те, що їх розмір може бути досить значним;

- не враховується фактор часу, який впливає при довгостроковому фінансуванні як на вартість залучених коштів, так і на вартість платежів за користування ними і повернення боргу;
- критерій оптимізації не завжди є обґрунтованим;
- економіко-математичні моделі, як правило, не враховують дуже важливі обмеження, пов'язані з забезпеченням фінансової стійкості та платоспроможності підприємств.

Ці недоліки мають вплив навіть при короткостроковому фінансуванні. При виборі варіанту фінансового забезпечення на тривалу перспективу ступінь їх значущості та вплив на економічну доцільність варіанту фінансування є ще більш суттєвим [2].

Крім того, практично встановлено, що застосування різних методичних підходів до структуризації ресурсів підприємства можуть давати різні результати. Тому для більш коректної оцінки витрат фінансування та усунення недоліків необхідно розглядати комплексну вартість фінансових ресурсів, тобто суму коштів, які виплачуються за користування певним обсягом залучених фінансових ресурсів на протязі терміну їх використання.

М.В. Коробком [4], розроблена комплексна модель оптимізації джерел фінансування діяльності підприємства. Застосування даного методичного підходу не тільки забезпечує при проведенні оптимізації структури фінансових ресурсів врахування всіх розглянутих вище критеріїв, а і дає змогу оптимізувати структуру позикового капіталу. Але, у якості критерію мінімізації рівня фінансових ризиків автор пропонує розглядати коефіцієнт автономії, тому дана методика більш підходить для підприємств на початковому етапі свого розвитку, відкритті нового підприємства, при зміні розмірів існуючого підприємства, при вирішенні питання про реінвестування прибутку.

Тому, у якості даного критерію більш доцільним є використання моделей фінансування, але обрання стратегії фінансування повинно провадитися з позиції фінансового стану конкретного підприємства. Тобто, для забезпечення фінансової стійкості підприємства фінансування його необоротних активів,

постійної частини та половини змінної частини оборотних активів буде провадитися за рахунок власного капіталу та довгострокового кредиту.

Інша половина змінної частини оборотних активів буде фінансуватися за рахунок короткострокового кредиту, товарного кредиту та внутрішньої кредиторської заборгованості. Таким чином, отримана модель багатокритеріального завдання оптимізації структури ресурсів підприємства, дозволяє сформувати найбільш ефективну та раціональну структуру, яка забезпечує підприємству максимізацію рентабельності власного капіталу, максимізацію фінансової спроможності підприємства та мінімізацію фінансового ризику.

Проблеми джерел фінансування господарської діяльності мають місце на кожному підприємстві. На фінансову стійкість підприємства впливають як власний, так і позиковий капітал. Він з одного боку, формує фінансові ресурси підприємства і бере участь у фінансуванні їх активів, з іншого боку, він являє собою зобов'язання (довгострокові і короткострокові) перед конкретними власниками - державою, юридичними і фізичними особами. Підприємство, яке використовує тільки власні фінансові ресурси, має максимальну фінансову стійкість, але обмежує темпи свого розвитку в майбутньому, відмовляючись від додаткових джерел фінансування. Тому оптимальність співвідношення позикових і власних джерел фінансування залежить від конкретних умов господарювання, фінансової політики, обертання капіталу тощо.

Список використаних джерел

1. Гудзь О.Є. Джерела формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств. *Облік і фінанси АПК*. 2007. №3/5. С. 100-105.
2. Довбня С.Б. Оптимізація програми фінансування підприємства. *Сталий розвиток економіки*. 2013. №18. С. 79-82.
3. Єфремова Н. Джерела формування фінансових ресурсів машинобудівного підприємства: їх склад та оптимізація структури [Електронний

ресурс] / Н. Єфремова, О. Золотарьова, І. Дердуга. *Ефективна економіка* – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=993>.

4. Коробко М.В. Оптимізація структури капіталу. *Вісник Технологічного університету Поділля*. 2003. №1 (Ч. 2). С. 110-115.

5. Кравцова А.М. особливості формування власного капіталу акціонерних товариств за нових умов господарювання. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2011. №5 (Т. 2). С. 113-116.

6. Пойда-Носик Н.Н. Фінансові ресурси підприємств / Н.Н. Пойда-Носик, С.С. Грабарчук. *Фінанси України*. 2003. № 1. С. 96-103.

7. Ребець О.М. Оцінка формування фінансових ресурсів підприємства в умовах ринку. *Економіка*. 2010. №2. С. 187-96.

8. Фінанси (теоретичні основи) : підручник / [Грідчина М. В., Захожай В. Б., Осіпчук Л. Л. та ін.] ; під кер-вом і за наук. ред. М. В. Грідчиної, В. Б. Захожая. [2-ге вид.]. К. : МАУП, 2004. 312 с.

СЕКЦІЯ 2

ПОТЕНЦІАЛ ФІНАНСОВОГО РИНКУ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ІНВЕСТИЦІЯМИ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА

УДК 330.332

Маніло А.О.,

здобувачка 31 ФБ групи,

Якушева І.Є.,

к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Таврійський державний агротехнологічний університет

імені Дмитра Моторного, м. Мелітополь, Україна

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ПРЯМИХ ТА ВЕНЧУРНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНІ

Ринок венчурних та прямих інвестицій в Україні тільки починає розвиватися. Це пояснюється достатньо короткою історією формування венчурного ринку в Україні, яка бере свій початок лише в 1992 році. Саме цього року був заснований перший фонд венчурного капіталу «Україна». Його вкладення у 30 вітчизняних компаній сягнули позначки у 10 млн дол. США. Левова частка інвестування фондом «Україна», на той момент, здійснювалася безпосередньо завдяки коштів Європейському банку реконструкції та розвитку.

Щоб глибше зануритися у сутність ринку венчурних інвестицій, необхідно розглянути основні категорії. Венчурне інвестування – це особлива система вкладення коштів у нові проекти [1]. Його головна і принципова відмінність від традиційного полягає в тому, що необхідні кошти можуть надаватися під перспективну ідею чи проект без гарантованого забезпечення наявним майном або іншими активами підприємця.

Венчурними інвесторами можуть бути фізичні та юридичні особи, які вирішили вкласти гроші у компанії, що швидко розвиваються, шляхом придбання акцій цього підприємства. В Україні венчурне інвестування здійснюють професійні інституційні інвестори – КУА (компанії з управління активами).

Цікавим є факт того, що український ринок венчурних інвестицій має суттєві відмінності від зарубіжних аналогів, перш за все у сферах інвестування. Серед найбільш привабливих в Україні, виділяють: переробка сільськогосподарської продукції, будівництво, роздрібна торгівля, нерухомість та харчова промисловість. Натомість у країнах Європи перспективними для інвестування вважаються інновації.

В Україні вкладення грошових коштів в інновації не користується попитом і донині. Це обумовлено наступними факторами: відсутність чіткого механізму функціонування венчурних фондів; заборона венчурного інвестування для пенсійних фондів і страхових компаній, що скорочує потенційну капіталізацію; низька інноваційна активність бізнесових структур. Стримуючими складовими для розвитку інноваційних проектів є економічна і політична нестабільність; значний і перманентний дефіцит фінансових ресурсів; орієнтація економіки на інвестування розвитку виробництв, а не на активізацію інноваційної діяльності; відсутність чіткої інноваційної політики держави; відсутність розвинутої інфраструктури; непрозорість ринку венчурних інвестицій; орієнтація на імпорт високотехнологічного устаткування, недостатня увага до розвитку власного науково-технічного потенціалу; недосконалість інструментів правового регулювання інноваційної діяльності та її фінансування; відсутність економічної зацікавленості господарських суб'єктів у нових розробках, інноваціях.

Якщо розглядати основні заходи сприяння розвитку венчурного та прямого інвестування, які використовує держава, їх існує два: прямий та непрямий. Прямий має під собою надання капіталу безпосередньо малим підприємствам чи венчурним фондам у вигляді прямих інвестицій або кредитів за низькими відсотковими ставками, користуючись прикладом таких країн як:

Данія, Бельгія або Франція. Сюди ж входять гарантовані вкладення в акціонерний капітал, такий досвід має Фінляндія. Непрямі заходи включають диверсифікацію продуктів, які пропонують різноманітні фінансові інститути оптимізацію довгострокових джерел капіталу, надання правильного та ефективного імпульсу задля стимулювання взаємовідносин між малими та великими підприємствами і мотивування підприємців.

Проте, навіть такого підходу замало для того, щоб назвати ринок венчурних та прямих інвестицій в Україні успішним. Мова йде про складність продажу активів стратегічному інвесторові. Порівняно з іншими країнами, українським венчурним інвесторам необхідно самотійно шукати стратега.

Що ж відбувається зараз з інвестиційним ринком? Починаючи з 2020 року, в Україні почали діяти реформи розраховані на зацікавлення іноземних інвесторів, шляхом створення так званих «інвест-нянь» та податкових пільг на інвестиції; зміцнення інвестиційною клімату за рахунок закріплення національної валюти [2].

Розвиткові ринку інвестицій в країні також посприяла пандемія. Фактично, завдяки двом галузям, які на сьогоднішній день є найбільш привабливими для потенційних інвесторів. Це ІТ та сільське господарство. Адже ці галузі забезпечують потребу у продовольстві і сприяють підвищенню ефективності ведення інтернет-бізнесу.

За необхідності прогнозування майбутньої ситуації на ринку прямих та венчурних інвестицій в Україні, буде доцільним виділити наступні перспективні сфери:

- будівництво об'єктів логістичної інфраструктури та логістика;
- фармацевтична промисловість;
- інвестування в розвиток інфраструктури;
- виробництво деталей для малого та середнього обладнання;
- оборонна та аерокосмічна галузь.

Підводячи підсумок, зазначимо, що існує ряд перепон на шляху до виведення ринку венчурних інвестицій в нашій країні на достатній рівень. Серед

головних - це неспроможність інвестування в інновації через відсутність розвинутої інноваційної платформи; відсутність ефективних та вигідних стратегій з огляду на загальні недоліки у системі державного регулювання ринку венчурного інвестування, а також нестабільне політичне становище, як вагомий зовнішній фактор впливу.

Список використаних джерел

1. Венчурні інвестиції URL: <http://www.soldis.com.ua/uk/node/78>
2. Український ринок інвестицій: тенденції на 2020 рік та майбутнє. URL: <https://sk.ua/uk/publications-uk/investicii-2020/>

УДК 336.71

*Пересипкін О.А.,
здобувач 11 сФБ групи
Якушева І.Є.,*

*к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного, м. Мелітополь, Україна*

ФУНКЦІОНУВАННЯ МІЖБАНКІВСЬКОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Міжбанківський ринок має дуже потужну та складну систему функціонування для забезпеченні стабільного грошово-кредитного ринку і банківської системи країни. Міжбанківський ринок забезпечує процеси купівлі та продажу вільних коштів або ресурсів серед банківських установ та НБУ [1]. Таким чином, ефективним і оперативним засобом залучення додаткових фінансових ресурсів у банк є використання можливостей міжбанківського ринку. Операції на міжбанківському ринку здійснюють вплив на фінансову стабільність всієї банківської системи, засіб нейтралізації ризиків, які властиві діяльності установ.

Учасниками міжбанківського ринку кредитних ресурсів є: Національний банк України; регіональне управління НБУ; комерційні банківські установи, філії та відділення [3].

Міжбанківські кредити надаються на здійснення активних операцій, регулювання балансу, виконання вимог, які надано центральним банком, обслуговування потреб клієнтів. Кредит одного банку іншому надається під певний відсоток, в разі чого банк, що надав кошти отримає відсотковий дохід. У сучасних умовах отримання міжбанківського кредиту відбувається за формами[2]:

- овердрафт, тобто на рахунку відображаються кошти які задіяні у банку в даний час і залишаються на кінець операційного дня;
- овернайт, кошти які знаходяться у банку, але надані іншим банком, тобто кредит надається не більше ніж на один операційний день;
- операції РЕПО, в цьому випадку ця складова вважається активною, якщо у банку відбуваються процеси, які пов'язані з купівлею цінних паперів, з умовами погашення по договору;
- короткі гроші - короткострокові міжбанківські кредити, що надаються банком строком не більше 2 тижнів.

До суттєвих переваг міжбанківських кредитів можна віднести оперативність, гнучкість, надійність, низька вартість депозитно-кредитних операцій.

Дослідження міжбанківського ринку є надзвичайно важливим для здійснення поточних прогнозів функціонування банківської системи та економіки в цілому. Динаміка змін всіх критеріїв і індикаторів грошового ринку обмовлена станом міжбанківського ринку перш за все. Останнім часом обсяги міжбанківського ринку мають стійку тенденцію до зростання.

Обсяги і ставки міжбанківського кредитування є важливими показниками ринку позикових капіталів. Масштабі міжбанківських кредитів і рівні процентних ставок у національній валюті за періоді 2018-2020 років представлений в таблиці.

Процентні ставки міжбанківських кредитів у національній валюті

Дата	Загальний обсяг кредитів виданих у національній валюті, млн грн	Усього	Середньозважена процентна ставка в річному обчисленні %, на строк					
			овернайт	від 2 до 7 днів	8-21 день	22-31 день	32-92 день	понад 92 дні
28.12.18	105,0	17,2	17,1	17,3	-	-	-	-
27.12.19	461,6	12,5	12,3	12,3	12,8	-	-	-
30.12.20	565,0	5,3	4,8	5,4	-	-	-	-

За результатами аналізу змін процентних ставок, бачимо, що процентна ставка на овернайт набула спадної динаміки – з 17,1% у 2018 році до 4,8% у 2020 році. Ставка у річному обчисленні на строк від 2 до 7 днів також знизилася з 17,3% до 5,4%. Це пов'язано зі зниженням ключової ставки центрального банку.

Необхідним розширення інструментів та інфраструктури ринку міжбанківського кредитування, покращення інформаційного середовища ринку. Серед основних проблем ринку, що потребують вирішення, можна зазначити: недосконалу законодавчо-нормативну базу, що регулює відносини та діяльність учасників міжбанківського ринку; жорсткі вимоги щодо забезпечення рефінансування; недосконалу систему управління ризиками в системі.

Таким чином, зазначмо, що сегмент ринку міжбанківського кредитування залишається вагомим напрямом діяльності банківських установ щодо перерозподілу фінансових ресурсів для вирішення завдань забезпечення фінансової стійкості і ліквідності банківської системи країни.

Список використаних джерел

1. Ляховська О. В. Роль міжбанківського кредитування у розвитку банківської системи України. *Ефективна економіка*. № 4, 2017. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5539>
2. Національний банк України. URL: www.bank.gov.ua.

3. Семко В. М. Роль ринку міжбанківського кредитування у забезпеченні розвитку банківської системи. URL: <https://ofp.cibs.ubs.edu.ua/files/1501/15svmrrm.pdf>

УДК 336.77

*Радченко Н.Г.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного, м. Мелітополь, Україна*

ОГЛЯД ДІЮЧОЇ СИСТЕМИ КРЕДИТУВАННЯ АГРОБІЗНЕСУ

Сьогодні на ринку аграрного кредитування працює значна кількість суб'єктів, готових фінансувати аграрний сектор – банки, міжнародні фінансові організації, кредитні спілки, держава через програми підтримки. Основними кредиторами залишаються банківські установи, які останнім часом збільшили увагу до аграріїв, але, як і раніше, висувають жорсткі умови – чиста кредитна історія, досконала фінансова звітність, бездоганна репутація, успішне функціонування підприємства протягом достатнього періоду. Усі ці складові безумовно дають можливість побудови ефективних довгострокових взаємовідносин між банками та аграрними підприємствами.

На початку 2020 року з аграрними підприємствами готові співпрацювати 75 банківських установ, що здійснюють свою діяльність на ринку кредитних ресурсів [1]. За даними НБУ, у структурі кредитного портфелю банків України, станом на кінець 2020 року, питома вага галузі «Сільське, лісове та рибне господарство» становить 9%. За останні 5 років кредитний портфель аграрної галузі за строками користування не мав чітко визначеної структури. Питома вага довгострокових кредитів знижувалась з кожним роком і у 2020 році досягла рівня 4,2% загального обсягу кредитних ресурсів.

Найчастіше аграрії залучають кредитні ресурси на інвестиційні цілі (техніку, обладнання, нерухомість, реконструкцію основних засобів тощо) та на фінансування оборотного капіталу. Кошти залучають на умовах класичного кредиту за участю тільки позичальника та кредитора або за пільговими програмами – авалювання векселів, партнерські програми, в яких безпосередню участь приймає третя сторона – постачальник та виробник.

Слід зазначити, що пропозиції банків дуже схожі між собою за об'єктом кредитування, графіком погашення, терміном та вартістю. У таких умовах дуже складно зробити правильний вибір банку та кредитного продукту, використання якого підвищить ефективність аграрного виробництва. Поряд з широким асортиментом схожих пропозицій, вибір ускладнюється ще й недостатнім рівнем знань про специфіку банківського кредитування. Тому, на нашу думку, важливим є постійний моніторинг банківського ринку та пошук вигідних пропозицій та моделей кредитування.

Стримуючим фактором розвитку банківського кредитування аграрних підприємств, як завжди, залишається висока вартість кредитних ресурсів та значні вимоги до забезпечення, якого часто не вистачає для покриття кредитних зобов'язань позичальників. Оцінюючи рівень процентної ставки, варто згадати «критерій економічної ефективності використання кредиту», запропонований І.А. Бланком [2, с. 311]. На думку науковця, рівень процентної ставки по кредиту повинен бути нижче рівня рентабельності господарських операцій, для здійснення яких він залучається. Тільки за таких умов, кредит, як інструмент залучення додаткових фінансових ресурсів, буде забезпечувати процес розширеного відтворення та підвищення ефективності виробництва аграрних підприємств.

Слід відмітити, що останні 3 роки «критерій економічної ефективності використання кредиту» має від'ємне значення. Отже, ціновий фактор здійснює негативний вплив на формування кредитних відносин аграрних підприємств з банківськими установами. Перед аграріями постає питання пошуку

альтернативних джерел фінансування, вартість яких була б нижче у порівнянні з банками [3].



Рис. 1. Динаміка вартості кредитних ресурсів та рівня рентабельності аграрних підприємств [3]

Здешевлення кредитів стало можливим за рахунок реалізації державних програм кредитування, програми кредитування від республіки Білорусь, міжнародних програм підтримки від Німецько-Українського фонду, Європейського інвестиційного банку, Європейського банку реконструкції та розвитку.

Особливої уваги, останнім часом, заслуговує державна програма підтримки «Доступні кредити 5-7-9%» [4]. На сьогодні, налічується 24 банківські установи, які є партнерами та проводять дану програму. Серед них є ПриватБанк, Укргазбанк, ОщадБанк, Таскомбанк та інші.

Станом на 15 березня 2021 року сума кредитних договорів за програмою «Доступні кредити 5-7-9%» становить 25 484,8 млн. грн. Лідерами у кредитуванні виступають наступні банки:

1. Райффайзен Банк Аваль – 3 470 млн грн на рефінансування, 1 644 млн грн антикризових кредитів та 224 млн грн на інвестиційні проекти;

2. ПУМБ – 2 136 млн грн кредитів рефінансування, 1 226 млн грн кредитів на подолання кризи та 95 млн. грн на інвестування;

3. ОщадБанк – 665 млн грн на рефінансування, 817 млн грн на антикризові заходи та 802 млн грн на інвестиції;

4. ПриватБанк – 397 млн грн кредитів рефінансування, 880 млн грн антикризових та 995 млн грн інвестиційних кредитів.

Таблиця 1

Структура кредитного портфелю Державної програми «5-7-9%»

ВЕД	Обсяг, млн грн	Питома вага, %
Сільське господарство	16 879	61,45
Торгівля	4 922	17,9
Промисловість	3 805	13,8
Послуги	1 860	6,8
Разом	27466	100

Джерело: [4]

Ринок аграрних кредитів розвивається в напрямку комплексних послуг, що включатимуть фінансування, посівні матеріали, добрива, системи захисту, паливо та страхові послуги. Усі суб'єкти кредитних відносин очікують певних змін, що матимуть місце з появою ринку землі. У зв'язку з цим, з'являться нові кредитні продукти, нові технології, моделі кредитування, а, отже, й нові проблемні питання для подальших наукових досліджень.

Таким чином, можна зробити висновок, що на сучасному етапі в Україні аграрним підприємствам надані широкі можливості залучення кредитних ресурсів. За умови ефективного використання залучених коштів суб'єктами господарювання можливі значні зрушення в обсягах виробництва, котрі, в свою чергу, позначаються на фінансовому стані підприємств, їх прибутковості та ефективності.

Для активізації процесу кредитування, на наш погляд, важливо продовжувати процес удосконалення механізму формування вартості кредитних

ресурсів та почати роботу над вирішенням проблемних питань забезпечення кредитних зобов'язань аграрними підприємствами. Слід зазначити, що перші кроки вже зроблені - зареєстрований законопроект №3205 «Про Фонд часткового гарантування кредитів у сільському господарстві», завданням якого є надання часткових гарантій за кредитними зобов'язаннями малих і середніх суб'єктів підприємництва, що здійснюють діяльність у сільському господарстві.

З іншого боку, аграрні підприємства повинні обов'язково працювати над підвищенням власної інвестиційної привабливості - формувати позитивний імідж; підтримувати фінансову стійкість підприємств на належному рівні; розвивати організаційну та фінансову культуру підприємства; підвищувати ефективність виробництва; удосконалювати методичні підходи до складання бізнес-планів із врахуванням вимог міжнародних фінансових організацій, тощо. Державно-приватне партнерство банківських установ, міжнародних фінансових організацій та суб'єктів аграрного сектору забезпечить кредитний процес ефективними інструментами для стабілізації економіки країни в цілому.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua>
2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс / К.: НикаЦентр, Эльга, 2002. – 528 с.
3. Трусова Н.В., Радченко Н.Г. Інструменти фінансової підтримки кредитування аграрної галузі в Україні // *Облік і фінанси*. 2020. №4 (90). с. 59-67. DOI [https://doi.org/10.33146/2307-9878-2020-4\(90\)-59-67](https://doi.org/10.33146/2307-9878-2020-4(90)-59-67)
4. Програма «Доступні кредити 5-7-9%». URL: https://bdf.gov.ua/dostupni-kredit-5-7-9_approved_04.05.2020.pdf

*Стоянчева Н.В.,
здобувачка 11 МБ ФБ групи,
Трусова Н.В.,
д.е.н., професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного, м. Мелітополь, Україна*

БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Рушійною силою відновлення позитивних темпів економічного зростання є підприємництво, яке не може функціонувати без запозичення фінансових ресурсів. Малий бізнес виступає одним із засобів усунення диспропорцій на окремих товарних ринках, бере значну участь у активізації інвестиційних процесів, розвитку конкуренції, сприяє створенню додаткових робочих місць і скороченню безробіття, насичення ринків товарами та послугам. Саме малий бізнес створює 65% валового національного продукту, забезпечує ринкову конкуренцію, наслідком якої є висока якість товарів і найповніше задоволення потреб споживачів. Для розвитку малого бізнесу необхідні вільні грошові кошти, які повинні бути спрямовані в найбільш привабливі сфери бізнесу. Застосування кредиту є необхідним елементом процесу функціонування ринкової економіки, а також чи не єдиним джерелом вирішення проблеми забезпечення стабільної роботи підприємств різних галузей народного господарства, зокрема малого бізнесу, тим більше, що кредит потрібен вже існуючому підприємству [1, с. 16].

Питанням підтримки, розвитку малого підприємництва та його кредитування присвячено багато вітчизняних та зарубіжних праць, зокрема таких науковців як А.М. Соколовська, П. Бернс, О.Д. Данілов, В.Е. Савченко, М.Д. Білик, О.С. Філімоненков, В.А. Рубе, В.М. Федоров та інші. [2, с. 66].

Вагомою проблемою малого бізнесу є нестача фінансових ресурсів, що і перешкоджає його повноцінному розвитку. Залучення банківського кредиту є

основою залучення необхідної кількості фінансових ресурсів для малого бізнесу. Банківські кредити дають змогу фінансувати витрати суб'єктів господарювання, пов'язані з придбанням основних засобів, поточних активів, покриттям таких потреб суб'єкта господарювання, як збільшення виробничих запасів, зумовлене збільшенням або виникненням дебіторської заборгованості та інше.

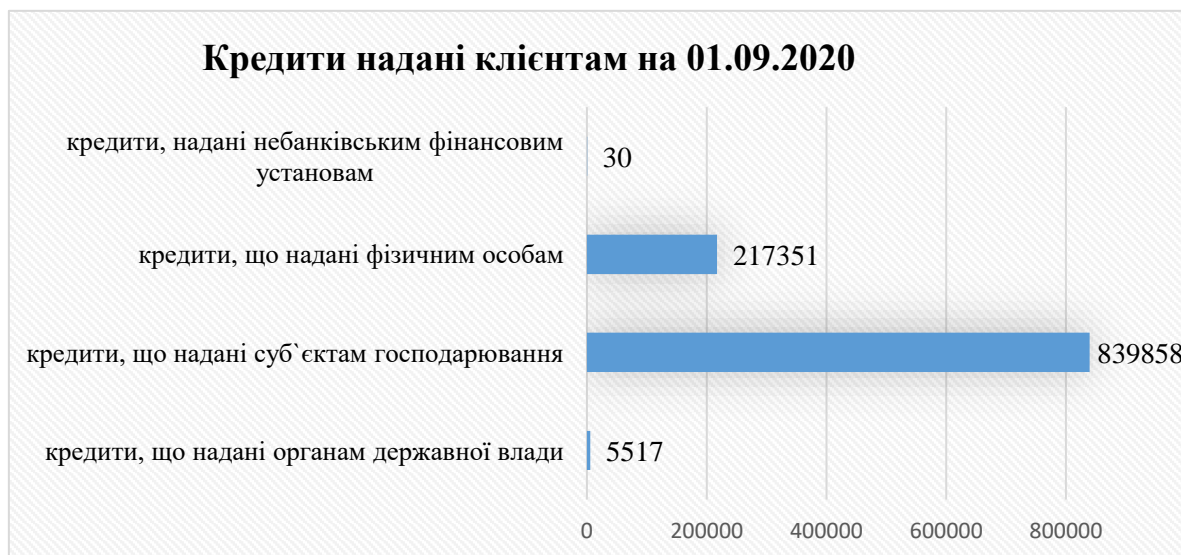


Рис. 1. Кредити надані клієнтам (за даними НБУ) [3]

Але сьогодні не всі банківські установи бажають мати справу з малим бізнесом, адже малі підприємства не є дуже привабливими клієнтами для банків. Поряд з цим ставки кредитних ресурсів, що діють на ринках, занадто високі для малих підприємств, роблять банківські кредити недоступними для цього сектору економіки. Причин цього декілька:

- відсутність застави;
- надто малий розмір позики і на короткий термін;
- значний ризик і незначні прибутки, порівняно з кредитуванням серйозніших постачальників [4, с. 34].

Загалом банки надають кредити тим суб'єктам господарювання, які вже мають стабільний прибуток, ліквідність, не мають великих заборгованостей. Отже починати бізнес малим підприємствам важко, адже не кожен банк буде згодним надавати кредит. Потрібно мати гарний бізнес-план і тоді банк може

надати кредит. Можливим напрямом підтримки малого бізнесу може стати запровадження державою механізму стимулювання комерційних банків до надання пільгових позик. Тому в такій ситуації державні позики мають стати реальним джерелом формування фінансових ресурсів малого підприємництва. Але це – у довгостроковій перспективі за умови достатності бюджетних коштів. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні», є державною підтримкою, яка передбачає формування програм, в яких визначається механізм цієї підтримки. Програми державної підтримки розробляються та впроваджуються спеціально уповноваженим органом у сфері розвитку малого і середнього підприємництва із залученням інших центральних органів виконавчої влади та громадських організацій, що представляють інтереси суб'єктів малого і середнього підприємництва[5]. З 1 лютого 2020 року стартувала програма «Доступні кредити 5-7-9%». Це державна програма, про надання кредитів під 5, 7, 9%, для малого та середнього бізнесу. Державна програма «Доступні кредити 5-7-9%» була запроваджена за ініціативи Президента України та Кабінету Міністрів України з метою підтримки інвестиційних проєктів мікропідприємств та малих підприємств, що сприятиме створенню нових робочих місць, легалізації та розширенню діяльності малого бізнесу, імпортозаміщенню та поверненню трудових мігрантів. Впровадження Програми за дорученням Уряду України буде здійснювати Фонд розвитку підприємництва через банки-партнери, які володіють технологіями та активно кредитують цільову групу програми – мікропідприємства та малі підприємства.

Дослідження банківського кредитування малого бізнесу в економіці України дозволило зробити ряд висновків:

- впровадження в банках стандартизованих процедур, що дозволяють знизити собівартість операцій з кредитування та скоротити термін розгляду кредитних заявок;

- збільшення терміновості пасивів банків, що дозволить знизити розриви між активами та пасивами за термінами запитання і погашення та поліпшить їх ліквідність, впровадження механізмів рефінансування;
- створення на державному і регіональному рівнях механізмів зниження кредитних ризиків через різні схеми гарантування та забезпечення кредитів малих підприємств,
- переорієнтація бюджетних коштів, спрямованих на фінансово-кредитну підтримку малого сектору економіки, з прямого забезпечення фінансовими ресурсами на формування фондів для надання послуг з метою стимулювання процесу кредитування малого бізнесу;
- ефективніше використання іноземної допомоги і активне виявлення своєї позиції у взаємовідносинах з міжнародними фінансовими організаціями,
- сприяння процесу самоорганізації суб'єктів малого підприємництва у розв'язання своїх фінансово-кредитних проблем шляхом створення установ взаємного фінансування і гарантування.

Список використаних джерел

1. Абрамова І.М. Проблеми розвитку малого підприємництва в Україні. *Фінанси України*. 2010. № 4. С. 12-17.
2. Купченко І.М. Фінансовий механізм сприяння розвитку малого підприємництва. *Фінанси України*. №5. С. 65-69.
3. Офіційний сайт НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#>
4. Неділько І.Г. Фінансування розвитку сектору малого бізнесу. *Фінанси України*. №1. 2007. С. 93-98.
5. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» від 02.04.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>

*Стоянчева Н.В.,
здобувачка 11 МБ ФБ групи*

*Радченко Н.Г.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного, м. Мелітополь, Україна*

СУЧАСНИЙ СТАН КРЕДИТУВАННЯ АГРОБІЗНЕСУ НА ПРИКЛАДІ ПАТ «КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК»

Аграрно-промисловий сектор України є головною складовою сільського господарства та виступає системоутворюючою складовою національної економіки. Залежність підприємств агропромислового комплексу і передусім, сільського господарства від фінансово-кредитної системи з подальшим розвитком ринкових відносин зростає. Агробізнес дедалі більше потребує фінансових вкладень, які б перебували в обігу та спрямовувались на купівлю засобів захисту рослин і тварин, насіння, добрив, пального та придбання нової техніки необхідних для оновлення й технологічної модернізації виробництва. В таких умовах тільки кредитування сільськогосподарських підприємств дозволяє вирішити проблему, пов'язану із специфікою агропромислового виробництва як суб'єкта кредитування.

Кредитні ресурси відіграють вирішальну роль у розвитку сільського господарства. Це зумовлено сезонним розривом між вкладенням і надходженням коштів та безперервністю процесів відтворення. Значна потреба в оборотному капіталі за недостатності власних коштів перетворює кредит у вагоме джерело формування фінансових ресурсів і зумовлює необхідність пошуку шляхів кредитного забезпечення. Разом з тим отримання кредитів для підприємств аграрної сфери залишається проблемним.

Кредитування підприємств аграрного сектору багатьма банками останнім часом розглядається як цікавий та перспективний напрямок. При цьому найбільш затребуваними фінансовими продуктами для агробізнесу є: сезонні кредити на вирощування сільськогосподарських культур, інвестиційні на придбання сільськогосподарських активів, кредити для агробізнесу, а також фінансовий лізинг сільськогосподарської техніки [1].

Таблиця 1

Особливості підприємництва в аграрному секторі [2]

1. Основним засобом виробництва у сільському господарстві є земля.
2. Залежність результатів діяльності від погодних умов.
3. Сезонний характер отримання продукції при постійному попиті на продовольство протягом року, внаслідок чого виникає відчутний дисбаланс на ринках збуту.
4. Нерегулярність отримання виручки протягом виробничого циклу.
5. Значна галузева, внутрішньогосподарська і регіональна спеціалізація виробництва.
6. Необхідність комплексного підходу до виробництва, переробки, транспортування і збереження якості продукції.
7. Потреба у сучасному технологічному устаткуванні, засобах малої механізації, максимальному скороченні ручної праці.

Кредит сприяє розвитку сільського господарства України, сприяючи цим не тільки забезпеченню її населення високоякісними продуктами харчування, а промисловість сировиною, а й перетворенню нашої країни з її багатючими чорноземами і сприятливим для ведення сільського господарства. Розвиток

агропромислового виробництва в Україні залежить від ефективного його фінансування [3].

Агробізнес є одним зі стратегічних секторів для Креді Агріколь Банку, який виступає помітним гравцем на українському агроринку. Банк бере участь у численних українських аграрних проєктах і підтримує розвиток аграрного сектора. Значні досягнення банку в агросегменті зумовлені великим досвідом групи Креді Агріколь у цій сфері та формуванням спеціальної агрокоманди фахівців, які мають глибоке розуміння специфіки сільськогосподарського виробництва, стратегії розвитку аграрного бізнесу та умов, у яких діють клієнти, включаючи вплив кліматичних, економічних і технологічних чинників.

Одна з найважливіших статей витрат в агробізнесі – купівля техніки, а це трактори, сівалки, комбайни, вантажні автомобілі. Купити агротехніку в кредит на більш вигідних умовах можна, якщо скористатися партнерською програмою банку і виробника або дилера техніки. Банк має партнерські програми з вітчизняними та іноземними компаніями для кредитування обігового капіталу, фінансування придбання агротехніки/обладнання, під векселі та гарантії (John Deere, Claas, Bayer, Syngenta).

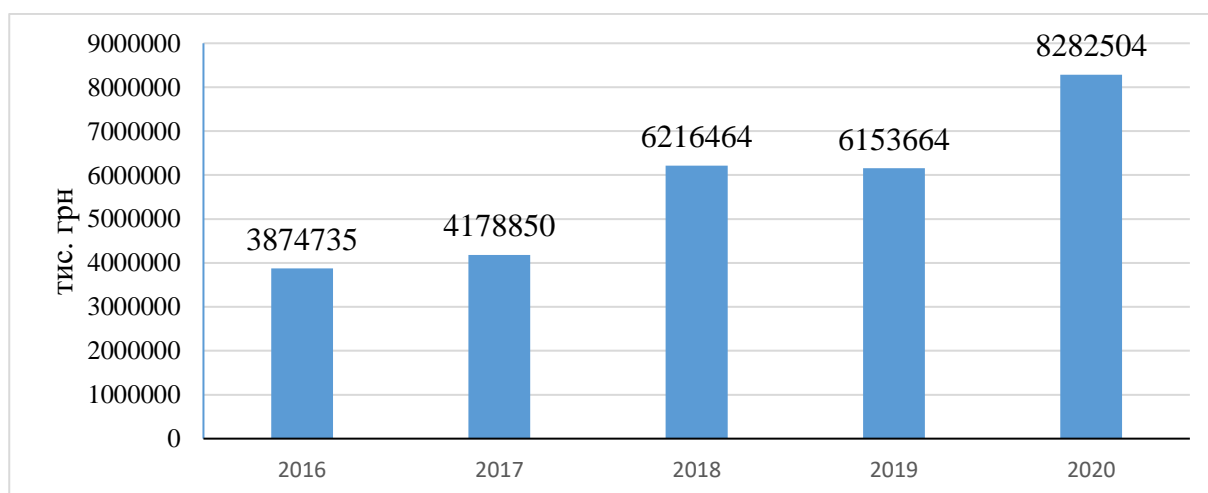


Рис. 1. Кредити агробізнесу ПАТ Креді Агріколь Банк

Банк співпрацює з Міністерством розвитку економіки, торгівлі та сільськогосподарства України у частині отримання аграріями державних

дотацій. Фінансова підтримка шляхом здешевлення кредитів здійснюється відповідно до програм про компенсацію 25% вартості придбаної техніки та обладнання, а також часткової компенсації відсоткової ставки за залученими у національній валюті банківськими кредитами, затвердженої Постановою Кабінету Міністрів України за №300 від 29 та №130 від 01.03.17..04.15 [4].

Таблиця 3

**Стан залучення пільгових кредитів суб'єктами агробізнесу у 2020 році
ПАТ Креді Агріколь Банк, тис. грн [5]**

Кількість підприємств, які залучили пільгові кредити	Залучено пільгових кредитів			Стан використання бюджетних коштів	
	Короткострокових	Середньострокових	Довгострокових	Перераховано Мінекономіки уповноваженим банкам	Відсоткові ставки
139	833 489	308 747	276 625,6	44 231,6	6,5-20

Зважаючи на розвиток банківського кредитування агробізнесу, виникає потреба в формуванні рекомендацій щодо підвищення ефективності співпраці банків з аграріями в сфері кредитування, впровадженню нових кредитних технологій інноваційних проектів, розробці нових банківських продуктів, які полягають у:

- спеціалізації банків конкретно під фінансові потреби агрокомпаній;
- перегляд, цінової політики банків щодо аграріїв;
- посиленні ролі землі як застави;
- збільшенні обсягів державної підтримки аграрного сектору;
- доступності до пільгового кредитування;
- підвищенні рівня управління ризиками та страхуванні в процесі кредитування сільськогосподарських підприємств.

Підприємства в свою чергу повинні більше довіряти банкам, показувати достовірну і правдиву інформацію, щодо своєї діяльності, оскільки це впливає на прийняття банком позитивного рішення.

Список використаних джерел

1. Гомза В.М. Сучасний стан кредитування аграрних підприємств: проблеми та шляхи їх вирішення. Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. 2014. Вип. 6(2). С. 137-141.
2. Рикун О.М. Кооперативний розвиток малого підприємництва в аграрному виробництві. *АгроСвіт*. 2009. № 1. С. 31-34.
3. Аранчій В.І. Кредит у системі фінансового забезпечення інвестиційного розвитку аграрних підприємств / В.І. Аранчій, О.П. Зоря, І.І. Петренко. *Вісник Полтавської державної аграрної академії*. 2011. № 4. С. 120-124.
4. Офіційний сайт ПАТ Креді Агріколь Банк. URL: <https://credit-agricole.ua/>
5. Інформаційно-аналітичний портал АПК України. URL: <https://agro.me.gov.ua>

УДК 331.25

*Щебликіна В.М.,
здобувачка 31 ФБ групи,
Якушева І.Є.,*

*к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного, м. Мелітополь, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ В УКРАЇНІ

Недержавні пенсійні фонди (НПФ) – це форма функціонування фінансового посередництва, що з'явилась в Україні порівняно нещодавно.

Діяльність недержавних пенсійних фондів, як спеціалізованих фінансових інституцій, полягає у накопиченні пенсійних внесків учасників з метою подальшого управління залученими коштами та здійсненні пенсійних виплат. Відповідно до Податкового кодексу України (ПКУ) [1], пенсійні фонди віднесено до третьої групи неприбуткових організацій, їм присвоєно ознаку неприбутковості 0009 [2].

Між недержавними пенсійними фондами та іншими неприбутковими фінансовими установами організаціями є багато відмінностей:

- головне джерело надходження коштів – це пенсійні внески та доходи, залучені за рахунок інвестування пенсійних активів.

- діяльність таких організацій здійснюється невідривно від залучення обслуговуючих організацій (адміністратора, який відповідає за облік та розрахунки з учасниками, установами, компанії з управління активами, банка-зберігача та інших).

Недержавне пенсійне забезпечення – це виключний вид діяльності. Пенсійні фонди даного типу мають право інвестувати отримані від вкладників суми з метою отримання доходу від інвестиційної діяльності, виконуючі функції фінансового посередництва). Недержавні пенсійні фонди не мають права засновувати нові підприємства та провадити комерційну діяльність з метою отримання прибутку.

Для забезпечення правомірності та правильності провадження своєї діяльності НПФ звертаються до професійних учасників фінансового ринку, на яких покладено обов'язок управління активами, адміністрування діяльності та зберігання активів на підставі укладених з радою фонду договорів [3]. До таких учасників належать адміністратор, компанія з управління та банк-зберігач.

Отже, діяльність НПФ прямо пов'язана з відносинами з декількома професійними учасниками, які виконують різноманітні функції щодо управління. У 2020 році за даними Державного реєстру фінансових установ в Україні функціонувало 63 недержавних пенсійних фондів та 22 адміністратори НПФ.

Активи недержавних пенсійних фондів формуються за рахунок пенсійних внесків та прибутку (збитку), отриманого від їх інвестування. Управляти активами може компанія з управління, банк щодо активів створеного ним корпоративного пенсійного фонду, якщо він не виконує функції зберігача, а також Національним банком України (НБУ) щодо активів, які було створено всередині корпоративного пенсійного фонду.

Недержавні пенсійні фонди характеризуються збільшенням обсягів активів – на 9,8 млрд. грн. у 2020 році у порівнянні з 2019 роком. Спостерігається зростання обсягів пенсійних внесків учасників та кількості учасників НПФ (відповідно збушується і кількість укладених договорів у 2020 році). Це, безумовно, позитивна тенденція. Вагому частину своїх активів НПФ розміщують на депозитах в банківських установах, що обумовлює вплив відповідних ризиків на їх діяльність (декапіталізація банківського сектору, зниження ліквідності і вихід з ринку частини банків) [4].

Недержавний пенсійний фонд має право використовувати декілька пенсійних схем. Пенсійна схема – це документ, відповідно до якого визначаються умови й порядок недержавного пенсійного забезпечення учасників фонду. У такій схемі містяться дані опису усіх доступних учасникам видів та умов здійснення виплат, порядок визначення їхнього розміру, порядок та строки сплати пенсійних внесків, можливість їх зміни у разі настання передбачених контрактом умов, права та обов'язки вкладників та учасників фондів за обраною схемою тощо.

Пенсійна виплата – це грошова виплата, яку отримують учасники НПФ або їх спадкоємці. Здійснюється за рахунок суми грошових коштів, накопиченої у НПФ та облікованої на індивідуальному пенсійному рахунку вкладника. Пенсійні виплати можуть здійснюватись як пенсія на визначений період часу або у якості одноразової пенсійної виплати.

Слід звернути увагу на те, що пенсійні фонди не можуть бути визнані банкрутами – вони зобов'язані гарантувати пенсійні виплати всім учасникам, які уклали з ними договори. Цей пункт значно підвищує вимоги до достовірності

звітної інформації щодо фінансового стану таких фондів та до контролю за їхньою діяльністю з боку державних контролюючих органів. Держава гарантує дотримання законодавства з метою захисту майнових прав та передбачених законодавством інтересів громадян-учасників недержавного пенсійного забезпечення шляхом здійснення нагляду за діяльністю недержавних організацій.

Фінансово-економічна ситуація в країні за останні роки вплинула на суттєво звуження інвестиційних можливостей НПФ [4].

Серед перешкод для подальшого ефективного розвитку установ недержавного пенсійного забезпечення можна зазначити низький рівень довіри з боку населення, недостатній рівень соціальних гарантій з боку держави, низький рівень доходів і зацікавленості у довгострокових заощадженнях потенційних клієнтів, низький рівень фінансової грамотності і обізнаності більшості громадян.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» від 09.07.2003 № 1057-IV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1057-15>
2. Завора Т.М. Недержавні пенсійні фонди як інституційний інвестор в реальний сектор економіки України / Т.М. Завора, С.С. Білько / URL: <http://77.121.11.9/handle/PoltNTU/203>
3. Кривобок Ю. Проблеми та перспективи розвитку недержавних пенсійних фондів. *Вісник Пенсійного фонду України*. 2011. № 4. С. 10-11.
4. Якушева І.Є. Інституції посередництва на ринку фінансових послуг України. *Зб. наук. праць ТДАТУ (економічні науки)*. Мелітополь, 2018. № 3 (38). С. 192-198.

Якушева І.Є.,

к.е.н, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Таврійський державний агротехнологічний університет

імені Дмитра Моторного, м. Мелітополь, Україна

КОРПОРАТИВНІ ОБЛІГАЦІЇ В СИСТЕМІ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Ринок облігацій підприємств є важливою компонентою ринку цінних паперів, виступає стимулом розвитку реальної економіки і засобом диверсифікації інвестицій його учасників. Нажаль, сьогодні в Україні він знаходиться в стадії становлення, демонструє вкрай низьку капіталізацію і не може розглядатися як потужне джерело залучення фінансових інвестиційних ресурсів до емітентів (підприємств і фінансових установ).

Метою роботи є вивчення динаміки параметрів стану і розвитку ринку корпоративних облігацій України та ідентифікація проблем які перешкоджають ефективному функціонуванню цього сегмента фондового ринку.

Випуск та розміщення облігацій має важливе значення для фінансування підприємств – це дозволяє компаніям залучати довгострокові фінансові ресурси на більш вигідних умовах, ніж традиційні банківські кредити. Але така форма боргового фінансування поки що не набула поширення серед вітчизняних підприємств через наявність певних об'єктивних причин - складний і витратний процес емісії, необхідність належного забезпечення власних зобов'язань, недостатність досвіду керівництва компаній і фінансового менеджменту, низька ємність внутрішнього ринку капіталів, недостатня інвестиційна привабливість корпоративних облігацій для потенційних інвесторів тощо. Саме тому, використовувати засіб емісії облігацій для залучення капіталу до інвестиційно-інноваційної діяльності можуть тільки міцні і великі підприємства з достатнім рівнем кредитного рейтингу. Середньому бізнесу цей інструмент фінансування

недоступний через нормативно-правові обмеження та високу вартість процедури реєстрації і розміщення випусків (незначна сума облігаційних запозичень просто нерентабельна). З іншого боку, великим корпораціям-емітентам з високим рейтингом потрібні, відповідно, великі інвестиції, але на внутрішньому фондовому ринку такі обсяги капіталу залучити важко. Тому такі підприємства здійснюють емісію єврооблігацій, які розміщують на зовнішніх ринках.

Випуск і реєстрація облігацій надзвичайно складна, багатоетапна, витратна та бюрократизована процедура, передбачає дотримання емітентом певних правил [4]. Процес емісії, реєстрації і обігу облігацій підприємств в Україні регламентується «Положенням про порядок здійснення емісії облігацій підприємств та їх обігу» № 425, що затверджений НКЦПФР від 21.06.2018 р.

Обсяги емісії облігацій вітчизняними підприємствами за останні роки коливаються. Протягом 2019 року НКЦПФР зареєструвала 88 випусків облігацій підприємств на суму 11,21 млрд. грн. Порівняно з рівнем 2018 року обсяг зареєстрованих випусків корпоративних облігацій зменшився на 27,51%. У 2020 р. відбувся перелом тенденції – НКЦПФР зареєструвала 96 випусків облігацій підприємств на суму 32,95 млрд. грн., що майже в три рази перевищує показник минулого року [1]. Така динаміка свідчить про зростання потреб підприємств у залученні додаткового капіталу на фоні звуження можливостей банківського кредитування. Комісія по фондовому ринку щорічно публікує десятку найбільших підприємств-емітентів, які зареєстрували значні випуски облігацій і перелік компаній, облігації яких користувалися найбільшим попитом на біржовому та позабіржовому ринку.

Щодо структури випусків корпоративних облігацій за підсумками 2020 року переважають облігації підприємств – 99,3% (29 683,99 млн грн). Частка облігацій банківських установ у сукупному обсязі зареєстрованих складає лише 0,7% (200 млн грн) [1]. Таким чином, банки практично відмовляються від залучення грошових ресурсів шляхом такого інструмента як облігаційні позики і залишаються в цьому секторі як інституційні інвестори та андеррайтери.

У структурі обігу на фондовому ринку корпоративні облігації займають зовсім незначне місце. За останні п'ять років частка торгівлі облігаціями підприємств знаходиться на надзвичайно низькому рівні – біля 6% загального річного обсягу торгів фондового ринку. Це пояснюється такими чинниками: закритістю облігаційного ринку – переважає приватне розміщення більшої частки емісій облігацій; відсутністю платоспроможного попиту на них з боку потенційних інвесторів; низькою зацікавленістю учасників в облігаційні інвестиції (високі ризики, відсутність довіри, інформаційна обмеженість, непрозорість ринку). Тому, в умовах слабо розвинутого та неактивного фондового ринку, підприємствам складно розмістити свої облігації.

Допуск до біржових торгів облігацій вимагає від емітента відповідності встановленим критеріям і наявності високого рейтингу. Українська біржа та ПФТС висуває такі вимоги до емітентів корпоративних облігацій для включення у біржовий список (лістинг) [2,3]: існування емітента не менше двох років; вартість його чистих активів не менше 300 млн. грн.; чистий річний дохід від реалізації продукції – не менше 300 млн грн; відсутність дефолту; відсутність збитків; обсяг емісії – не менше 100 млн грн, щоквартальне надання звітності. Тому, значна частина облігаційного обігу в Україні зосереджена на позабіржовому ринку.

Переваги використання корпоративних облігацій як важливого фінансового інструменту є, як для емітентів так і для інвесторів. І відповідно, є потенціал і перспективи активізації розвитку сегменту ринку облігацій підприємств в Україні. Для цього необхідно на всіх рівнях забезпечити здійснення низькі важливих заходів, а саме: удосконалення законодавчої бази в плані захисту прав емітентів та інвесторів, умов випуску, розміщення і погашення облігацій підприємств; стимулювання залучення заощаджень на ринок капіталів; популяризація інвестицій серед всіх верств населення; підвищення добробуту, відновлення довіри і зростання обізнаності громадян про інструменти фондового ринку; створення системи доступного і надійного інформаційного забезпечення функціонування ринку.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт НКЦПФР. URL: <http://www.nssmc.gov.ua>.
2. Офіційний сайт Української біржі. URL: <http://www.ux.ua/s317#o12>
3. Офіційний сайт ПФТС. URL: <https://pfts.ua/documents/general-documents>
4. Стецько М.В. Інструментарій корпоративних облігацій у фінансуванні підприємств / М.В. Стецько // *Економічний аналіз: зб. наук. праць* / Тернопільський національний економічний університет. Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. Том 27. № 2. С. 57-67.

СЕКЦІЯ 3

РОЛЬ СТРАХУВАННЯ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА

УДК 332.6

Барабан М.С.,

здобувач 21 ФБ групи,

Рубцова Н.М.,

к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Таврійський державний агротехнологічний університет

імені Дмитра Моторного, м. Мелітополь, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ ОЦІНКИ ОБ'ЄКТІВ НЕРУХОМОСТІ

Під оцінкою вартості майна слід розуміти визначення (прогнозування) вартості майна на певну дату відповідно до поставленої мети та за процедурою, встановленою нормативно-правовими актами з оцінки майна. Оцінка майна є результатом практичної діяльності суб'єкта оціночної діяльності та свідчить про обґрунтовану думку незалежної сторони стосовно ринкової вартості цього майна.

Головним законодавчим актом, який регулює сьогодні процес оцінки майна та майнових прав у нашій державі, є Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні», прийнятий у 2001 році. Але відзначимо, що і до прийняття цього Закону в країні були певні законодавчі підстави для проведення оцінки. Також існують чотири Національні стандарти [2], які також регулюють особливості проведення оціночної діяльності в Україні.

Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» визначає правові засади здійснення оцінки майна,

майнових прав та професійної оціночної діяльності в Україні, її державного та громадського регулювання, забезпечення створення системи незалежної оцінки майна з метою захисту законних інтересів держави та інших суб'єктів правовідносин у питаннях оцінки. В ньому визначається: що таке професійна оціночна діяльність, в яких формах вона може здійснюватися; коли виникає необхідність оцінювати майно, та наводиться перелік випадків, за яких вартість того чи іншого майна повинна визначатися експертом-оцінювачем обов'язково; об'єкт оцінки; суб'єкти оціночної діяльності, їх права та обов'язки, вимоги до суб'єктів та інше.

На сьогодні існує ряд конкретних господарських умов, за яких законодавством встановлений обов'язок проводити незалежну оцінку майна з залученням відповідних спеціалістів – оцінювачів.

Згідно із законом (ст. 7), проведення оцінки майна є обов'язковим у випадках [1]:

- створення підприємств (господарських товариств) на базі державного майна, або майна, що є у комунальній власності;
- реорганізації, банкрутства, ліквідації державних, комунальних підприємств та підприємств (господарських товариств) з державною часткою майна (часткою комунального майна);
- виділення або визначення частки майна у спільному майні, в якому є державна частка (частка комунального майна);
- визначення вартості внесків учасників та засновників господарського товариства, якщо до зазначеного товариства вноситься майно господарських товариств з державною часткою (часткою комунального майна), а також у разі виходу (виключення) учасника або засновника зі складу такого товариства;
- приватизації та іншого відчуження у випадках, встановлених законом, оренди, обміну, страхування державного майна, майна, що є у комунальній власності, а також повернення цього майна на підставі рішення суду;
- переоцінки основних фондів для цілей бухгалтерського обліку;
- оподаткування майна;

- визначення збитків або розміру відшкодування у випадках, встановлених законом;

- в інших випадках за рішенням суду або у зв'язку з необхідністю захисту суспільних інтересів.

Отже у випадку виникнення будь-якої з вищеописаних ситуацій, підприємство в обов'язковому порядку має звернутися до послуг незалежного оцінювача.

В Україні існує 3 типи нерухомості: земля, житло та нежитлові приміщення.

Земля – це основний фактор у будь-якій комерційній діяльності, яка побічно або прямо бере участь у виробництві товарів або наданні послуг.

Земля підрозділяється на:

1. земельні ділянки, призначені під забудову або для інших цілей використання;

2. природні комплекси, призначені для їх експлуатації (родовища і т. п.)

Житло – це будова з усіма зручностями, призначене для проживання людини. Житло буває міським і замиським (заміська нерухомість), яке може відноситися до різних класів: економ-, бізнес-, еліт, типове (за серіями).

Ринок житла може бути первинним (новобудови) і вторинним (вторинна продаж).

Нерухомість поділяється за функціональною ознакою на житлову і нежитлову. У нежитловій (комерційній) нерухомості виділяють торгову, офісну, складську, промислову, готельну, рекреаційну нерухому власність, інституційну, і нерухомість, призначену для змішаного використання.

До характеристик нерухомості як фізичного об'єкта належать:

1. Місцезположення об'єкта нерухомості;

2. Фізичні характеристики об'єкта нерухомості;

3. Функціональні характеристики об'єкта нерухомості.

Отже, у процесі оцінки під нерухомістю розуміють будови (будівлі, споруди) і земельні ділянки, розташовані як під цими об'єктами, так і окремо.

Водночас при визначенні собівартості нерухомості у цьому випадку враховується не тільки економічне поняття нерухомості, а й юридичний аспект питання, тобто право власника на володіння, розпорядження і користування даним об'єктом, оцінка і зміна кожного із цих прав, тому що вони по-різному впливають на вартість нерухомості [3].

Список використаних джерел

1. Про оцінку майна, майнових прав і професійну оціночну діяльність в Україні: Закон України від 12.07.2001 № 2658-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2658-14#Text>

2. Про затвердження Національного стандарту № 2 «Оцінка нерухомого майна»: постанова КМУ № 1442 від 28.10.2004. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1442-2004-%D0%BF#Text>

3. Посилаєва К.І., Посилаєв В.В., Шерстюк С.В. Оцінка нерухомості: теорія, методи, проблеми. *Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки)*. 2013. С. 184-189.

УДК 332.6

*Височина А.О.,
здобувачка 21 ФБ групи,
Рубцова Н.М.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного, м. Мелітополь, Україна*

ЗЕМЛЯ ЯК ОБ'ЄКТ ГРОШОВОЇ ЕКСПЕРТНОЇ ОЦІНКИ

У сучасних умовах земля є одним із важливих і складних об'єктів оцінки. Це пов'язано з її особливістю як територіальної основи та засобу виробництва,

нормативні рамки та недосконалість на ринку землі, ще не розроблена і перебуває у стадії становлення.

Оцінка землі необхідна для порівняльного аналізу і прогнозу ефективності її використання, здійснення цивільно-правових угод, визначення розміру земельного податку, втрат сільськогосподарського і лісогосподарського виробництва, справляння державного мита тощо [1].

Згідно Закону України від 11.12.2003 № 1378-IV «Про оцінку земель» експертна грошова оцінка земельних ділянок – це результат визначення вартості земельної ділянки та пов'язаних з нею прав оцінювачем (експертом з питань оцінки земельної ділянки) із застосуванням сукупності підходів, методів та оціночних процедур, що забезпечують збір та аналіз даних, проведення розрахунків і оформлення результатів у вигляді звіту.

Експертна грошова оцінка земельних ділянок проводиться суб'єктами оціночної діяльності у сфері оцінки земель відповідно до вимог Закону України «Про оцінку земель» [2], Закону України «Про оцінку майна, майнових прав і професійну оціночну діяльність в Україні» [3], а також інших нормативно-правових актів та державних стандартів, норм і правил.

Об'єктами експертної грошової оцінки є земельні ділянки або їх частини з певним місцем розташування та визначеними щодо них правами. При цьому земельна ділянка (її частина) розглядається як вільна від поліпшень та придатна для найбільш ефективного використання [4].

Експертна грошова оцінка передбачає визначення ринкової (імовірної ціни продажу на ринку) або іншого виду вартості об'єкта оцінки (заставна, страхова, для бухгалтерського обліку тощо), за яку він може бути проданий (придбаний) або іншим чином відчужений на дату оцінки відповідно до умов угоди.

Інформаційною базою для експертної грошової оцінки земельних ділянок можуть бути:

– матеріали про фізичні характеристики земельної ділянки, якість ґрунтів, характер та стан земельних поліпшень, їх використання згідно із законодавством;

- документи, що підтверджують права, зобов'язання та обмеження стосовно використання земельної ділянки;

- відомості про місце розташування земельної ділянки, природні, соціально-економічні, історико-культурні, містобудівні умови її використання, екологічний стан та стан розвитку ринку нерухомості в районі розташування земельної ділянки;

- інформація про ціни продажу (оренди) подібних об'єктів, рівень їх доходності, час експозиції об'єктів цього типу на ринку;

- дані про витрати на земельні поліпшення та операційні витрати, що склалися на ринку, а також про доходи і витрати виробництв та реалізації сільськогосподарської і лісогосподарської продукції;

- проекти землеустрою, схеми планування територій та плани земельного господарського устрою, згідно з якими передбачається зміна існуючого використання земельної ділянки, що може вплинути на вартість об'єкта оцінки;

- інші дані, що впливають на вартість об'єкта оцінки [5].

Експертна грошова оцінка земельної ділянки здійснюється на основі таких методичних підходів:

- капіталізація чистого операційного або рентного доходу від використання земельних ділянок;

- зіставлення цін продажу подібних земельних ділянок;

- врахування витрат на земельні поліпшення.

При проведенні експертної грошової оцінки земельної ділянки використовується методичний підхід, який забезпечується найбільш повною інформацією про об'єкт оцінки.

Методичний підхід, що базується на капіталізації чистого операційного або рентного доходу (фактичного чи очікуваного), передбачає визначення розміру вартості земельної ділянки від найбільш ефективного використання земельної ділянки з урахуванням установлених обтяжень та обмежень [4].

За методичним підходом, що базується на зіставленні цін продажу подібних земельних ділянок, вартість земельної ділянки визначається на рівні

цін, які склалися на ринку. При цьому вартість земельної ділянки встановлюється шляхом внесення поправок до цін продажу подібних земельних ділянок, що ураховують відмінності в умовах угод та характеристиках, які впливають на вартість.

Методичний підхід, який базується на врахуванні витрат на земельні поліпшення, використовується для оцінки поліпшених земельних ділянок або земельних ділянок, поліпшення яких передбачається, за умови найбільш ефективного їх використання (фактичного чи умовного). При цьому вартість земельної ділянки визначається як різниця між очікуваним доходом від продажу поліпшеної ділянки (чи капіталізованим чистим операційним або рентним доходом від її використання) та витратами на земельні поліпшення.

Згідно Методики експертної грошової оцінки [4] земельних ділянок, затвердженої ухвалою КМУ № 1531 від 11.10.2002 р., експертна грошова оцінка земельної ділянки проводиться в такій послідовності:

- обстеження земельної ділянки та вивчення ситуації на ринку землі;
- визначення виду вартості земельної ділянки відповідно до умов угоди;
- складання завдання на оцінку та укладання договору про оцінку;
- збирання, обробка та аналіз вихідних даних, необхідних для проведення оцінки;
- визначення найбільш ефективного використання земельної ділянки;
- вибір та обґрунтування методичних підходів;
- визначення вартості земельної ділянки за обраними методичними підходами та формулювання остаточного висновку;
- складання звіту про оцінку.

Список використаних джерел

1. Земля як об'єкт грошової експертної оцінки. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/21329/1/%D0%92%D0%BE%D0%BB%D0%B8%D0%BD%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%B0.pdf>

2. Про оцінку земель: Закон України від 11.12.2003 № 1378-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1378-15#Text>

3. Про оцінку майна, майнових прав і професійну оціночну діяльність в Україні: Закон України від 12.07.2001 № 2658-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2658-14#Text>

4. Про експертну грошову оцінку земельних ділянок: постанова КМУ від 11.10.2002 № 1531. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1531-2002-п#Text>

5. Експертна грошова оцінка земельних ділянок. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/33759518.pdf>

УДК 368.9.06

*Жерена М.В.,
здобувачка 41 ФБ групи,
Рубцова Н.М.,
к.е.н., доцент кафедра фінансів, банківської справи та страхування
Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного, м. Мелітополь, Україна*

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Добровільне медичне страхування – один із видів особистого страхування, який забезпечує можливість повної або часткової виплати коштів за надання медичних і медико-профілактичних послуг застрахованим особам у разі розладів здоров'я відповідно до умов укладеного договору та Правил страхування. Добровільне медичне страхування є гарною мотивацією для співробітників [1], але більшість громадян України все одно не страхуються.

З метою визначення доцільності впровадження медичного страхування, а також визначення, якому саме виду медичної системи надають перевагу мешканці України, науковців проводили дослідження, в результаті яких

встановлено, що практично всі опитані мають уявлення про переваги медичного страхування, з них 12% надають перевагу сучасній медичній системі, обов'язковому соціальному медичному страхуванню – 24%, змішаному виду медичної системи – 43% опитаних. Люди, які не мають інтересу до послуг медичного страхування – 21%. Отже, можна зробити висновок, що більшість людей хочуть бачити в Україні змішаний вид медичної системи [2].

Сьогодні в Україні понад 90% людей, які не мають медичного страхування. Тобто перспективи розвитку системи медичного страхування в Україні великі, оскільки потенційних споживачів страхових послуг багато. Одним із найважливіших компонентів ефективного функціонування економіки та системи охорони здоров'я є медичне страхування.

Сьогодні в Україні активно функціонує лише добровільна форма медичного страхування, що дозволило сформувати певну структуру ринку ДМС. Населення країни, поступово починає розуміти, що медичне страхування – це єдиний шлях виходу охорони здоров'я України з економічної й соціальної кризи. І першим кроком у цьому напрямку має бути створення і прийняття законодавчої бази, яка б затвердила обов'язкове медичне страхування. Починаючи з 2002 року в Україні щорічно пропонуються законопроекти, які в тій чи іншій мірі стосувалися саме обов'язкового медичного страхування [3].

Сучасний стан системи охорони здоров'я України не дає змоги повною мірою забезпечити право громадян на медичну допомогу на рівні, передбаченому міжнародними стандартами й законодавством України. Потребує змін чинна система фінансування закладів охорони здоров'я – переходу на принципи фінансування вартості конкретної медичної послуги, наданої конкретному громадянину [4].

Медичне страхування має багато переваг, а саме:

- медична страховка – це елемент соціального захисту громадян України;
- медична страховка ліпше, ніж «прямі» договори з медичними закладами;
- дає змогу отримати низькі тарифи та дуже великі знижки від страхових компаній у разі страхування колективів;

- дає змогу збільшити зацікавленість у «робочому місці» на підприємстві;
- можливість оптимізувати податки;
- комплексне лікування, забезпечення медикаментів;
- контроль якості лікування тощо [5].

Перебудова економіки охорони здоров'я повинна починатися передусім зі зміцнення фінансової основи галузі; зі зміни загальної схеми фінансування, що передбачає обов'язковий перехід від бюджетної системи фінансування до змішаної бюджетно-страхової системи, що фінансується за активної участі підприємств, установ, організацій різних форм власності з елементами добровільного медичного страхування населення [5].

Ініціативи щодо запровадження обов'язкового медичного страхування в Україні не є новими. За 25 років незалежності подано 21 законопроект, який пропонував упровадження медичного страхування. Проекти законів періодично виносилися на громадське обговорення, але так і не переходили рубіж прийняття

Пандемія COVID-19 виявила слабкі ланки в медичних системах різних країн. В Україні пандемія показала катастрофічний стан охорони здоров'я в частині забезпечення доступності та якості медичних послуг [6].

Один із чинників – відсутність ефективної системи фінансування охорони здоров'я.

Жодна сучасна країна, навіть із найвищим рівнем ВВП на душу населення, не бере на себе такої відповідальності – повністю забезпечити своїх громадян безкоштовними медичними послугами.

Офіційними документами Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ) визначено п'ять джерел фінансування медичних послуг:

- кошти платників податків (бюджет);
- добровільне медичне страхування громадян;
- програми добровільного страхування роботодавців (витрати приватних компаній);
- кошти донорів або неурядових організацій;
- безпосередні витрати громадян (або домогосподарств).

У розвинених країнах світу дієвим механізмом фінансування видатків на охорону здоров'я є добровільне медичне страхування (ДМС). Проте в Україні частка ДМС у структурі витрат на охорону здоров'я – мізерна і складає менше 1%.

Натомість «основним джерелом» фінансування української медицини є приватні кошти громадян (витрати домогосподарств).

І якщо ми проаналізуємо структуру витрат на охорону здоров'я в Україні з 2015 року і дотепер, побачимо вкрай невтішну картину: державні витрати на охорону здоров'я щороку зменшуються, а витрати громадян, навпаки, зростають.

У 2010 році питома вага державних витрат на охорону здоров'я складала 56,3%, в 2020 році вона зменшилася до 40% від загальних витрат. Водночас, питома вага приватних витрат стрімко збільшувалася: якщо в 2010 році вона складала 43,4% загальних витрат, то в 2020 році – вже 58%. З них витрати громадян (домогосподарств) становили в 2010 році 40,8%, а в 2020 році – 56%.

Очевидно, що система фінансування охорони здоров'я в Україні – розбалансована. Згідно з даними ВООЗ, витрати на охорону здоров'я зростають швидше, ніж світова економіка, і зараз становлять 10% глобального ВВП.

Подорожчання медичних послуг викликане декількома тенденціями: зростанням середньої тривалості життя в розвинених країнах (і, відповідно, зростанням потреби в лікуванні вікових хронічних захворювань), впровадженням більш досконаліх, але витратних медичних технологій.

До цих тенденцій додаються епідемії та пандемії. Як ми бачимо, український внесок у зростанні частки витрат на медицину в структурі частки світового ВВП формується за рахунок вимивання коштів з сімейних бюджетів українців і збідніння населення.

При цьому українська медицина залишається катастрофічно недофінансованою.

Перспективи державного фінансування на 2021 рік не обіцяють покращень:

- у другому кварталі доведеться в десять разів зменшити видатки на лікування пацієнтів з COVID-19 і відмовитися від доплат лікарям за роботу з такими пацієнтами.

- у Програмі медичних гарантій на 2021 рік недостатньо коштів для підвищення фінансування первинної ланки медичної допомоги та вакцинацію від COVID-19.

- бюджет у 123 млрд не дозволить НСЗУ запровадити доплати за досягнення індикаторів якості для первинної та екстреної допомоги.

- НСЗУ доведеться зменшити кількість послуг з ранньої діагностики раку, які держава оплатить пацієнтам.

Цифри показово свідчать: державного ресурсу не вистачатиме на оплату витрат на всі медичні послуги, яких потребують пацієнти. І збільшення державного фінансування неефективної системи не дасть бажаних результатів.

Тому питання створення ефективної системи фінансування охорони здоров'я актуальне, як ніколи.

Отже, провадження загальнообов'язкового медичного страхування сприятиме збільшенню фінансових надходжень у галузь охорони здоров'я в межах чинного законодавчого поля, оптимізації їх використання, забезпеченню гарантування якісної медичної допомоги кожному громадянину, а також подальшому розвитку добровільного медичного страхування. Попри всі його переваги, розвиток уповільнюється через те, що не існує однозначного підходу до створення законопроекту про загальнообов'язкове державне медичне страхування.

Високою є можливість, що в Україні до 2021 року запровадять страхову медицину. Оплачувати страховку зобов'язуть роботодавця, а якщо людина безробітна, за неї заплатять місцеві органи влади. Розмір обов'язкового внеску визначатиме Кабінет Міністрів, ідеться в проекті. Але депутати вважають, що це має бути не менше ніж 400 грн.

Паралельно з 2021 року в Україні має розпочатися активний розвиток медичного страхування. Політика МОЗ України – забезпечити кожній людині в

Україні гарантоване покриття основних медичних послуг первинної, спеціалізованої, екстреної допомоги через Національну службу здоров'я й додатково дати роботодавцям, державним установам, місцевій владі та пацієнтам усі можливості скористатися перевагами страхування, зазначають у МОЗ [6].

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт компанії BritMark. Медичне страхування. URL: <https://brit-mark.com/ua/services/personal-lines-department/medicinsкое-strahovanie>
2. Череп А.В. Практичний іноземний досвід медичного страхування. *Сталий розвиток економіки*. 2013. № 19. С. 17–23. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sre_2013_2_5
3. Рубцова Н. М., Чкан І. О. Сучасний стан ринку медичного страхування в Україні: проблеми та перспективи розвитку. *Фінансовий простір*. 2015. № 4 (20). URL : <https://fp.cibs.ubs.edu.ua/index.php/fp/article/download/443/442>
4. Міщук І. Віннічук І. Сучасний стан обов'язкового медичного страхування в Україні та шляхи його розвитку. *Підприємництво, господарство і право*. №2. 2019. URL: <http://pgp-journal.kiev.ua/archive/2019/2/22.pdf>
5. Хмельницький С.И. Медицинская реформа в Украине. URL: http://hospital_sem@mail.ru
6. Бутківська Т. Чи є майбутнє у добровільного медичного страхування в Україні? URL: <https://www.pravda.com.ua/rus/columns/2021/01/29/7281700/>
6. Медичне страхування 2020. URL: <https://ukr.segodnya.ua/ukraine/skazhdogopo-400-grn-v-mesyac-v-ukraine-predlagayut-vvestimedicinsкое-strahovanie-1182586.html>

*Захарчук І.Ю.,
здобувач 41 ФБ групи,
Рубцова Н.М.,*

*к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного, м. Мелітополь, Україна*

ГРОШОВА ОЦІНКА ЗЕМЕЛЬНИХ ДІЛЯНОК

Оцінка земельних ділянок є одним з найбільш поширених видів оцінки. Фізична обмеженість такого природного ресурсу як «земля» робить його особливо привабливим і коштовним.

Оцінка землі проводиться в разі внеску земельної ділянки в статутний капітал підприємства, оформлення договору застави земельної ділянки, визначенні ринкової вартості земельної ділянки в разі її купівлі-продажу, а також в інших випадках коли для ухвалення управлінських рішень пов'язаних із землею необхідно володіти інформацією відносно вартості земельної ділянки або вартості прав її оренди.

У практиці оцінки земельних ділянок існує три методи оцінки земельних ділянок: порівняльний метод, прибутковий метод, витратний метод. Кожен з вище перелічених методів оцінки земельної ділянки має свою специфіку і особливості.

При оцінці земельних ділянок в населених пунктах під індивідуальну житлову забудову, оцінці дачних ділянок, ділянок призначених для промислової забудови, за наявності стійкого ринку купівлі-продажу землі використовується порівняльний метод оцінки земельної ділянки.

Прибутковий метод оцінки земельної ділянки передбачає приведення майбутніх доходів від використання земельної ділянки до її поточної вартості. Прибутковий метод використовується у тому випадку, коли на оцінюваній

земельній ділянці економічно доцільно і юридично допустимо вести господарську діяльність або здавати її в оренду.

Витратний підхід використовується для оцінки тих земельних ділянок, на яких є поліпшення, і зводиться до визначення ринкової вартості витрат на ці поліпшення [1].

Оцінка земельних ділянок залежно від призначення та порядку поділяється на:

- нормативну грошову;
- експертну грошову.

Нормативна грошова оцінка – це оцінка, основою розрахунку якої є рентний дохід від використання земельної ділянки протягом певного періоду часу. Тобто, в основі нормативної грошової оцінки земельної ділянки лежить рентний дохід.

Нормативна грошова оцінка земель проводиться для таких цілей:

- визначення розміру земельного податку;
- розміру державного мита у випадках міни та спадкування земельних ділянок;
- розміру орендної плати за земельні ділянки державної та комунальної форм власності.

Дані про нормативну грошову оцінку окремої земельної ділянки оформляються як витяг з технічної документації з нормативної грошової оцінки земель. Витяг з технічної документації про нормативну грошову оцінку земельної ділянки громадяни можуть отримати виключно через Центри надання адміністративних послуг (ЦНАПи), які утворені при місцевих державних адміністраціях та органах місцевого самоврядування.

При експертній грошовій оцінці земельної ділянки визначається ринкова (справедлива) вартість права власності на землю чи вартість права оренди земельної ділянки (права користування землею).

Експертна грошова оцінка земель проводиться для таких цілей: здійснення угод купівлі-продажу ділянки; передачі землі в якості застави фінансовій

установі (укладання договору іпотеки); при оформленні спадщини (якщо спадкоємець не належить до найближчого кола спорідненості); при оформленні договору дарування (якщо обдарований не належить до найближчого кола спорідненості); при інших угодах, що потребують нотаріального посвідчення (в тому числі у випадках, коли по ділянці відсутні дані про нормативну грошову оцінку); для сплати судового збору при судових спорах, які пов'язані із земельними ділянками; для розробки та здійснення інвестиційних проектів; викупу землі, що перебуває в комунальній власності чи власності територіальних громад; для визначення початкової ціни земельної ділянки при проведенні торгів; при внесенні земельних ділянок до статутного капіталу підприємств; при укладанні договору суперфіцію; для цілей бухгалтерського обліку та переоцінки активів, згідно з вимогами міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ).

До основних чинників, що істотно впливають на вартість землі, за інших рівних умов, можна віднести: місце розташування, наявність доріг, оточення; конфігурація ділянки та її площа, тип поверхні (рівна, горбиста); наявність інженерних мереж, встановлених зон з обмеженнями; цільове призначення ділянки, інше.

Одним з найбільш важливих факторів, що впливають на вартість земельної ділянки, є його місце розташування, а саме район розташування ділянки. Навіть у межах одного міста вартість землі може бути різною: ціна ділянки тісно пов'язана з поняттям престижності місця (соціально-демографічними та економічними показниками району, планами адміністрації з розвитку сусідніх територій і дорожньої мережі, кількістю і специфікою навколишньої забудови (житлова, комерційна нерухомість)).

Аналізуючи ціноутворення на ринку земельних ділянок, особлива увага приділяється співвідношенню і формуванню попиту та пропозиції. На продаж виставляються ділянки з різним цільовим призначенням, як під розвиток промислових об'єктів і торгово-розважальних комплексів, так і ділянки, призначені для будівництва житлових, офісних і готельних проектів.

Збільшується пропозиція ділянок з готовими проектами або з перед проектними пропозиціями.

У цілому на ринку земельних ділянок існують тенденції, характерні для всього ринку нерухомості – при терміновому продажі ціни знижуються, в інших випадках – тримаються на колишньому рівні, або знижуються значно повільніше.

Відмінною рисою більш дорогих ділянок є наявність комунікацій (газ, вода, електроенергія), наявність проектів забудови та вже наявних (збудованих) об'єктів.

Ринкова вартість права оренди землі (права користування земельною ділянкою) залежить від:

- прав орендаря (користувача) на земельну ділянку;
- прав інших осіб на оцінюваний об'єкт;
- цільового призначення земельної ділянки;
- терміну дії права оренди.

Крім того на ринкову вартість права оренди землі має вплив ймовірна величина та тривалість одержання прибутку від права оренди земельного об'єкту за визначений період часу при найефективнішому його використанні [2].

Згідно Методики експертної грошової оцінки земельних ділянок, затвердженої ухвалою КМУ № 1531 від 11.10.2002 р., експертна грошова оцінка земельної ділянки проводиться в такій послідовності:

- обстеження земельної ділянки і вивчення ситуації на ринку землі;
- визначення виду вартості земельної ділянки відповідно до умов угоди;
- складання завдання на оцінку і укладення договору про оцінку;
- збір, обробка і аналіз початкових даних, необхідних для проведення оцінки;
- визначення найбільш ефективного використання земельної ділянки;
- вибір і обґрунтування методичних підходів;
- визначення вартості земельної ділянки відповідно до вибраних методичних підходів і формулювання остаточного висновку;

- складання звіту про оцінку [3].

Найпоширенішим випадком проведенням оцінки земельної ділянки є подання її нотаріусу при здійсненні угод купівлі-продажу, дарування тощо. Строк дії звіту про оцінку для цілей оподаткування становить не більше 6 місяців від дати оцінки.

Отже, земля, як і будь-який інший економічний актив, повинна бути достовірно оцінена, що дасть змогу з достатнім ступенем вірогідності встановити ціну землі певної якості.

Список використаних джерел

1. Оцінка земельних ділянок. URL: <http://agrobirga.ck.ua/services/ocinka-zemelnix-dilyanok>.
2. Експертна оцінка земельної ділянки. URL: <https://www.expert-in.com.ua/otsinka-zemli/>.
3. Про експертну грошову оцінку земельних ділянок: постанова КМУ від 11.10.2002 № 1531. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1531-2002-п#Text>.

УДК 332.6

*Комарова К.О.,
здобувачка 41 ФБ групи,
Рубцова Н.М.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного, м. Мелітополь, Україна*

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ

Діджиталізація поступово впроваджується на страховому ринку. З кожним роком зростає кількість страхових продуктів, що продаються онлайн,

розвиваються сервіси віддаленого врегулювання збитків, впроваджуються мобільні додатки. Нині окремі вітчизняні страховики пропонують до семи страхових продуктів, які можна придбати або замовити онлайн, це традиційно досить класичні продукти, що не потребують додаткового андеррайтингу з боку страхових компаній.

Страхові компанії одними з перших на фінансовому ринку одержали право укладати електронні страхові договори у сфері обов'язкового страхування автоцивільної відповідальності власників транспортних засобів. Рівень діджиталізації страхової компанії частково можна відслідкувати і за інформаційним наповненням її офіційного вебсайту. Діджиталізація допомагає швидко та в доступній формі одержати інформацію про будь-яку фінансову установу, тому одним із позитивних моментів її впровадження стає формування відкритого в інформаційному сенсі страхового ринку.

У реаліях сьогодення для збереження стабільного функціонування страхових компаній, гостро стоїть питання щодо розвитку нових та удосконаленню існуючих каналів продажів страхових продуктів. Серйозною допомогою в розширенні страхового ринку сьогодні є використання потенціалу інформаційно-комп'ютерних технологій та інформаційних мереж.

Перенесення частини організаційних моментів страхового бізнесу в Інтернет-простір надає страховим компаніям, їх потенційним і реальним клієнтам нові можливості (табл.1).

Як показує світова практика, в результаті введення продажів полісів через Інтернет страховики можуть знизити свої витрати приблизно на 9-12% [2].

Проаналізувавши дані таблиці 2 можемо стверджувати, що частка страхових компаній, які створили страхові калькулятори на офіційних веб-сайтах, складає 23%, усі ці компанії – з ризикового страхування. Страховий калькулятор необхідний для того, щоб потенційний клієнт мав змогу визначити вартість страхового договору онлайн.

**Переваги діджиталізації страхової діяльності для страховальника та
страхової компанії [1]**

Переваги для страховальника	Переваги для страхової компанії
Скорочення витрат часу і сил	Пришвидшує процес продажу та зменшує його затратність;
Підвищує якість страхових послуг, зокрема через застосування хмарних платформ, на яких можна порівняти страхові продукти різних страховиків та обрати той, що найкраще підходить людині по ціні, умовам та строкам;	Зменшує кількість персоналу;
Простота та універсальність способів оплати (банківський переказ, платіжні картки, електронні гроші);	Трансакційні витрати по операціям у віртуальному офісі набагато нижчі витрат, необхідних для обслуговування клієнтів в звичайному офісі;
Можливість, залишаючись вдома, скласти загальне уявлення про страховий ринок, страховика та його послуги;	Пришвидшує передачу інформації до електронних баз даних
Використовуючи страховий калькулятор самостійно розрахувати тарифи;	Зменшує ймовірність шахрайства й підвищує безпеку страхових операцій;
Економія коштів – багато страхових компаній при покупці страхових полюсів онлайн роблять своїм клієнтам знижки;	Інтернет-представництво сприяє новим можливостям просування послуг компанії на ринку, тобто застосуванню Інтернет-маркетингу;
Досягнення більшої обґрунтованості вибору необхідного страхового продукту за рахунок необмеженого доступу до максимально повної інформації	Можливість збільшення продажу страхових продуктів за рахунок відкритого доступу до клієнтів з різних країн світу;
Мінімізація «людського» чинника:	Можливість обслуговування клієнтів на якісно новому рівні
Відсутній ризик втратити електронний поліс	

Одним із важливих елементів діджиталізації стало те, що страхові компанії на вимогу часу активно розпочали створювати онлайн-магазини. У них можна придбати не лише внутрішній та міжнародний електронний поліс страхування автоцивільної відповідальності, але і оформити замовлення онлайн на страхування майна, туристів, каско, здоров'я, від нещасних випадків.

Онлайн-магазини утворили 19% страховиків у сфері ризикового страхування, 3% в цих магазинах належать компаніям зі страхування життя. Причому останні – це компанії, які переважно входять у страхову групу та мають об'єднані сайти. На сайтах таких компаній є онлайн-кабінет та онлайн-магазин,

але купити договір страхування життя онлайн неможливо, нині таку послугу в Україні не пропонує жоден страховик.

Таблиця 2

**Частка страхових компаній, які використовують елементи
діджитал-технології на офіційних вебсайтах**

Елементи діджитал-технології	Страхові компанії «non-life»	Страхові компанії «life»
Страховий калькулятор	23	-
Онлайн-магазин, у т. ч.:	19	3
з одним страховим продуктом	6	-
з двома і більше страховими продуктами	13	-
Онлайн-оплата	10	-
Онлайн-кабінет	9	3
Зв'язок із соціальними мережами, месенджерами та відеоплатформами	29	3

Опція «онлайн-оплата», яку пропонують страхові компанії, ґрунтується на співпраці з банківськими установами й активно впроваджується на страховому ринку. Частка страховиків, які пропонують таку послугу, є досить невисокою і складає всього 10% від загальної кількості страховиків, які мають офіційні сайти, але ця діджитал-технологія активно впроваджується в діяльність страхових компаній.

На окремих сайтах створено онлайн-кабінети для клієнтів страхової організації, де клієнт, переважно, може ознайомитися із переліком діючих страхових договорів, побачити сплачену страхову премію та коли слід сплатити чергову страхову премію. Частка таких страховиків є досить невисокою і складає всього 9%.

Відповідно, розглядаючи позитивні чинники діджиталізації, розвитку страхування не можливо залишити поза увагою автотранспортне страхування. В контексті зазначеного варто згадати про такі кроки:

- введення в роботу системи «електронний європротокол»;

– запровадження системи green card on-line (сьогодні частка укладених договорів міжнародного страхування «Зелена картка» за допомогою «Green Card online» перевищує 75%);

– запровадження он-лайн сервісів перевірки полісів ОСЦПВ, – розробка та введення в роботу сервісів для оперативного внесення інформації до централізованої бази даних МТСБУ;

– створення віртуального «кабінету отримувача регламентних виплат» і автоматизація процесу здійснення регламентних виплат (станом на червень 2019 року більше 8 тис. постраждалих скористалися цим сервісом і відстежують хід справи);

– налагодження інформаційно-технологічної взаємодії з державними органами;

– запровадження на початковому етапі системи електронного документообігу (СЕД) Бюро [3].

Варто наголосити на тому, що мобільні додатки створюються та впроваджуються у страхову справу досить активно, і, за думкою українських учених, завдяки мобільним додаткам збільшується мобільність страхових компаній і прискорюються їх бізнес-процеси [4].

В автострахованні таким прикладом стало перше insurtech-рішення, яке запропонувала страхова компанія АСКА для українських водіїв, у вигляді програми КАСКО, яке працює за принципом Usage-based insurance, UBI, або страхування на основі використання.

Особливість полягає у розрахунку для клієнта персонального тарифу, який залежить від стилю водіння, обраного маршруту, аварійності ділянки шляху, погодних умов. Розрахунок тарифу здійснюється за допомогою скоринг-системи у мобільному додатку КАСКО4U, яка відстежує манеру руху і нараховує знижки за безпечний стиль їзди [5].

Крім того, мобільний додаток може надати страховій організації велику базу даних для маркетингових досліджень. Водночас науковці, які вивчали зарубіжний досвід застосування мобільних додатків, наголошують, що

вітчизняні страховики ще не використовують усіх існуючих їх технічних можливостей, а тому є значні перспективи щодо їх розробки та застосування у практичній діяльності [6].

Наступною діджитал-технологією, яка поступово впроваджується на українському страховому ринку автостраховання, є телематика. Телематика у страхуванні – це процес уточнення вартості страхового поліса для окремого страхувальника, що відбувається за допомогою технічних пристроїв. Це спеціальна система моніторингу, основним завданням якої є моніторинг поведінки страхувальника [7].

Наприклад, каскостраховання є досить дорогою страховою послугою для споживача. Останній бажає зменшити вартість страхового договору, страхова організація за допомогою встановлення безкоштовного телематичного пристрою має змогу вивчити стиль поведінки водія за певний період. Такий пристрій передає одержану інформацію у хмарне сховище, аналізується та згодом відображається в мобільному додатку. Ці технології постійно вдосконалюються, і сьогодні навіть не обов'язково встановлювати телематичний пристрій, можна лише завантажити додаток у смартфон 60% [8].

За результатами дослідження, страхові послуги та сервіси все активніше мігрують в інтернет. Основними видами страхових продуктів, що продаються онлайн, є: автостраховання (ОСЦПВ, КАСКО, «Зелена карта»); туристичне страхування; страхування майна; добровільне медичне страхування тощо.

Діджиталізація має певні переваги як для страхувальника, так і для страховика. Для страхувальника найважливішими з них є скорочення часу і сил, збільшення можливостей вибору, простота та універсальність способів оплати можливість переглядати стан свого договору та змінювати його, отримання повної інформації про загальний стан компанії. Для страхових компаній це зменшення витрат на утримання персоналу, збільшення можливостей просування послуг, можливість збільшення продажу страхових продуктів за рахунок відкритого доступу до клієнтів можливість переглядати стан свого

договору та змінювати його, отримання повної інформації про загальний стан компанії.

Формування системи мобільного страхування через створення мобільних додатків почалося лише кілька років тому і прогнозується, що буде поглиблюватися співпраця страхових компаній та ІТ-установ, які розроблятимуть мобільні додатки як для фахівців страхових компаній за різноманітними напрямками, так і для споживачів страхових послуг. Причому формування системи мобільного страхування сприятиме зменшенню витрат страховика на діяльність страхових агентів, а отже, результатом цього стане вивільнення працівників страхових компаній. На українському страховому ринку таке рішення вперше запропонувала страхова компанія АСКА для українських водіїв, у вигляді програми КАСКО.

Список використаних джерел

1. Доманський О. П. Перехід страхового ринку в онлайн. URL: <https://insuranceukraine.online/statti/perehid-strahovogo-rinku-v-onlajn>
2. Приказюк Н. Роль інтернету в реалізації страхових послуг. *Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка*. 2014. № 3 (156). С. 45-51.
3. Українці торік купили е-полісів ОСЦПВ на майже 1 млрд грн. URL: <http://uainsur.com/massmedia/60563/>
4. Пікус Р., Заколюдажний В. Інноваційний розвиток страхової діяльності як основа підвищення її ефективності. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка»*. 2015. Вип. 3. С. 72-80.
5. Синяева И. М. Таргетинг – рекламный механизм коммерциализации новинки. *Экономика и управление в машиностроении*. 2015. № 3 (39). С. 41-44
6. Клапків Ю. М. Мобільні додатки в онлайн дистрибуції страхових послуг. *Наукові праці [Чорноморського національного університету ім. Петра Могили]*. 2018. Т. 312. Вип. 300. С. 42-47.

7. Третяк Д. Д., Поруба Я. С. Інноваційні технології в автотранспортному страхуванні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 1. С. 30-36.

8. Розумна страховка для авто – як заплатити менше. URL: <https://mind.ua/publications/20198862-rozumna-strahovka-dlya-avto-yak-zaplatiti-menshe>

УДК 368.5

Патяка Т.А.,

здобувачка 11 МБ ОО групи,

Трусова Н.В.,

д.е.н., професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування,

Таврійський державний агротехнологічний університет

імені Дмитра Моторного, м. Мелітополь, Україна

ОСОБЛИВОСТІ СТРАХУВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

Сільське господарство традиційно є ризиковою сферою діяльності. Особливо це стосується України, в якій успішні результати сільгоспвиробника багато в чому визначаються погодними умовами. З врахуванням того фактору, що ціни на сільгосппродукцію постійно зростають, недоотримання врожаю обертається значними збитками та втраченою вигодою. Достатньо надійним джерелом захисту від ризиків є їх страхування. Але необхідність цього інструменту в діяльності усвідомлюється не всіма сільгоспвиробниками. Багато хто вважає це зайвими витратами, інші не вірять в його ефективність. Натомість страхування є оптимальним способом захисту від сільськогосподарських ризиків від несприятливих погодних подій, забезпечуючи стабільність розвитку сільського господарства через механізми відшкодування заподіяних збитків [1].

Аграрне страхування як один із головних інструментів управління ризиками надає змогу поєднувати інтереси учасників ринку аграрного страхування та держави [2]. Українське аграрне страхування проходить нелегкий

шлях становлення, і це очевидно підтверджується тим, що українська сільськогосподарська галузь розвивається швидкими темпами, а обсяги застрахованої продукції не збільшуються. Страховий ринок у сфері страхування аграрного сектору майже не працює. В сільському господарстві застраховано лише близько 3% ризиків, хоча у розвинених країнах цей показник досягає 90-95% [1].

У багатьох аграрних країнах світу саме страхування є захистом від ризиків втрати врожаю, проте в Україні страхування в агро секторі розвинено дуже слабо з декількох причин: висока вартість страхування, скептичне ставлення до страхових компаній, відсутність культури страхування, обмеженими знання аграріїв про види страхування (особливо це стосується фермерів) тощо. Крім цього, не демонструють й активності в напрямку розвитку агрострахування в Україні й самі страхові компанії та лише незначна їх кількість пропонує своїм клієнтам страхування сільськогосподарських ризиків.

Відповідно до наявних статистичних даних найбільш активно страхування ризиків займаються великі аграрні компанії, які певною мірою вимушені це робити задля залучення фінансування від банків, оскільки останні вимагають це при фінансуванні під заставу майбутнього врожаю [3].

Основним нормативним актом, який регулює страхування в Україні є Закон України «Про страхування» від 07 березня 1996 р [4].

Даний закон регулює відносини у сфері страхування, передбачає всі види обов'язкового страхування та добровільного. До добровільного виду страхування, зокрема, належить страхування сільськогосподарської продукції. Саме цей закон передбачає право страховиків займатися виключно тими видами добровільного страхування, які визначені їхньою ліцензією та покладає обов'язок на страхові компанії, які планують надавати послуги в сфері агрострахування, отримувати спеціальну ліцензію на здійснення страхування сільськогосподарської продукції. Станом на 12 грудня 2019 р. таку ліцензію мають 64 страхові компанії. Проте, з 01 липня 2020 р. регулятором страхового ринку став Національний банк України, замість Національної комісії, що

здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. Це може призвести до певних змін на страховому ринку України.

Окрім, зазначеного, для цілі залучення підтримки з боку держави 9 лютого 2012 р. було прийнято Закон України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою» [5]. Вищезгаданим законом врегульовано відносини у сфері страхування сільськогосподарської продукції, що здійснюється з державною підтримкою. Державна підтримка полягає в компенсації аграріям з державного бюджету грошових коштів у вигляді субсидій для оплати частини страхової премії нарахованої за договором страхування. Однак цей механізм вже декілька років фактично не працює.

Одним із ефективних та надійних інструментів управління ризиками, які проявляються в сільському господарстві є аграрне страхування. Основні види ризиків у діяльності агропромислового комплексу, які пов'язані з проявом різноманітних небезпек у сільському господарстві, показані в таблиці 1 [6].

Таблиця 1

Основні види ризиків у діяльності сільськогосподарських підприємств

Види ризику	Форми впливу	Негативні результати впливу
Природні	Природно-ерозійні процеси	Недоотримання сільськогосподарської продукції внаслідок несприятливих погодних умов
Техногенні	Хімічне забруднення, забруднення отрутохімікатами ґрунтів, нераціональне використання мінеральних добрив, перезволоження земель	Зниження врожайності та погіршення якості ґрунтів
Антропогенні	Погіршення ґрунтової структури, механічне руйнування та ущільнення ґрунту, зниження рівня гумусу в ґрунті	Порушення природного балансу, втрата ґрунтового покриття, винос поживних речовин з ґрунту
Радіаційні	Іонізуюче випромінювання радіаційних матеріалів у навколишньому середовищі	Потрапляння радіоактивних речовин у сільськогосподарську продукцію
Еколого-економічні	Використання екологічно-небезпечних технологій у процесі виробництва сільгосппродукції	Зниження якості та конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції

Сільськогосподарські ризики на відміну від інших подій характеризуються тим, що мають системний характер. Стихійні явища, які впливають, наприклад, на врожайність сільгоспкультур, мають поширення на значній території і призводять до втрат у більшості господарств. Це веде до того, страхові компанії, які формують страховий портфель, не мають достатньої мотивації страхувати сільські господарства однієї місцевості у значній кількості, бо таким чином не виконується принцип диверсифікації ризиків. Сільське господарство не характеризується високою рентабельністю, що в свою чергу вимагає максимально зменшувати витрати. Страхування буде додатковим тягарем для сільгоспвиробника. Тому захист від таких ризиків майже неможливий без втручання держави на ринок сільськогосподарського страхування. Аналіз систем страхування агроризиків різних країн дозволяє стверджувати, що тільки в тих країнах, в яких держава надавала фінансову підтримку шляхом субсидювання частини страхових платежів, адміністративних витрат, система аграрного страхування дійсно працює ефективно. Метою держави має бути допомога страховим компаніям та сільгоспвиробникам в таких формах:

- інфраструктурні інвестиції;
- субсидювання страхових платежів;
- фінансування адміністративних витрат;
- участь у фінансуванні фондів, пулів, спрямованих на ліквідацію катастроф та природних лих.

В той же час досить суттєвим має бути вклад держави в інформування сільгоспвиробників про форми допомоги та про можливості, які вони зможуть отримати, скориставшись цією допомогою [1].

В Україні за результатами 2019 року можна виділити 5 найбільших страхових компаній, які відповідно вимогам чинного законодавства отримали ліцензію на здійснення страхування сільськогосподарської продукції, показаних у таблиці 2 [7].

5 найбільших страховиків в аграрній галузі

Назва компанії	Страхові платежі		Приріст за 2018 рік, %	Рівень виплат, %
	млн грн	%		
PZU Україна	94	43,56	128,1	47,5
Універсальна	66,1	30,63	-49,7	0,2
ІНГО Україна	22,3	10,33	7,7	2,3
Аска	17,5	8,11	89,8	0,0
АХА Страхування	15,9	7,37	85,8	13,7
Всього	215,8	100	-	-

Загальна сума страхових платежів у 2019 році склала 215,8 млн грн. Лідером серед отриманих страхових платежів є PZU Україна – 43,56% від загальної суми.

Останнім часом досить активно набуває обертів розвиток такого продукту в області агрострахування як індексне страхування врожаю. Відмінністю та перевагами індексного страхування є те, що на відміну від класичного страхування, де страхові продукти базуються на оцінці збитків, індексне страхування базується на значенні певних індексів, таких як індекс врожайності у певному регіоні та індексу погоди (кількість опадів, температурний режим, тощо). Аграрії одержують страхове відшкодування в розмірі, еквівалентному розміру зниження середнього рівня врожайності в регіоні. Таким страховий продукт є більш доступним з точки зору його вартості, що робить його привабливим на ринку агрострахування [3].

Список використаних джерел

1. Страхування ризиків сільськогосподарських. URL: https://uabs.sumdu.edu.ua/images/stories//docs/K_F/Plastun_4.pdf
2. Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1877-15#Text>

3. Страхування агросектора в Україні. URL:
https://biz.ligazakon.net/ua/analytics/195897_strakhuvannya-agrosektora-v-ukran

4. Закон України «Про страхування». URL:
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80#Text>

5. Закон України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою». URL:
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4391-17#Text>

6. Вовчак О.Д. Страхування : навчальний посібник. 2-ге вид. виправл. Львів: «Новий світ 2000», 2005. 480 с.

7. Рейтинг страхових компаній – 2019. URL:
<https://mind.ua/publications/20198476-rejting-strahovih-kompanij-2019>

УДК 368

*Постнікова В.А.,
здобувачка 21 сФБ групи,
Рубцова Н.М.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного, м. Мелітополь, Україна*

СУТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ СТРАХУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ В УКРАЇНІ

Найважливішою сферою національної економіки України виступає фінансовий сектор. У будь-якій господарській діяльності завжди існує небезпека грошових витрат, швидше за всіх настає та небезпека, якою нехтують. Ризик – це прояв небезпеки і в фінансовій діяльності без нього ніяк. Наприклад, ризик настання фінансової неплатоспроможності.

Найбільш розповсюдженим є визначення фінансового ризику як ризику, що виникає при здійсненні фінансового підприємництва чи фінансових угод,

виходячи з того, що у фінансовому підприємстві в ролі товару виступають або валюта, або цінні папери, або кошти [1, с. 76]. Фінансовий ризик охоплює такі основні види ризиків: ризик неефективності структури капіталу; кредитний ризик; ризик зниження ліквідності підприємства; інвестиційний ризик; податковий ризик; процентний ризик; інфляційний ризик; валютний ризик [2].

Підприємець саме завдяки страхуванню може зменшити негативні наслідки. Страхова компанія компенсує збитки і це може зберегти бізнес. Отже, розглянемо докладніше категорію страхування фінансових ризиків.

Страхування фінансових ризиків у вузькому розумінні – це ймовірність відтоку грошей або вибуття цінних паперів на зразок облігацій. Якщо ж говорити більш широко, то фінансовий ризик – це ймовірність втратити будь-які фінансові активи, до яких належать: грошові кошти та їх еквіваленти.

Відповідно до Закону України «Про страхування» від 07.03.1996 р. № 85/96-ВР страхові компанії можуть практикувати страхування фінансових ризиків у добровільній формі. У названому законодавчому акті виокремлено такі види добровільного страхування фінансових ризиків, як: страхування кредитів (у тому числі відповідальності позичальника за непогашення кредиту); страхування виданих гарантій (порук) та прийнятих гарантій; страхування інвестицій [3].

На рис. 1 наведено динаміку основних показників страхування фінансових ризиків, а саме валові надходження та валові виплати страхових платежів.

Як видно з даних на рис. 1, упродовж 2016-2017 рр. обсяг валових страхових премій зі страхування фінансових ризиків мав тенденцію до збільшення, а впродовж 2018-2020 рр. – до зменшення. Так у періоди зростання значення досліджуваного показника відхилилося відповідно на 55,5%, тоді як у періоди зниження – на 34,8%.

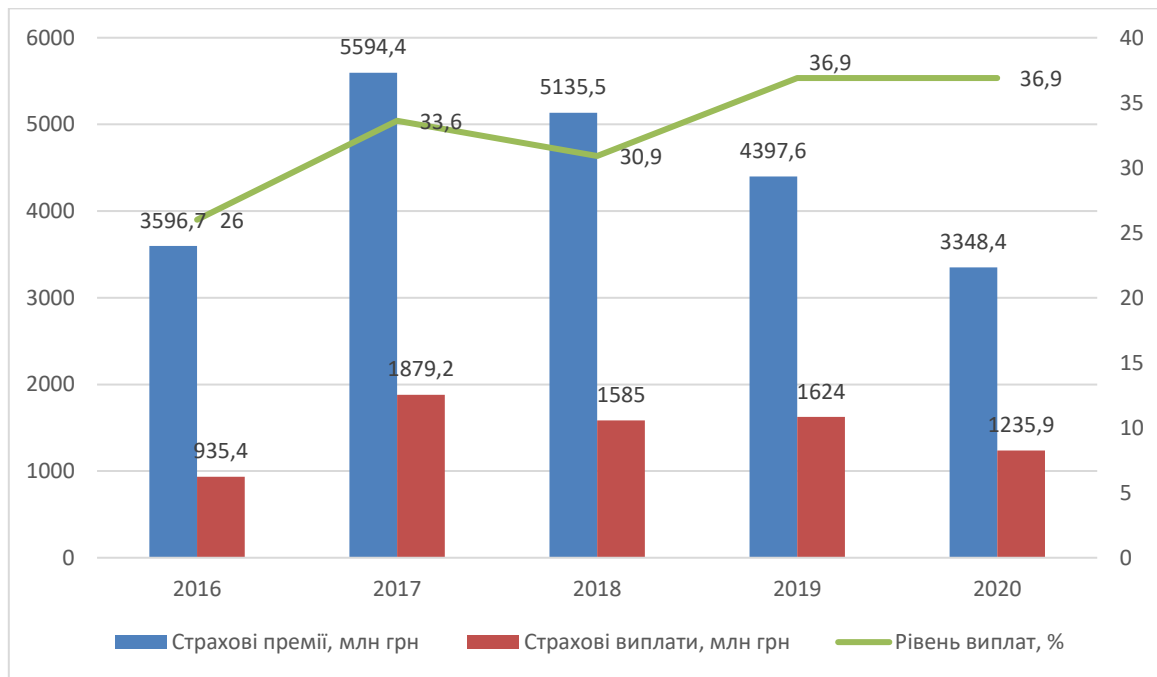


Рис. 1. Динаміка валових страхових платежів та страхових виплат за договорами фінансових ризиків

Упродовж досліджуваного періоду у динаміці валових страхових виплат зі страхування фінансових ризиків простежувалися коливальні рухи: зменшення у 2017-2018 рр. – на 15,7%, у 2019-2020 рр. – на 23,9%. Проте у 2016-2017 рр. та 2018-2019 рр. показники валових страхових виплат з цього виду страхування зросли на 100,9% (з 935,4 млн грн до 1879,2 млн грн) та на 2,3% (з 1585 млн грн до 1624 млн грн) відповідно.

Як відомо, на збитковість того чи іншого виду страхування вказує значення показника рівня страхових виплат. Результати аналізу свідчать про те, що страхування фінансових ризиків не можна вважати вкрай збитковим видом страхування. Так, рівень валових страхових виплат за період з 2016 по 2020 рр. становив 26-36,9%.

Отже, на вітчизняному ринку страхових послуг поширена практика здійснення страхування різних видів фінансових ризиків суб'єкта господарювання. Кожен різновид страхування фінансових ризиків переслідує свою мету та здійснює захист підприємств від фінансових втрат.

Список використаних джерел

1. Бабак О. Фінансові ризики та основні методи їх нейтралізації. *Вісник УАБС*. 2013. № 6 (23). С. 71-78.
2. Громова А.Є., Яковенко К.А. Особливості страхування фінансових ризиків в Україні. *Молодий вчений*. 2018. № 5 (57). URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2018/5/70.pdf>
3. Про страхування : закон України № 85/96-ВР від 07.03.1996. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр#Text>

УДК 368.2

*Руденко А.Г.,
здобувачка 41 ФБ групи,
Рубцова Н.М.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного, м. Мелітополь, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ ОBOB'ЯЗКОВОГО СТРАХУВАННЯ ЦИВІЛЬНО-ПРАВОВОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Одним з основних видів страхування, який набув сьогодні широкого розповсюдження в Україні, є обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників автотранспортних засобів [5].

Кожен водій автотранспортного засобу повинен мати поліс обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів (ОСЦПВВНТЗ) до реєстрації машини, але не пізніше ніж через 10 днів після її придбання. Якщо власник ТЗ не придбає поліс, то при першій же зупинці працівниками патрульної служби, він має сплатити штраф в розмірі від 25 до 50 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян (від 425 до 850 грн).

Поліс ОСЦПВ необхідний для захисту цивільної відповідальності автовласників. Якщо водій на своєму транспортному засобі нанесе шкоду здоров'ю або майну третьої особи, то страхова компанія буде зобов'язана оплатити ремонт постраждалого автомобіля і лікування його водія.

Основними документами, які необхідні для оформлення полісу ОСЦПВ є (власник – фізична особа): ідентифікаційний номер; посвідчення водія або паспорт; свідоцтво про реєстрацію (технічний паспорт) транспортного засобу; посвідчення (довідка), що дає право на пільгу [4].

Однак варто врахувати, що наявність ОСЦПВ не враховує компенсацію грошових коштів на ремонтні роботи власного авто або за викрадення транспортного засобу.

В разі ДТП, страхові компанії обох постраждалих осіб з'ясовують, хто є винуватцем. Після цього проводиться оцінка завданих збитків і виплачується страхове відшкодування на ремонт ТЗ.

Ліміт відповідальності досить обмежена: на відновлення пошкодженого транспортного засобу можуть бути не більше 130 000 грн, а за завдану шкоду здоров'ю потерпілій стороні – в два рази більше. Варто зауважити, що при з'ясуванні масштабів збитку, буде враховуватися фактичний знос авто (пробіг, рік випуску, тощо). Тобто, чим старіший автомобіль і чим більший пробіг, тим меншим буде розмір страхового відшкодування. В цьому випадку суму, якої не вистачає постраждалій особі для повного покриття збитків, може бути стягнута в судовому порядку з винуватця аварії [2].

До осіб, які звільнені від обов'язку укладати договори ОСЦПВВНТЗ відносяться (виплату страхового відшкодування проводить МТСБУ):

- учасники бойових дій (які самостійно керують транспортним засобом);
- постраждалі учасники революції гідності (які самостійно керують транспортним засобом);
- особи з інвалідністю внаслідок війни (які самостійно керують транспортним засобом);

- особи з інвалідністю і групи (які самостійно керують транспортним засобом);

- особи, які керують транспортним засобом, що належить особі з інвалідністю і групи, у її присутності [6].

Виплату страхового відшкодування таким особам проводить моторне транспортне страхове бюро України (МТСБУ).

Страховий платіж з обов'язкового автострахування визначається декількома факторами, зокрема: об'єм двигуна, тип ТЗ, стаж водіння, регіон реєстрації тощо. Крім цього, враховується страховий стаж – коли оформлення поліса проводиться постійно в одній компанії, вони може давати знижку на кожен новий договір, але за умов безаварійного водіння.

Вартість поліса у всіх страхових компаній приблизно однакова. Будь-які зміни можуть відноситися виключно до суми знижок, що не перевищує 10%.

Згідно з пунктом 33.2 Закону України «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів» у разі настання дорожньо-транспортної пригоди (ДТП) за участю лише забезпечених транспортних засобів, за умови відсутності травмованих (загиблих) людей, а також за згоди водіїв цих транспортних засобів щодо обставин її скоєння, за відсутності у них ознак алкогольного, наркотичного чи іншого сп'яніння або перебування під впливом лікарських препаратів, що знижують увагу та швидкість реакції, ці водії мають право спільно скласти повідомлення про ДТП (Європротокол). Максимальна сума виплати по Європротоколу - 50 000 грн [1].

В Україні станом на 2020 рік виділяють десять провідних страхових компаній, що займаються наданням послуг з ОСЦПВ (табл. 1).

Аналізуючи таблицю 1, відмітимо, що до трійки лідерів за обсягом страхових премій відносять такі страхові компанії як СГ «ТАС», ПрАТ СК «Оранта» та ПрАТ СК «ІЗУ Україна».

Топ 10 провідних страхових компаній ОСЦПВ за 2020 р.

	Страхова компанія	Премії, тис. грн	Виплати, тис. грн
1	ТАС СГ	716 401	328 964
2	Оранта	608 138	246 472
3	PZU Україна	255 202	116 252
4	ARX	281 766	101 429
5	VUSO	201 399	103 196
6	Арсенал Страхування	195 313	102 775
7	Euroins Україна	169 006	58 832
8	ИНГО	162 137	103 031
9	УНІКА	146 749	89 952
10	Універсальна	76 972	29 706

Джерело: складено на основі [3]

Отже, бути винним в ДТП – це завжди неприємно, особливо якщо винуватець має сплатити велику грошову суму постраждалій особі. Тому, водії повинні розуміти, як важливо придбати поліс у надійної страховій компанії, яка не тільки вчасно виплатить страхове відшкодування, а ще візьме на себе правові питання з врегулювання даного питання.

Список використаних джерел

1. Автоцивілка (ОСЦПВ) - та все про неї. URL: <https://usi.net.ua/korysni-porady/94-ostspv>
2. Автострахування. URL: <https://insurance.rv.ua/rivne-car-insurance.html>
3. Електронний журнал «Про страхування». URL: <http://forinsurer.com>
4. Офіційний сайт ПрАТ СК «ПЗУ Україна». URL: <https://www.pzu.com.ua/corporate/autoparky/osago.html>.
5. Рубцова Н. М. Законодавче забезпечення обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників автотранспортних засобів в

Україні. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). 2016. № 1 (30). С. 96-100.

6. Хто може їздити без страхового поліса. URL: <https://doradvokat.com.ua/hto-mozhe-yizdyty-bez-strahovogo-polisa/>

УДК 368.5

Рубцова Н.М.,

к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Таврійський державний агротехнологічний університет

імені Дмитра Моторного, м. Мелітополь, Україна

ОГЛЯД СТРАХОВИХ ПРОДУКТІВ ЗІ СТРАХУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ РИЗИКІВ

Аграрне страхування є одним із найефективніших інструментів управління ризиками, які відчувають агровиробники в процесі виробництва сільськогосподарської продукції. Проте, діюча на сьогодні система агрострахування є незадовільною і з кожним роком очікуючи поліпшення ситуації, ми спостерігаємо регресні процеси на ринку страхування сільськогосподарської продукції. Для порівняння, відсоток проникнення агрострахування в сільськогосподарську галузь України (обсяг застрахованих площ) у 2018 році становив 5,04%, тоді як величина даного показника у 2007 році становила 12,65%, а у 2008 році – 6,02%, коли активно працювала програма державного субсидування страхових премій. В США і Канаді охоплення страхуванням посівних площ становить 86% та 65% відповідно.

Низький попит на агрострахування в Україні пов'язаний з високою вартістю послуги, обмеженим вибором контрагентів, складністю механізму страхування.

На початок 2019 року ліцензію на провадження страхової діяльності у формі добровільного страхування сільськогосподарської продукції мають 64

страхових компаній. Лідером серед страхових компаній, що надають послуги зі страхування сільськогосподарської продукції є ПрАТ «СК «ПЗУ Україна». У 2019 році вона уклала договорів страхування на суму більше 98 млн грн. і здійснила виплат на суму майже 52 млн грн.

На сьогодні 8 з 20 страхових компаній, представлених на ринку агрострахування співпрацюють з Аграрним фондом України та Державною продовольчо-зерною корпорацією України. Параметри страхування за такими договорами поступово наближаються до параметрів страхування з незалежними договорами, що свідчить про формування реальних ринкових умов страхування [1].

Проаналізувавши роботу страховиків-лідерів в галузі агрострахування, нами виділені основні страхові продукти, що мають задовольнити потреби агробізнесу, зокрема забезпечити стабільність його виробництва і доходів, зокрема: комплексне страхування посівів сільськогосподарських культур на період перезимівлі; страхування майбутнього врожаю сільськогосподарських культур на період весна-літо; страхування майбутнього врожаю на весь період вирощування (на весь цикл виробництва); страхування багаторічних насаджень; страхування тварин та птиці; страхування сільськогосподарської техніки.

Аналіз панелі основних страхових продуктів, що надають провідні страхові компанії в галузі агрострахування показав, що найбільш широку лінійку страхових послуг в досліджуваному напрямку надає ПрАТ СК «ПЗУ Україна». Страховик із шести основних страхових продуктів направлених на захист агровиробників від сільськогосподарських ризиків надає п'ять, окрім страхування майбутнього врожаю на весь період вирощування.

У розвинутих країнах виробникам надається широкий спектр страхових продуктів, який покриває більшість погодних ризиків. В Україні ж страхові компанії пропонують виробникам захист від обмеженого кола малоймовірних ризиків. Так, у 2018 році найбільшу частку на ринку агрострахування зайняли договори страхування від повної загибелі плюс весняні заморозки (40,0% від усіх договорів).

Окрім зазначених страхових продуктів страхування сільськогосподарських культур активно на ринку агрострахування впроваджується індексне страхування врожаю. Даний вид страхування відрізняється від класичного тим, що страховим випадком стає не недобір урожаю нижче обумовленого рівня, а несприятливі метеорологічні умови, які виступають причиною неврожаїв. Аграрії одержують страхове відшкодування в розмірі, еквівалентному розміру зниження середнього рівня врожайності в регіоні [2].

Починаючи з 2016 року індексне страхування доступне для українських сільгоспвиробників у рамках програми «МетеоЗахист», аналогів якій немає на вітчизняному ринку. Програма реалізується виробником засобів захисту рослин Syngenta, страховою компанією «ПЗУ Україна» за участю Міжнародної фінансової корпорації (IFC). За підсумками 2019 року андеррайтингового року у програмі індексного страхування брало участь 517 агровиробників з площею покриття 586 тис. га.

Окрім страхових продуктів з агрострахування, що розробляються і надаються безпосередньо страховиками, на сьогодні в Україні відповідно до Закону України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою» розроблено вісім стандартних страхових продуктів зі страхування сільськогосподарських культур.

На думку багатьох експертів з агрострахування, існуюча система агрострахування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою, навіть за умов її функціонування не набула б особливої популярності. Основними причинами залишаються – складний механізм страхування, одноразова сплата 100% страхових премій та невпевненість агротоваровиробника в отриманні усієї суми субсидій, що належать йому, через деякий час. Часовий розрив сплати страхових платежів та повернення їх частини у вигляді державної субсидії створює розрив ліквідності у сільськогосподарських товаровиробників. В період посівної кампанії, коли агровиробники несуть значні витрати, їм додатково необхідно знайти 100% суми страхових платежів, а реальна вартість

відшкодованих через певний період коштів істотно нижче вартості фінансових ресурсів у період сівби.

З метою поліпшення ситуації в даній галузі необхідно створити законодавчу базу, яка б стала реальним механізмом підтримки українського агропромислового комплексу. Тому, на сьогодні до Верховної Ради України подано проект Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо удосконалення правового регулювання страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою», в якому пропонується внести зміни до Податкового кодексу України в частині збільшення ставки податку на дохід за договорами страхування сільськогосподарської продукції на 0,5 в.п. з метою у подальшому спрямування цих коштів на підтримку страхування сільськогосподарської продукції, а отже реалізація положень даного проекту не потребує додаткових витрат з Державного бюджету України та місцевих бюджетів. Також проектом Закону вносяться зміни до Закону України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою», що зазначені на даному слайді.

Таким чином, для подальшої продуктивної роботи ринку агрострахування треба тісний взаємозв'язок, простота та прозорість у відносинах між страховиком, страхувальником та державою [3], що розширить можливості доступу агровиробників до даної послуги та дозволить в державі запустити ефективний механізм страхування сільськогосподарської продукції.

Список використаних джерел

1. Рубцова Н.М., Захарова Н.Ю. Оцінка існуючих страхових продуктів на ринку агрострахування України. *Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки)* / За ред. Л.В. Синяєвої. Мелітополь. 2016. – № 3 (32). – С. 256-262.
2. Плотніков О. Страхування агросектора в Україні. URL: https://arzinger.ua/press-center/publications/strakhuvannya_agrosektora_v_ukraini/

3. Рубцова Н.М. Сучасний стан та перспективи розвитку діючої системи агостраховання в Україні. *Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки)*. 2014. № 4 (28). С. 237-240.

УДК 332.6

*Тугова А.С.,
здобувачка 21 ФБ групи,*

Рубцова Н.М.,

к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Таврійський державний агротехнологічний університет

імені Дмитра Моторного, м. Мелітополь, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНЮВАННЯ ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ

Оцінка транспортних засобів – комплекс досліджень із визначення ринкової вартості транспортного засобу на конкретну дату при появі правовідношень між фізичними і юридичними особами або державою, які пов'язані з власністю, розпорядженням і використанням транспортних засобів.

В результаті надання послуги замовник отримує Звіт про оцінку транспортного засобу, який виготовлений у повній відповідності до чинного законодавства, є офіційним документом, що має юридичну силу і в подальшому може використовуватися для цілей бухобліку підприємства, надаватися в державні органи, нотаріусу при оформленні правочинів з транспортними засобами, в страхову компанію, а також виступати доказом в судових спорах.

Законодавче регулювання оцінки транспортних засобів включає такі законодавчо-правові документи:

1. Методика товарознавчої експертизи та оцінки колісних транспортних засобів, затверджена наказом Міністерства юстиції України та Фонду державного майна України від 24.11.2003 № 142/5/2092, зареєстрована в Міністерстві юстиції України 24.11.2003 за №1074/8395 (у редакції наказу

Міністерства юстиції України та Фонду державного майна України від 24.07.2009 № 1335/5/1159).

2. Національний стандарт №1 «Загальні принципи оцінки майна та майнових прав», затверджений Постановою Кабінету Міністрів України від 10 вересня 2003 року № 1440 [1].

3. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 12.07.2001 № 2658-III (зі змінами).

Основним підходом до визначення ринкової вартості колісних транспортних засобів (КТЗ) є порівняльний підхід. Порівняльний підхід ґрунтується на аналізі цін продажу (пропозиції) КТЗ, ідентичних або аналогічних оцінюваному на первинному чи вторинному ринках КТЗ, з відповідним коригуванням, що враховує відмінності між об'єктом порівняння та об'єктом оцінки.

Найбільш вірогідним методом порівняльного підходу до оцінки КТЗ є метод, заснований на аналізі цін ідентичних КТЗ.

У разі неможливості визначення вартості КТЗ з урахуванням цін ідентичних КТЗ допускається використання методу, заснованого на аналізі цін аналогічних транспортних засобів. За цим методом вартість КТЗ визначається відповідно до цінових даних, аналогічних, але не ідентичних КТЗ, з належним або скоригованим строком експлуатації. Подальше коригування вартості здійснюється шляхом врахування різниці між пробігом, комплектністю, укомплектованістю, технічним станом об'єкта порівняння та об'єкта оцінки.

При використанні порівняльного підходу використовуються статистично усереднені цінові дані автомобіля, які базуються на даних відкритого ринку колісних транспортних засобів, та дані, що зібрані в довідниках. Такими довідниками в Україні є «Бюлетень автотоварознавця», що видається Інформаційно-обчислювальним центром Союзу експертів України та «УКРАВТО», які є періодичними виданнями.

Оцінка транспортного засобу займає 1-2 дні, в залежності від складності об'єкта оцінки і рівня завантаженості компанії. Протягом цього часу експерти

здійснюють: вивчення документації і збір інформації по характеристиках транспортного засобу; огляд транспорту; аналіз ринку; вибір використовуваних підходів і методів з урахуванням специфіки об'єкта оцінки; обчислення вартості транспортного засобу; складання звіту про оцінку транспортного засобу та узгодження результатів оцінки із замовником.

Основними цілями проведення оцінки транспортних засобів є: продаж; бухгалтерський та податковий облік [2]; отримання кредиту в банку чи передача транспортного засобу у фінансовий лізинг; поділ майна подружжя в суді; вступ в спадщину; внесення до статутного капіталу юридичної особи; підтвердження митної вартості; оформлення договору оренди транспортного засобу; визначення розміру збитку, завданого власнику транспортного засобу; страхування транспортного засобу; списання з балансу підприємства; інші цілі.

Користувачі транспортних засобів (ТЗ) звертаються за оцінкою до оцінювачів, але на сьогодні з'явилося багато онлайн сервіси, за допомогою яких можна самостійно провести оцінку вартості свого авто. До таких онлайн сервісів відносяться: Виннер Автомотив, Avto Ria, Трейд-ін тощо.

Для прикладу ми провели розрахунок вартості власного автомобіля на сайті Виннер Автомотив. Потрібно було ввести кілька показників: марку автомобіля, модель, тип приводу, коробку передач, тип палива, ввести об'єм двигуна, рік випуску автомобілю та пробіг. Потім вказати адресу електронної пошти, номер телефону та ім'я. В результаті отримали орієнтовну вартість нашого автомобіля.

Розглянемо декілька моментів, з якою метою здійснюється оцінка транспортного засобу:

1. Оцінка ТЗ для визначення розміру збитку, завданого власнику ТЗ
- 2.



Рис. 1. Динаміка кількості ДТП та страхових виплат за договорами автострахування за 2017-2020 рр. [3], [4]

Аналіз рис. 1 показав, що сума страхових виплат та кількість ДТП з кожним роком збільшується. Найбільша кількість ДТП була у 2020 році – 168107 од. А отже, власники транспортних засобів потребують оцінки завданих збитків. Вони звертаються до оцінювачів, а вони, в свою чергу, проводять оцінку збитків завданого власнику ТЗ. На основі цих висновків страхові компанії здійснюють виплати страхових відшкодувань.

3. Оцінка транспортних засобів з метою страхування.

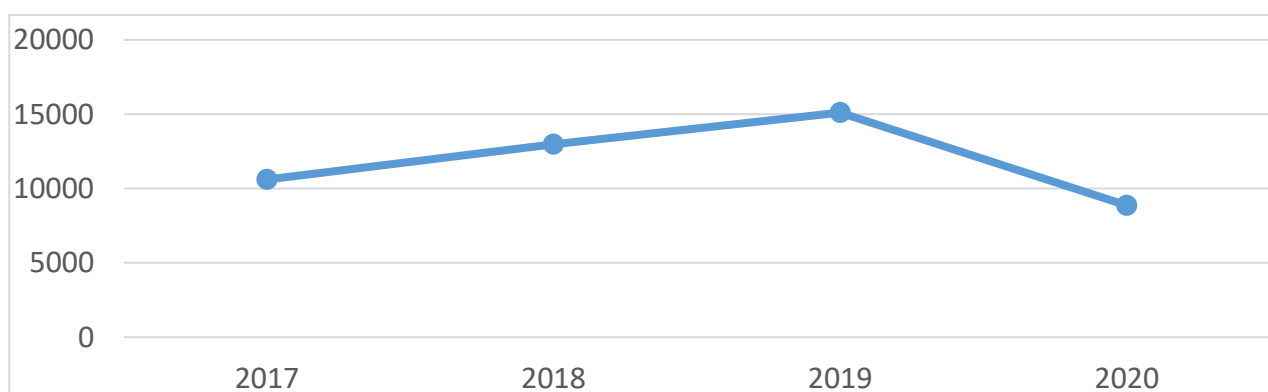


Рис. 2. Динаміка страхових премій за договорами автоКАСКО за 2017-2020рр., млн грн [4]

На рис 2. можна побачити, що сума страхових премій за договорами компанії КАСКО з 2017 по 2019 коливається у межах від 10613 до 8871,2 млн грн.

Отже оцінка транспортних засобів один з найбільш затребуваних видів послуг в оціночній галузі, що включає в себе комплекс досліджень та потребує ретельного дотримання законодавчого поля.

Список використаних джерел

1. Про затвердження Методики товарознавчої експертизи та оцінки колісних транспортних засобів України: наказ Мініюсту та ФДМУ від 24.11.2003 № 142/5/2092. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1074-03>
2. Транспортні засоби: розрахунок вартості URL: <https://www.me.gov.ua/Vehicles/CalculatePrice?lang=uk-UA>
3. Офіційний сайт Патрульної поліції. URL: <http://patrol.police.gov.ua/statystyka/>
4. Електронний журнал «Про страхування». URL: <http://forinsurer.com>

УДК 368.9.06

Федчун С.Д.,

здобувач 41 ФБ групи,

Рубцова Н.М.,

к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Таврійський державний агротехнологічний університет

імені Дмитра Моторного, м. Мелітополь, Україна

ФОРМУВАННЯ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Одним з пріоритетних напрямів здійснення реформ в Україні є система охорони здоров'я. Бюджетне фінансування сьогодні вже не спроможне забезпечити конституційне право громадян на отримання безоплатного

медичного обслуговування, тому страхова медицина виступає його реальною альтернативою.

Обов'язкове медичне страхування – це складова частина системи соціального страхування, в основу якого закладено принцип обов'язкової участі громадян, підприємств або підприємців у фінансуванні охорони здоров'я безпосередньо або через посередництво страхових медичних компаній (організацій).

Мета медичного страхування – гарантувати громадянам при виникненні страхового випадку отримання медичної допомоги за рахунок накопичених засобів і фінансувати профілактичні заходи.

Ефективне функціонування економіки, достойне забезпечення населення якісними страховими медичними послугами та підтримка їх на достатньому для функціонування рівні є найактуальнішим питанням сьогодення в Україні. Адже без розвиненого ринку медичних послуг неможливо забезпечити поступальний соціально-економічний розвиток країни, безпечне функціонування суб'єктів господарювання, підвищення добробуту населення, убезпечення різних сфер його життєдіяльності.

За допомогою страхової медицини вирішуються питання гарантованості й доступності медичних послуг для широких верств населення, залучення додаткових ресурсів у сферу охорони здоров'я. страхова медицина охоплює фінансування наукових досліджень, підготовку медичних кадрів, витрати на розвиток матеріально-технічної бази лікувальних закладів, надання медичної допомоги населенню. Важливим елементом системи страхової медицини є медичне страхування, яке є формою соціального захисту населення щодо охорони здоров'я й пов'язане з компенсацією витрат громадян на медичне обслуговування. Це система організаційних і фінансових заходів щодо забезпечення діяльності страхової медицини [1].

Проте проблеми, які склалися на сучасному страховому ринку України, до кінця не вирішені. Відсутність достатньої законодавчої бази, яка б свідчила про проведення державою активної структурної політики на ринку медичного

страхування, порівняно невеликий фінансовий потенціал українських страховиків і низький рівень платоспроможності страхувальників, недостатній податковий стимул і низька страхова культура населення стали актуальною проблемою сучасності, що вимагає негайного вирішення [2].

Державні витрати на охорону здоров'я не задовольняють реальні потреби людей. В умовах гострої нестачі бюджетних коштів дедалі більша частка амбулаторної і стаціонарної допомоги стає платною .

Нині система охорони здоров'я знаходиться в критичній ситуації, яка потребує рішучих дій з боку держави. Бюджетні кошти, які виділяються на медицину, недостатні й дають змогу покрити лише мізерну плату медичного і обслуговуючого персоналу. Практично не фінансуються такі статті витрат, як придбання медикаментів, медичного обладнання, ремонт приміщень, харчування хворих.

Також, існує ще ціла низка проблем, які стримують розвиток медичного страхування в Україні, а саме: відсутність системи підготовки спеціалістів; низький рівень зарплат та надходжень премій; безвідповідальність страховиків перед страхувальниками; відсутність законодавства, яке б регулювало медичне страхування; недостатність інформованості населення щодо переваг і недоліків медичного страхування.

Тому основне питання, що постає у сфері медичного обслуговування, це невідповідність існуючим потребам обсягів коштів, що спрямовуються на фінансування цієї галузі з офіційних джерел. Діюча система медичного забезпечення в Україні перебуває в глибокій фінансовій кризі, що характеризується нерівномірним розподілом ресурсів, низьким рівнем розвитку надання первинної медичної допомоги, низькою часткою видатків на охорону здоров'я по відношенню до ВВП [3].

Для ефективного впровадження обов'язкового медичного страхування важливо забезпечити наступне:

- надання платних медичних послуг не тільки у приватних медичних закладах, а й у державних і комунальних, для забезпечення скорочення ринку

тіньових платних медичних послуг та сприяння конкуренції між державними і комунальними закладами охорони здоров'я та приватними медичними установами.

- вдосконалення процесів управління та контролю якості надання медичних послуг, а також ширше запровадження у цій сфері нових інформаційних технологій;

- акцент на профілактику захворювання, а також на первинне медико-санітарне обслуговування;

- стратегічне планування діяльності всіх закладів охорони здоров'я та органів управління охороною здоров'я. [4]

Якщо медична допомога фінансуватиметься за рахунок бюджетних коштів, це буде перший рівень або базовий, життєзберігаючий.

Другий рівень (основний, здоров'язберігаючий) – це обов'язкове медичне страхування, яке оплачується страховими компаніями, котрі мають відповідну ліцензію на здійснення відповідного виду медичного страхування. До страхових компаній, котрі займаються обов'язковим медичним страхуванням, ставляться особливі вимоги (досвід роботи, наявність належним чином підготовлених страхових продуктів, зокрема, договорів страхування, працівників з відповідним досвідом роботи, фінансові вимоги тощо).

Третій рівень – сервісний, який фінансуватиметься за рахунок програм добровільного медичного страхування та покриватиме все те, що не покривається двома попередніми рівнями [5].

Як бачимо, багаторічний світовий досвід у галузі медичного страхування свідчить про високу ефективність різних моделей та систем медичного страхування й страхування здоров'я, які у відокремленому вигляді практично не використовуються ні в одній державі, але в деяких державах займають домінуюче положення. Тому трирівнева бюджетно-страхова модель, окрім впровадження багатоканального фінансування системи охорони здоров'я та різних рівнів надання медичного обслуговування з правом добровільного вибору громадянами рівня отримання медичної допомоги, дозволить вирішити

проблеми у сфері охорони здоров'я, що може значно поліпшити якість й повноту надання медико-санітарної допомоги всім категоріям населення з дотриманням вимог щодо захисту прав пацієнтів.

Отже, розвиток та формування системи медичного страхування, як частини загальної соціальної та економічної політики держави, повинні визначатися основними принципами, напрямками і формами економічного впливу у сфері соціального захисту населення. Медичне страхування має бути підтримане нормативно-правовою базою, удосконаленням податкової політики й державного нагляду, підвищенням фінансової надійності страховиків та страхової культури населення.

Список використаних джерел

1. Страхування: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. К.: Знання, 2008. 1019 с. URL: <http://posek.km.ua/biblioteka/C/Страхування%20Базилевич%20В.Д..pdf> (дата звернення: 16.04.2021).
2. Рубцова Н. М., Чкан І. О. Сучасний стан ринку медичного страхування в Україні: проблеми та перспективи розвитку. *Фінансовий простір*. 2015. № 4 (20). URL : <https://fp.cibs.ubs.edu.ua/index.php/fp/article/download/443/442> (дата звернення: 16.04.2021).
3. Богуславський Є.І., Шибалкіна Ю.С. Медичне страхування в Україні: проблеми та перспективи. *Зовнішня торгівля: право та економіка*. 2009. № 4 (39). – С.83-86. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=6651> (дата звернення: 16.04.2021).
4. Стеценко В. Ю. Обов'язкове медичне страхування в Україні: тези до нормативно-правового забезпечення. *Публічне право*. 2013. № 2. С. 57-63. URL: <http://www.yourfuture.org.ua/ua/pb/2013/pp110/Stetsenko.pdf> (дата звернення: 16.04.2021).
5. Поліщук Є. Медичне соціальне страхування: проблема системи потребує системного вирішення. *Соціальне страхування*. 2008. №2. С.13-16. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3885> (дата звернення: 16.04.2021).

*Чукіна К.Ю.,
здобувачка 31 ФБ групи,
Якушева І.Є.,*

*к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Таврійський державний агротехнологічний університет
ім. Д. Моторного, м. Мелітополь, Україна*

СУТНІСТЬ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ЙОГО ДОЦІЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Переведення медичної галузі України на ринкові засади – процес довготривалий. Це постійний динамічний процес організаційного й управлінського генезу, котрий засвідчує необхідність адаптації чинної системи охорони здоров'я до політичних, соціальних і економічних умов нашої держави, що постійно змінюються й удосконалюються.

Медичне страхування в Україні є добровільним, ним займається близько 10 страхових компаній. Як правило, страхувальником виступає підприємство (фірма), а застрахованими особами – співробітники даного підприємства (фірми).

Більшість програм, розроблених страховими компаніями, доступні далеко не всім громадянам України. Насамперед це стосується безперервного страхування здоров'я. До типової програми подібного рівня звичайно включені такі пакети, як амбулаторно-поліклінічна допомога з медикаментозним забезпеченням, стаціонарне лікування, швидка медична допомога, стоматологія (без протезування). Однак коштує таке комплексне обслуговування дуже недешево: розмір страхової премії може складати від 400 до 600 дол. США, річна страхова сума теж може коливатися – від 10 до 80 тис. грн. Причому страхова премія не завжди залежить від розміру страхової суми.

Як правило, коли страхуються співробітники юридичної особи, попередній медогляд не проводиться. У разі страхування приватних осіб передбачається ретельний медогляд через те, що існує визначений список хвороб, що не покриваються страхуванням (онкологічні захворювання, туберкульоз, венеричні захворювання, цукровий діабет і багато чого іншого – список необхідно уточнити безпосередньо при укладанні договору страхування).

З метою визначення доцільності впровадження медичного страхування, а також визначення, якому саме виду медичної системи надають перевагу мешканці України, А. Череп провела дослідження за результати якого встановлено, що практично всі опитані мають уявлення про переваги медичного страхування, з них 12% надають перевагу сучасній медичній системі, обов'язковому соціально- медичному страхуванню – 24%, змішаному виду медичної системи – 43% опитаних. Люди, які не мають інтересу до виду медичної системи, – 21%. Отже, можна зробити висновок, що більшість людей хочуть бачити в Україні змішаний вид медичної системи. З метою сприяння розвитку відкритого та доступного ринку медичного страхування в Україні ще в березні 1999 р. створено Асоціацію «Українське медичне страхове бюро». Членами цієї Асоціації є 28 страхових компаній України й інші юридичні особи від 12 областей України, АР Крим і Києва [5].

Медичне страхування має багато переваг, а саме:

- медична страховка – це елемент соціального захисту громадян України;
- медична страховка кращий інструмент, ніж «прямі» договори з медичними закладами;
- дає змогу отримати низькі тарифи та дуже великі знижки від страхових компаній у разі страхування колективів;
- дає змогу збільшити зацікавленість у «робочому місці» на підприємстві;
- можливість оптимізувати податки;
- комплексне лікування, забезпечення медикаментами;
- контроль якості лікування, тощо [6].

Одним із важливих напрямів реформування сфери охорони здоров'я є запровадження системи обов'язкового медичного страхування. Проте сьогодні ця сфера охорони здоров'я так і залишається законодавчо не врегульованою [6].

Ініціативи щодо запровадження обов'язкового медичного страхування в Україні не є новими. За 25 років незалежності подано 21 законопроект, який пропонував упровадження медичного страхування. Проекти законів періодично виносилися на громадське обговорення, але так і не переходили рубіж прийняття. Зокрема, учасники цього процесу ніяк не могли домовитися, хто керуватиме фондом, який акумулюватиме страхові гроші, та на основі яких алгоритмів їх розподілятимуть. Альтернативою є державне обов'язкове медичне страхування. Дискусії із цього приводу точаться з 2001 року. Проте тільки наприкінці 2016 року почали з'являтися більш-менш адекватні пропозиції від народних депутатів [7].

Проаналізувавши вищесказане, можна резюмувати таке:

1. Мета обов'язкового медичного страхування – домогтися кращої якості надання медичних послуг, запобігти захворюванням.

2. Причинами доцільності впровадження обов'язкового медичного страхування є комплексне лікування, забезпечення медикаментів; контроль якості лікування, відповідний рівень підготовки лікарів.

3. Законотворці повинні розширити та доповнити законопроекти щодо медичного страхування, а також чітко визначити процедуру його застосування, винести єдиний проект на розгляд Верхової Ради України.

4. Потрібно розробити механізми роботи медичного страхування в державних і приватних медичних закладах.

5. Законодавством має бути передбачена й закріплена на нормативному рівні присутність відповідних спеціалістів та органів контролю, також створення Єдиного державного банку медичного страхування.

6. Особливої уваги потребує узгодженість упровадження обов'язкового медичного страхування з українськими реаліями.

7. Для впровадження обов'язкового медичного варто звернути увагу на рекомендації європейської спільноти й колосальний досвід зарубіжних країн щодо належної кодифікації норм адміністративної відповідальності.

Список використаних джерел

1. Залетов О. Об'єктивна необхідність і суть обов'язкового медичного страхування. *Страхова справа*. 2009. № 3. С. 82-85.

2. Карамішев Д. В., Демченко А. С. Результати соціологічного опитування керівників фармацевтичної галузі та провізорів щодо перетворення у системі охорони здоров'я. *Український медичний часопис*. 2007. № 3. С. 131-136.

3. Медичне страхування: різні підходи як шлях до оптимального рішення. *Україна BUSINESS*. 2014. № 7. С. 3-6.

4. Макаренко Г. Законодавчі проблеми інституту медичного страхування. *Юридичний Вісник України*. 2016. № 47. С. 8.

5. Череп А.В. Практичний іноземний досвід медичного страхування. *Сталий розвиток економіки*. 2013. № 19. С. 17-23.

6. Хмельницький С.И. Медицинская реформа в Украине. URL: http://hospital_sem@mail.ru

7. Шевчук О. Нездорова ситуація: чи має обов'язкове медичне страхування шанси в Україні. URL: <https://voxukraine.org/uk/obovyazkovemedichne-strahuvannya-ua/>

СЕКЦІЯ 4

ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ СПРЯМОВАНОЇ НА СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ БІЗНЕС- СЕРЕДОВИЩА

УДК 631.14

Мазурова І.В.,

здобувачка 31 ФБ групи,

Захарова Н.Ю.,

к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Таврійський державний агротехнологічний університет

імені Дмитра Моторного, м. Мелітополь, Україна

ОЦІНКА ДІЮЧОЇ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

В силу підвищеної чутливості до впливу різного роду негативних чинників нестабільності, сільське господарство України потребує певної державної підтримки. Таким чином, одним із чинників успішного розвитку сільського господарства є державна підтримка (її ефективна реалізація сприяє прискоренню темпів зростання обсягів сільськогосподарського виробництва та підвищенню конкурентоспроможності галузі) [1, с. 5].

Одним із вагомих результатів 2020 року для аграрної галузі є перезавантаження державної підтримки українського АПК. Зокрема, Урядом та Парламентом підтримано низку напрацьованих спільно з аграріями законодавчих ініціатив щодо її удосконалення. Перезавантаження АПК базується на трьох принципах – прозорості, прогнозованості та справедливості, які, зокрема, закладені у прийнятому в цілому на початку листопада 2020 року Закону України №3295 «Про державну підтримку сільського господарства України». Цей документ удосконалює державну підтримку та визначає

пріоритети на наступні роки [2]. У 2021 році на держану підтримку розвитку сільського господарства заплановано 4,5 млрд. грн., з них на п'ять основних напрямів припадає 4 млрд грн. Серед цих основних програм, як і у 2020 році, виділено такі:

1. Часткова компенсація вартості сільськогосподарської техніки. За результатами програми у 2020 році напрям профінансовано на 100% - 1457,6 млн. грн. Пропрацьовано 7260 заявок на компенсацію. На 2021 рік заплановано виділити бюджет у 1 млрд грн. Прогнозні результати програми мають на меті збільшення робочих місць, зростання кількості машинобудівних підприємств аграрно промислового комплексу, прогнозоване зростання різних видів техніки [3].

2. Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів. У 2020 році за результатами програми сума виплат становила 1047,7 млн. грн. До реалізації програми державної підтримки залучено 33 банки. На 2021 рік планується виділити бюджет у 1,2 млрд. грн. За прогнозними результатами програми кількість отримувачів компенсації по кредитах становитиме 4362, а сума кредитного портфелю – 25, 5 млрд грн. [3].

3. Фінансова підтримка розвитку садівництва, виноградарства та хмелярства. У 2020 році використаний бюджет становив 290 037,90 тис грн. На об'єкти напрямку компенсації лінії, техніку та обладнання за підсумком спрямовано 35243,7 тис грн., на об'єкти напрямку компенсації садивного матеріалу, шпалери, зрошення – 200 тис. грн., на будівництво об'єктів – 54794,2 тис. грн. Вже на 2021 рік планується виділити бюджет у 450 млн. грн. За результатами програми прогнозується збільшення кількості робочих місць, 1500 га нових насаджень, збільшення потужності нових об'єктів із зберігання та переробки, збільшення гектарів спорудження шпалери та площі крапельного зрошення [3].

4. Фінансова підтримка розвитку фермерських господарств у 2020 році мала декілька напрямів. За 2020 рік субсидій на одиницю оброблюваних угідь було нараховано на 32,201 млн. грн. Кількість отримувачів становила 607. На

2021 рік планується виділити 60 млн грн, що за прогнозними результатами збільшить кількість фермерських господарств, стимулює розвиток підприємництва на сільських територіях. Другий напрям у розвитку фермерських господарств дотації на утримання корів. За 2020 рік було нараховано субсидій на 35,14 млн. грн. На 2020 рік планується виділити 100 млн грн, що за прогнозними результатами збільшить масштаб підтримки поголів'я, масштаб підтримуваного виробництва, а середній обсяг підтримки на одне господарство становитиме 143 000 грн. Щодо компенсації вартості техніки та обладнання сільськогосподарських кооперативів та часткової компенсації витрат на надані дорадчі послуги, то усього було надано 286,6 тис. грн субсидій, а кількість отримувачів становила 43. У 2021 році на часткову компенсацію витрат на дорадчі органи планується виділити бюджет у 15 млн. грн, а бюджет доплати на користь застрахованих осіб – членів фермерських господарств становитиме 25 млн. грн [3].

5. Державна підтримка розвитку тваринництва та переробки сільськогосподарської продукції. Усього за 2020 рік за напрямом відшкодування вартості закуплених племінних тварин, ембріонів було нараховано 300 млн. грн. За цим же напрямом у 2021 році планується виділити 350 млн. грн. У 2020 році було нараховано 239,8 млн. грн дотацій за наявні бджолосім'ї. Запланований бюджет у 2021 році виділений на цей напрям становитиме 240 млн. грн. На відшкодування вартості тваринницьких об'єктів планується виділити бюджет у 350 млн. грн, а компенсація вартості об'єктів, профінансованих за рахунок банківських кредитів становитиме 60 млн. грн [3].

Окрім цього, на 2021 рік планується реалізація наступних напрямів:

1. Державна підтримка страхування сільськогосподарської продукції.
2. Компенсація втрат посівів на Одещині.
3. Державна підтримка зрошення.
4. Підтримка органічного виробництва.
5. Державна підтримка розвитку картоплярства.
6. Нішеві культури [3].

Важливою новацією 2021 року є те, що державна підтримка має розподілятися тепер через Державний аграрний реєстр України. Функціонування онлайн платформи закріплено на законодавчому рівні. Реєстр забезпечить аграріям спрощений доступ до програм державної підтримки та публічність її розподілу. Такий інструмент збільшить кількість отримувачів державної підтримки, спростить взаємодію між державою та сільгоспвиробником, запровадить програми таргетованої державної підтримки з можливістю виконання усіх процесів через електронні інструменти [2].

Підсумовуючи, відзначимо, що державна підтримка аграрної сфери України повинна бути спрямована на забезпечення достатнього рівня прибутковості сільськогосподарського виробництва на рівні, який дозволяє забезпечити розширене відтворення, виконання соціальних стандартів та сприятиме розвитку сільських територій. Крім того, від ефективності її здійснення залежатимуть можливості розширення експорту сільськогосподарської продукції та формування цілісної системи продовольчої безпеки країни [4, с.34].

Список використаних джерел

1. Панухник О.В. Напрями та шляхи трансформації державної підтримки суб'єктів аграрної сфери України. *Актуальні проблеми інноваційної економіки*. № 1. 2017 р. С. 5-10.

2. Підсумки-2020: перезавантажено державну підтримку аграріїв та визначено пріоритети на наступні роки. URL: <https://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=1defbf19-4c17-44c8-b2c1-51d56633cdde&title=Pidsumki2020-PerezavantazhenDerzhavnuPidtrimkuAgrariivTaViznachenPrioritetiNaNastupniRoki>

3. Держпідтримка АПК у 2021 році: озвучено останні зміни. URL: <https://agronews.ua/news/derzhpidtrymka-apk-u-2021-rotsi-ozvucheno-zminy/>

4. Захарова Н.Ю., Мазурова І.В. Державна підтримка розвитку сільськогосподарських підприємств України. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету ім. Д. Моторного (економічні науки)*. 2020. №2(42). С. 27-34.

УДК 338.2

*Марченко К.Ю.,
здобувачка 11 МБ ФБ групи,
Якушева І.Є.*

*к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного, м. Мелітополь, Україна*

ПІДТРИМКА МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ КАРАНТИНУ

Кабінетом Міністрів України на засіданні 28 грудня 2020 року була прийнята постанова стосовно змін до держпрограми «Доступні кредити 5-7-9%», що спрямована на підтримку малого та середнього бізнесу в умовах карантину.

Дана державна програма були прийнята постановою КМУ №28 від 24 січня 2020 року. Вона пропонує часткову компенсацію процентної ставки за кредитом у гривні у комплексі з механізмом часткових кредитних гарантій для вирішення проблеми браку забезпечення та недостатньої кредитної історії. Програма впроваджується утвореним при Міністерстві фінансів України Фондом розвитку підприємництва (колишній Німецько-український фонд) через мережу банків-партнерів у партнерстві з Мінекономіки та Офісом розвитку малого і середнього підприємництва з метою запобігання виникненню та поширенню, локалізації та ліквідації спалахів епідемій та пандемій гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2, а також для запобігання та подолання їх наслідків.

Ці заходи стосуються мікро- та малого бізнесу, річний дохід від діяльності яких складає не більше 20 млн євро, це із врахуванням пов'язаних контрагентів.

Програма налічує п'ять основних ідей, а саме:

1. Рефінансування інвестиційного кредиту на строк до 5 років з процентною ставкою:

– 5% (якщо річний дохід від діяльності не більше 50 млн грн, та за умови створення нових робочих місць)

– 7% (якщо річний дохід від діяльності не більше 50 млн грн)

– 9% (якщо річний дохід від діяльності становить від 50 млн грн)

Цілі інвестування мають бути наступними:

– придбання та/або модернізація основних засобів суб'єктом підприємства, крім придбання транспортних засобів (не беручи до уваги тих, що будуть використовуватися в комерційних та виробничих цілях);

– купівля нежитлової нерухомості з метою провадження суб'єктом підприємства господарської діяльності без права передачі такої нерухомості в платне або безоплатне користування третім особам;

– будівництво, реконструкція, ремонт в приміщеннях, у яких суб'єкт підприємства провадить основну господарську діяльність (без офісних приміщень), які на праві власності або користування належать суб'єкту підприємства;

– придбання об'єктів права інтелектуальної власності, за договорами комерційної концесії (франчайзингу), пов'язаних із реалізацією суб'єктом підприємства інвестиційного проекту;

– фінансування оборотного капіталу, коли необхідність у ньому є невід'ємною частиною витрат на інвестиційний проект, обсягом не більше ніж 25% вартості проекту, що фінансується за рахунок таких кредитних коштів;

Також зменшення процентної ставки за кредитом на 0,5% за кожне створене робоче місце максимум до 5%.

2. Рефінансування інвестиційного кредиту на строк до 5 років з процентною ставкою 0% (пільговий кредит протягом дії карантину та 90 днів,

після цього – 3% річних) на рефінансування заборгованості суб'єкта підприємництва за кредитом (кредитами), наданим (наданими) банком (банками) України, на інвестиційні цілі, пов'язані з виробництвом лікарських засобів та/або медичних виробів та/або медичного обладнання

3. Пільговий кредит на строк до 5 років з процентною ставкою 0% (до 31 березня 2021, а після цієї дати – 3% річних) на рефінансування заборгованості суб'єкта підприємництва за кредитом (кредитами), наданим (наданими) банком (банками) України.

На такі види кредитів: інвестиційні кредити та кредити на оборотний капітал.

Для отримання кредиту заявник повинен забезпечити збереження не менше 50 відсотків фонду оплати праці та 50 відсотків чисельності персоналу порівняно із станом на 1 березня 2020 р. (у разі наявності найманих працівників).

Часткову кредитну гарантію (за умови приєднання банку до цього механізму, про що попередньо запитуйте у відділенні банку) у розмірі:

- 50% від розміру кредиту (для інвестиційного кредиту за ставкою 5%/7%/9%)
- 80% від розміру кредиту (на пільгове рефінансування)

Відстрочку платежу щодо повернення кредиту або його частини до 12 місяців, але не більше ніж до 31.12.2021 р.

Для отримання рефінансування кредиту повинна налічуватись відповідності напряму діяльності та проекту умовам та вимогам банків. Стосовно рефінансування під 0% також необхідним є збереження більш ніж 50% фонду оплати праці та 50% персоналу.

Отримати пільговий кредит в межах антикризових заходів можна протягом строку дії карантину, встановленого Кабінетом Міністрів України з метою запобігання поширенню гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2, або обмежувальних заходів, пов'язаних з її поширенням, та протягом 90 днів з дня його (їх) відміни.

Дану державну програму реалізують наступні банки: Банк Альянс, Приватбанк, Укргазбанк, Ощадбанк, Укрексімбанк, Кредобанк, Банк Львів, ПУМБ, Райффайзен Банк Аваль, ТАСкомбанк, Банк Восток, Глобус Банк, Альфа Банк, Полікомбанк, Мегабанк, Креді Агріколь, Кредит Вест Банк, ОТП Банк, Агропросперіс Банк, Банк «Український капітал», ПроКредит Банк, Акордбанк, МТБ Банк, Піреус Банк.

Проте є певні обмеження щодо участі у цій програмі. Не можуть розраховувати на рефінансування кредиту за наступних умов:

- юридичні особи, засновники та кінцеві бенефіціари яких є фізичними особами – нерезидентами України;
- особи, у яких є непогашена заборгованість перед Державним або місцевим бюджетом, Пенсійним фондом, фондами загальнообов'язкового державного соціального страхування;
- особи із негативною кредитною історією та простроченою заборгованістю по кредитах;
- особи, щодо яких відкриті судові провадження у справі про банкрутство / неплатоспроможність та/або перебувають в стані реорганізації / ліквідації;
- особи, які протягом останніх 3-х років отримували державну підтримку, що перевищує суму, еквівалентну 200 тисячам євро;
- особи, рахунки яких арештовані або заблоковані або щодо яких існують публічні обтяження в Державному реєстрі обтяжень рухомого майна;
- інші обмеження, які прямо встановлені законодавством України;
- максимальна сума всіх кредитів, отриманих суб'єктом підприємництва та учасниками групи пов'язаних з ним контрагентів протягом строку дії Програми не може перевищувати 50 млн грн;

Треба зауважити, що на кінець 2020 року кількість заявок на участь у програмі вже склала 58374 шт. на загальну суму 69 млрд грн. Всього за весь період дії програми підписано 7158 кредитних договорів на загальну суму 16,5 млрд гривень.

Список використаних джерел

1. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: https://sme.gov.ua/support_programs/derzhavna-programa-dostupni-kredyty-5-7-9-refinance-credytu/

2. Урядовий портал. Єдиний веб-портал органів виконавчої влади України. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/kabmin-shvaliv-zmini-do-derzhavnoyi-programi-dostupni-kredit-5-7-9-dlya-pidtrimki-malogo-ta-serednogo-biznesu-v-umovah-karantinu>

УДК: 330.322

*Риженко Б.С.,
здобувач 11 МБ ФБ групи,
Захарова Н.Ю,
к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного, м. Мелітополь, Україна*

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

На сучасному етапі розвитку економіки України на підприємствах аграрного сектору відчувається дефіцит фінансових ресурсів, від яких залежать стан виробництва, рівень технічної оснащеності основних фондів підприємства, використання більш ефективних та маловитратних технологій. Для цього потрібне залучення прямих іноземних інвестицій та створення привабливого інвестиційного клімату. Оскільки українська економіка сьогодні знаходиться на етапі становлення, тому й виникає потреба в детальному вивченні і аналізі інвестиційної привабливості.

Ступінь інвестиційної привабливості аграрного сектору є індикатором, що дає можливість зробити висновки потенційним вітчизняним, а також іноземним

інвесторам про необхідність і доцільність здійснення інвестицій. При цьому вони комплексно оцінюють як об'єктивні, так і суб'єктивні чинники, що зумовлюють ефективність ведення бізнесу. Серед іншого, наявність родючих земель, сприятливі природно-кліматичні умови, наявність дешевої робочої сили, вдале географічне розташування є найбільш сприятливими факторами для здійснення інвестування у розвиток аграрного сектору. В той же час негативний вплив зумовлюють політична нестабільність і військові дії на сході країни, корупційна складова, відсутність ринку земель сільськогосподарського призначення, недостатньо розвинена інфраструктура, високий рівень зносу основних засобів галузі, неврегульованість нормативно-правової бази, недосконала податкова, кредитна та інвестиційна політика країни [1].

У табл. 1 представлено аналіз та динаміку капітальних інвестицій в економіку України та визначено рівень інвестиційної активності у сільському господарстві [2].

Таблиця 1

Динаміка капітальних інвестицій в економіку за період 2015–2019 рр.

Показники	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік
Капітальні інвестиції в економіку, млн. грн.	273116,3	359216,2	448461,5	578726,5	584448,6
Темп приросту інвестицій в економіку, %	151,1	131,4	124,7	129,1	115,6
Капітальні інвестиції в сільське господарство, млн грн	29309,8	49660,1	63400,7	65059,5	55254,1
Питома вага інвестицій у сільське господарство, %	10,6	13,8	14,0	11,3	9,4
Темп приросту інвестицій у сільське господарство, %	270,8	169,5	127,6	102,7	85,0

Проведені розрахунки дозволяють стверджувати, що спостерігається зростання розміру капітальних інвестицій в економіку України в цілому, однак його темпи у останні роки зменшилися. При цьому частка капітальних вкладень у сільське господарство має тенденцію до щорічного скорочення.

Нестабільні умови зовнішнього середовища звузили можливості залучення ресурсів для розвитку суб'єктів господарювання, що особливо стосується аграрного сектору економіки. Розмір капітальних інвестицій безпосередньо впливає на рівень оновлення основних засобів сільськогосподарських підприємств. Останні роки коефіцієнт зносу коливається у межах 37-42%, що потребує детальної уваги щодо підвищення рівня оновлення основних засобів галузі [3].

Можливості залучення фінансових ресурсів можна розширити за рахунок підвищення рівня інвестиційної привабливості галузі, в тому числі і для іноземних інвесторів.

У 2018 та 2019 роках найбільше надходжень від прямих іноземних інвестицій було з Кіпру, Нідерландів, Угорщини та Швейцарії. Загалом за цей період прослідковується тенденція до зростання прямих іноземних інвестицій. Натомість у 2020 році надходження від інвестицій з більшості країн значно скоротилися, що пояснюється погіршенням стану світової економіки внаслідок пандемії.

У відповідь на пандемію COVID-19 наразі відбулись суттєві зміни у життєдіяльності багатьох держав світу:

- запровадження надзвичайного стану в цілому по країні або в окремих регіонах чи сферах: у Китаї, США, Італії, Іспанії, Німеччині, Чехії, Польщі, Латвії, Естонії, Угорщині, Болгарії, Японії, Південній Кореї тощо;
- запровадження майже у всіх країнах санітарно-епідеміологічних заходів (карантинні зони, перевірка температури, скасування масових заходів, закриття навчальних та культурно-розважальних закладів);
- встановлення обмежень виїзду/в'їзду до країн та пересування всередині країн;

Такі безпрецедентні кроки спричиняють уповільнення економічного розвитку з прогнозованим падінням ВВП, скорочення споживчої активності населення та скорочення виробництва в усіх країнах, де зафіксовані випадки

COVID-19. Відповідно, це негативно впливає на розвиток світового попиту в цілому [4].

Основою покращення інвестиційної привабливості аграрного сектору України полягає в наданні допомоги в оцінюванні та розробленні політики з мобілізації інвестицій у сільське господарство для сталого економічного зростання та розвитку. Залучення інвестицій в аграрний сектор спирається на широкий набір факторів, які виходять за рамки аграрної політики, зокрема макроекономічної політики. На наш погляд, покращення інвестиційної привабливості в аграрному секторі, може стати лише завдяки наступним чинникам:

1. Вдосконаленні аграрної політики та державних програм.
2. Розвиток інфраструктури аграрного ринку.
3. Розширенню практики страхування і гарантування інвестиційних проєктів.
4. Проведенню ретельного аналізу інвестиційних ризиків з метою їх хеджування або запобігання.
5. Підвищення ступеня гарантованості прав можливих інвесторів, зокрема іноземних.

Отже, аграрний сектор є однією із пріоритетних, стратегічно важливих галузей розвитку національної економіки. У системі заходів з розвитку аграрного сектора найважливіше значення має грамотна інвестиційна політика держави та нарощування обсягів інвестицій. Збільшення надходжень інвестицій в дану галузь сприятимуть значному розвитку не тільки самої галузі, а й економіки України та її становища на міжнародному ринку в цілому.

Список використаних джерел

1. Zakharova Natalia. Investment attractiveness of the agrarian economy sector of Ukraine. *Perspectives of world science and education. Abstracts of the 7th International scientific and practical conference. CPN Publishing Group. Osaka, Japan. 2020. Pp. 158-163. URL: <http://sciconf.com.ua>.*

2. Сільське господарство України за 2019 рік: стат. збірник / За редакцією О.М. Прокопенко. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

3. Захарова Н.Ю. Оцінка майнового стану підприємств в системі забезпечення фінансового менеджменту. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. 2018. №2(37). С. 181-191.

4. Україна у 2020-2021 роках: наслідки пандемії. Консенсус-прогноз. (квітень 2020) URL: <https://www.me.gov.ua/>

СЕКЦІЯ 5

ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИЙ МЕХАНІЗМ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА

УДК: 339.1

Вершута І.О.,

здобувачка 11 МБ ФБ групи,

Демченко І.В.,

к.е.н., доцент кафедри фінанси, банківська справа та страхування

Таврійський державний агротехнологічний університет

імені Дмитра Моторного, м. Мелітополь, Україна

ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

В останні роки сільське господарство служить рушійною силою для розвитку національної економіки. Сільськогосподарська продукція становила 45% або 22,2 млрд дол. США від експортних доходів, що було найвищим показником у 2020 р. Однак проблеми, пов'язані з функціонуванням СОТ та обраними стратегії інтеграції України до ЄС, поставила на порядок денний необхідність диверсифікації асортименту сільськогосподарської продукції та географії експорту, а також реструктуризації сільського господарства відповідно до умов та потреб навколишнього середовища.

Історично Україна асоціюється з поняттям «європейська хлібниця». Це заява актуальна і сьогодні, оскільки вітчизняні сільськогосподарські виробники експортують значну частку продуктів харчування, вироблених в Україні, до ЄС. Зростання населення окремих країн (Китаю, Індії, Африки) створює проблему продовольства, яка стимулює ріст аграрного виробництва та забезпечує стабільні ринки збуту продуктів. Поступовий перехід до встановлення спільного ринку з

ЄС дозволяє розширення сільськогосподарського виробництва та приплив іноземної валюти на український ринок.

Поняття «експортний потенціал» має тісний взаємозв'язок із поняттям «конкурентоспроможність». Перше визначає види продукції, яка виробляється всередині країни в надлишку і може бути потенційно експортований. Другий показує відповідність потенціалу експортно-орієнтованої продукції за критеріями, що висувуються приймаючими країнами. Таким чином, зростання обсягів продажів можливе за умови, що обсяги виробництва збільшуються в відповідно до європейських та індивідуальних вимог країн-імпортерів.

Продукція українських виробників є конкурентоспроможною на окремих сегментах агропродовольства ринку. Головна перевага – висока якість за помірною ціною. Експортно-орієнтовані види продукції включають продукти врожаю та переробки, такі як зернові культури (пшениця, ячмінь, кукурудза), олійні культури, соняшник олія, цукор, горіхи, свіжі та консервовані овочі тощо; тваринництво та продукти переробки – яйця курка та продукти її переробки, куряче м'ясо, мед та ін.

Таблиця 1

Товарна структура зовнішньої торгівлі у 2020 році

Назва товару	тис. дол. США	у % до 2019р.	у % до загального обсягу
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	1188368,1	93,1	2,4
II. Продукти рослинного походження	11890050,9	92,1	24,2
III. 15 Жири та олії тваринного або рослинного походження	5759599,1	121,7	11,7
IV. Готові харчові продукти	3361124,0	104,4	6,8
V. Мінеральні продукти	5331945,0	109,6	10,8
Усього	49212901,3	98,3	100

Посіви олії та соняшнику принесли найбільшу частку валютних надходжень України (табл. 2).

Таблиця 2

Експорт соняшникової олії та зерна у 2020 році

Тип товару	Найбільші компанії-експортери	Найбільші країни-імпортери	Обсяг продажу, млн т.	Дохід, млрд
Соняшникова олія	Kernel, Cofco, Bunge, Alfa, Trading, Cargill, Allseeds	Індія, Китай, Нідерланди, Ірак, Іспанія	5,380	3,7
Зерно	«НІБУЛОН», «Каргілл», «Луї Дрейфус Компані Україна», Sierentz Global Merchants «Кернел-Трейд»	Китай, Іспанія, Туреччина, Єгипет, Нідерланди, Бангладеш	53,5	94,2

Експортний потенціал країни містить окремі ознаки та у національній площині є сумарним результатом роботи суб'єктів, здатних продукувати конкурентні на зовнішніх ринках вироби. Так, експортний потенціал відображає рівень розвитку виробництва та виступає індикатором попиту на вироби конкретної країни.

В загальнонаціональному масштабі експортний потенціал уявляє собою акумуляцію виробничих потужностей суб'єктів, галузей, регіонів та фінансово-економічних відносин всієї країни.

Нормативно-правове регулювання торговельного співробітництва з ЄС охоплює національне законодавство з питань ведення господарської, зовнішньоекономічної діяльності, проведення митних операцій та оподаткування, угоди з питань інтенсифікації ділового співробітництва України з ЄС, а також уніфіковані угоди і положення, що регулюють зовнішньоторговельні операції в світі.

Фінансові показники зовнішньоекономічної діяльності в частині торговельних операцій мають тенденцію до збільшення. При тому стають більшими як експортні, так і імпорتنі операції. Разом з тим, додатковим

викликом фінансовій системі та курсовій стабільності виступає виявлене системне збільшення дефіциту балансу руху товарів.

Україна нарощує обсяги торговельного співробітництва з ЄС в рамках інтенсифікації співробітництва, переорієнтації вектору експортно-імпорتنих операцій та їх диверсифікації. Проте як експортні, так і імпорتنі торговельні операції відбуваються нерівномірно, беручи до уваги конкретних учасників Євразони. Переважні обсяги постачання та придбання відбуваються в декілька країн, встановлених в дослідженні. Разом з тим, розширення географії постачання та пошук нових партнерів з проблем ефективного постачання стимулюватиме подальше зростання торговельного співробітництва України з ЄС.

Поточна та потенційна ризиковість розвитку торговельного співробітництва з ЄС є наслідком низки викликів та загроз, на подолання яких відбуваються інституційні зміни, трансформується регулювання фінансових операцій ЗЕД та формується нова організаційна структура суб'єктів. Виявлені основні загрози ефективному провадженню ЗЕД в частині торговельних операцій: незадовільний рівень фінансового забезпечення суб'єктів при неминучому несенні додаткових витрат, необхідність діяти в умовах жорсткої конкуренції зовнішніх ринків, низька ємність внутрішнього попиту та інші.

Список використаних джерел

1. Demchenko I. V. Formation of financial potential of enterprise / I. V. Demchenko // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). 2018. № 1. С. 140-145. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2018_1_21.

2. Демченко І.В. Переваги та ризики європейської інтеграції України. Матеріали III міжнародної науково-практичної конференції (м. Маріуполь, 9–10 жовтня 2019 р.). Маріуполь ; Кривий Ріг : Вид. Р. А. Козлов, 2019. с. 260-261 URL: <https://dsum.edu.ua/wp-content/uploads/2019/10/Konferentsiya-2019-1.pdf#page=260>

*Гашутіна А.О.,
здобувачка 41 ФБ групи,
Демченко І.В.,*

*к.е.н., доцент кафедри фінанси, банківська справа та страхування
Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного, м. Мелітополь, Україна*

ПАРТНЕРСТВО УКРАЇНА – ЄС: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Відносини між Україною та ЄС одні з найдинамічніших у вітчизняній зовнішній політиці. Узгодження Угоди про асоціацію, надання безпрецедентної фінансової допомоги Україні, угоди про безвізовий режим, введення та регулярне продовження антиросійських санкцій – це все важливі віхи партнерства Києва та Брюсселя, які свідчать про наслідки дипломатичних та політичних старань. Найголовніша мета усього цього складного шляху – подальша економічна інтеграція та політична асоціація між Україною та ЄС.

Україна є пріоритетним партнером для ЄС. Після підписання у 2014 році Угоди про асоціацію між Україною та ЄС (УА), включаючи її розділ про створення Поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі (ПВЗВТ), яка повністю набула чинності в 2017 році після її застосування на тимчасовій основі, наші відносини досягли безпрецедентного рівня близькості. УА/ПВЗВТ – це основа для української амбітної програми реформ, що була започаткована після подій на Майдані у 2013-2014 роках, а також для підтримки з боку ЄС. Вона ґрунтується на спільних цінностях та повазі до демократичних принципів, верховенства права, належного державного управління, прав людини та основоположних свобод.

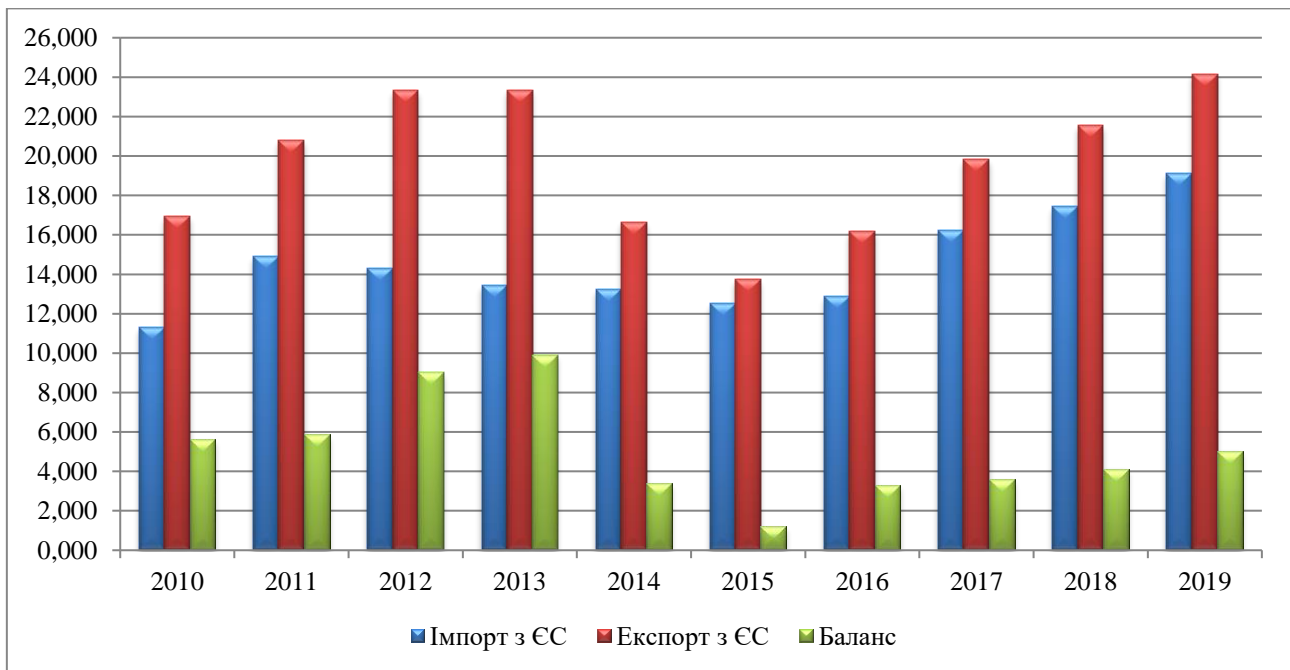


Рис. 1. Обсяги торгівлі України з ЄС, річні дані 2010-2020, млн євро

- ЄС є найбільшим торговим партнером України, на нього припадає понад 40% його торгівлі в 2019 р. Україна є 18-м товарообігом ЄС, на який припадає близько 1,1% загальної торгівлі ЄС. Загальна торгівля між ЄС та Україною досягла 43,3 млрд євро у 2019 р.

- Експорт України до ЄС у 2019 році склав 19,1 млрд євро. Основним експортом України є сировина (залізо, сталь, видобувна промисловість, сільськогосподарська продукція), хімічна продукція та машини. Це значно збільшилось на 48,5% з 2016 року.

- Експорт ЄС в Україну склав понад 24,2 млрд євро в 2019 році. Основним експортом ЄС в Україну є машини та транспортне обладнання, хімікати та промислові товари. Експорт ЄС в Україну зазнав подібного вражаючого зростання з 2016 року на 48,8%.

- Кількість українських компаній, що експортують до ЄС, зростає вражаючими темпами – приблизно з 11 700 у 2015 році до понад 14 500 у 2019 році. Всього товарів: торгові потоки та баланс ЄС, річні дані 2010-2020.

УА/ПВЗВТ має на меті стимулювати торгівлю товарами та послугами між ЄС та Україною шляхом поступового зниження тарифів та приведення норм

України у відповідність до норм ЄС у певних галузях промисловості та сільськогосподарської продукції.

Таблиця 1

Торговельний обіг України з ЄС за 2010-2020 рр.

Період	Імпорт			Експорт			Баланс	Загальний обсяг торгівлі
	Вартість, млн євро	% Зростання	% Екстра-ЄС	Вартість, млн євро	% Зростання	% Екстра-ЄС	Вартість, млн євро	Вартість, млн євро
2010	11,315		0,8	16,943		1,2	5,628	28,258
2011	14,907	31,7	0,9	20,798	22,8	1,3	5,891	36,704
2012	14,323	-3,9	0,8	23,331	12,2	1,3	9,008	37,654
2013	13,441	-6,2	0,8	23,344	0,1	1,3	9,903	36,785
2014	13,240	-1,5	0,8	16,655	-28,7	0,9	3,414	29,895
2015	12,504	-5,6	0,8	13,719	-17,6	0,7	1,215	26,223
2016	12,860	2,9	0,8	16,176	17,9	0,9	3,316	29,037
2017	16,239	26,3	0,9	19,838	22,6	1,0	3,599	36,077
2018	17,426	7,3	0,9	21,550	8,6	1,0	4,124	38,976
2019	19,126	9,8	1,0	24,157	12,1	1,1	5,032	43,283
2020	16,507	-13,7	1,0	23,146	-4,2	1,2	6,639	39,653

Джерело: [1]

Для кращої інтеграції з ринком ЄС Україна гармонізує багато своїх норм та стандартів у галузі промислової та сільськогосподарської продукції. Україна також узгоджує своє законодавство з ЄС у сферах торгівлі, таких як:

- Конкуренція
- Технічні бар'єри в торгівлі (ТВТ)
- Санітарні та фітосанітарні (СФС)
- Сприяння митному режиму та торгівлі
- Захист прав інтелектуальної власності

ЄС заборонив ввезення товарів, що походять з Криму та Севастополя, а також інвестицій та низки безпосередньо пов'язаних з ними послуг до 23 червня 2020 року. Це відповідає її політиці невизнання Російською Федерацією незаконної анексії Криму та Севастополя.

Список використаних джерел

1. European Union, Trade in goods with Ukraine. URL: https://webgate.ec.europa.eu/isdb_results/factsheets/country/details_ukraine_en.pdf
2. European Commission. URL: https://ec.europa.eu/info/index_en
3. Demchenko I. V. Formation of financial potential of enterprise / I. V. Demchenko // *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. 2018. № 1. С. 140-145. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2018_1_21.
4. Демченко І.В. Переваги та ризики європейської інтеграції України. Матеріали III міжнародної науково-практичної конференції (м. Маріуполь, 9–10 жовтня 2019 р.). Маріуполь; Кривий Ріг: Вид. Р. А. Козлов, 2019. с. 260-261. URL: <https://dsum.edu.ua/wp-content/uploads/2019/10/Konferentsiya-2019-1.pdf#page=260>

Демченко І.В.,

к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Таврійський державний агротехнологічний університет

імені Дмитра Моторного, м. Мелітополь, Україна

НАПРЯМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ ГНУЧКОСТІ ОКРЕМИХ ПРОДУКТІВ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

Тенденції розвитку світового фінансового середовища вказують на докорінну зміну традиційних векторів розвитку як заможних економік світу, так і тих країн, які продовжують розвиток. Актуальним вектором сьогодення залишається високий динамізм соціально-економічних процесів, які на міжнародному рівні вимагають готовності до швидких трансформацій та посилення адаптивності. В свою чергу, фінансова ефективність до використання можливостей того чи іншого інструменту фінансово-кредитного механізму на ринку фінансових послуг обумовлена традиційними фінансовими важелями. Разом з тим, можливість прийняття умов того чи іншого інструменту обумовлена гнучкістю такого продукту щодо змін базових налаштувань, умов та обмежень безпосередньо в процесі виконання чи реалізації.

З цього приводу варто зазначити саму можливість стрімкого пристосування продукту на ринку фінансових послуг до потреб суб'єктів міжнародних відносин, конкретних обставин чи інших умов. Таку властивість загалом можна охарактеризувати у якості фінансової гнучкості, яка проявляється у властивостях змін базових умов, термінів, процентних ставок та механізмів реалізації відповідно до поточних чи перспективних обставин за умови збереження конструктивного співробітництва між суб'єктами міжнародних відносин.

Відмітимо, що поточна ситуація уже зараз призводить до перерозподілу ринків збуту, фінансових потоків та стрімких змін у сферах впливу суб'єктів-

учасників міжнародних фінансових відносин та товарообігу. Можна спостерігати поточний та потенційний занепад одних галузей, країн та зональних ринків та стрімке піднесення інших. Однак особливості ситуації полягають в тому, що навіть після поступового відновлення світової фінансової системи після пандемії сформовані аномальні диспропорції та принципово нові вектори розвитку світової фінансової системи буде збережено. Критерієм життєздатності продукту, галузі чи навіть конкретного суб'єкта стане властивості фінансової гнучкості, потенціалу до адаптації до динамічних змін у світі.

Можна казати про чітко сформовані тенденції, з якими стикаються всі без винятку учасники світового фінансового середовища. Так, на наднаціональному рівні посилюються наступні тенденції:

- зростання взаємних заборгованостей;
- перерозподіл векторів;
- волатильність ринків, курсу та ставок;
- зростання уразливості;
- стрімка поява нових можливостей з урахуванням лібералізації умов, уніфікації світових стандартів та домовленостей;
- зростання невизначеності у якості потужного виклику для світової фінансової системи.

Актуальними моментами на світовому рівні так само стає висока капіталізація основних учасників світової фінансової системи. Потужні концерни чи поширені стартапи, які виступають основними споживачами фінансових ресурсів та/або виробниками товарів чи послуг, попри зростання ефективності світової економіки в цілому роблять подальший вхід до ринку порівняно дрібних учасників майже неможливим.

Заходами протидії до подібних тенденцій, які автоматично визначають загрози фінансовій стабільності, розвитку та спроможності суб'єктів світового фінансового середовища, як раз і виступає фінансова гнучкість продуктів ринку фінансових послуг.

Типовим прикладом прояву та механізмів реалізації фінансової гнучкості виступає реструктуризація кредитів, яка має особливого значення на міжнародному рівні. Реструктуризація передбачає можливості щодо змін умов, термінів, ставок та обсягів обслуговування боргу. При наявності потенціалу до гнучкого корегування відповідних параметрів зовнішнього боргу за конкретним продуктом чи портфелем залучених кредитів від одного інвестора реструктуризація виступає потужним інструментом регулювання фінансового навантаження на боржника, надає змогу керувати процесами впровадження інвестиційних проведень, стимулювання структурних зрушень тощо.

Окремої можливості та подібний до реструктуризації намір зберегти довгострокові конструктивні взаємовідносини виступає редукування у страхуванні. Основна ідея такої опції полягає у формуванні чергових внесків по страховій угоді за рахунок уже виконаних платежів. Саме тому така опція неможлива на початковому періоді співробітництва страховика та страхувальника. Разом з тим, на відповідному періоді страхувальник при наявності відповідної обставин може значно знизити фінансовий тягар та припинити сплату чергових страхових внесків без розірвання угоди страхування.

Запорукою реалізації фінансової гнучкості при активності на світовому фондовому ринку виступають опціони. За помірну плату за допомогою таких інструментів реалізується можливість не виконувати операцію купівлі чи продажу фінансових інструментів чи/або валюти за умов встановлення несприятливого курсу.

Загальні характеристики фінансової гнучкості можна сформулювати наступним чином:

- фінансова гнучкість спрямована на виконання довгострокових умов та націлена на збереження конструктивного співробітництва між учасниками світового фінансового середовища;
- для позичальника кінцева вартість продукту у більшості випадків виявляється більшою при зміні базових умов реалізації продуктів;

- реалізація фінансової гнучкості знижує ефективність окремих продуктів та може вимагати додаткового вивчення фінансової спроможності, кредитної історії тощо;

- призводить до зменшення фінансового навантаження за відповідних обставин;

- дозволяє виконувати прийняті фінансові зобов'язання.

Отже, відповідними вимогами до продуктів на міжнародному ринку фінансових послуг виступає їх фінансова гнучкість, яка надає можливості зберегти контракт/угоду із одночасним зниженням фінансового тягара.

Список використаних джерел

1. Demchenko I. Key approaches of financial stability of Ukraine / I. Demchenko // *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. 2014. № 2. С. 5-8. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2014_2_2.

2. Demchenko I. V. Formation of financial potential of enterprise / I. V. Demchenko // *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. 2018. № 1. С. 140-145. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2018_1_21.

3. Демченко І.В. Переваги та ризики європейської інтеграції України. Матеріали III міжнародної науково-практичної конференції (м. Маріуполь, 9–10 жовтня 2019 р.). Маріуполь ; Кривий Ріг : Вид. Р. А. Козлов, 2019. с. 260-261. URL: <https://dsum.edu.ua/wp-content/uploads/2019/10/Konferentsiya-2019-1.pdf#page=260>

4. I. Demchenko. O. Iatsukh. The problem of unprofitable activity of enterprises in Ukraine. *Baltic Journal of Economic Studies*, Vol. 4 (2018), No. 2 March, p. 64-69. URL: <http://www.baltijapublishing.lv/index.php/issue/article/view/382>

*Жерена М.В.,
здобувачка 41 ФБ групи,
Демченко І.В.,*

*к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного, м. Мелітополь, Україна*

ПАРТНЕРСТВО «УКРАЇНА-КИТАЙ»: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Актуальність теми пов'язана зі зростаючою роллю Китаю як впливового глобального гравця на світовій арені, необхідністю пошуку альтернативних векторів зовнішньої політики України та збільшення динаміки і покращення українсько-китайських відносин, які в 2011 р. набули статусу стратегічних. Китай – лідер серед країн АТР, який стабільно входить до першої десятки торговельних партнерів України. Відповідно для модернізації України дуже необхідні потужності провідних центрів світу, одним з яких є КНР. Звідси, подальший розвиток українсько-китайських відносин зростати головним чином у сфері економіки, інвестицій, сільського господарства та валютно-фінансових обмінів. На сучасному етапі українсько-китайські відносини зазнають певного випробування. За часи незалежності України ці відносини, загалом, розвивалися по висхідній та досягли найвищої точки розвитку у грудні 2013 р., коли був підписаний Договір про дружбу та співробітництво. Наразі політичні зміни, що відбулися в Україні, невиразна реакція Китаю на російську анексію Криму та воєнну агресію проти України поставили певний знак питання у двосторонніх взаєминах.

Китай – стратегічно важливий напрямок зовнішньої торгівлі України. Це один з найбільш перспективних ринків для експорту української продукції, визначений Експортною стратегією України ринком у фокусі. Китайська

Народна Республіка посідає перше місце серед торговельних партнерів України в Азійсько-Тихоокеанському регіоні [1].

Україна не є важливим торговельним партнером для Китаю – в 2018 році Україна займала 51 місце серед країн світу за обсягом експорту з Китаю та 61 місце за обсягом імпорту до Китаю. Відповідність українського експорту до імпорту Китаю є середньою для торговельних партнерів України – Індекс компліментарності торгівлі складає всього 24,5%. До прикладу, Індекс комплементарності торгівлі між Україною і Німеччиною складає 26%.



Рис. 1. Двостороння торгівля товарами, 2012-2018 рр.

З іншого боку, Китай займає значне місце в зовнішній торгівлі України. У 2018 році Китай був шостим найбільшим ринком для українського експорту (4,7% від усього українського експорту) та другим найбільшим ринком для українського імпорту (13,3% від усього імпорту в Україну). Загалом частка Китаю в експорті товарів з України протягом останніх п'яти років залишається стабільною – 4,3% у 2013 році та 4,7% у 2018 році, тоді як частка Китаю в українському імпорті товарів зросла – з 10,3% до 13,3% відповідно [2].

Загалом протягом 2012-2018 років імпорт Китаю в Україну у 2-4 рази перевищував експорт України в Китай. Зокрема, у 2018 р. експорт товарів з України до Китаю становив 2,2 млрд дол. США, тоді як імпорт товарів з Китаю в Україну – 7,6 млрд дол. США. Найбільшими товарними групами українського експорту в Китай на рівні двох знаків Гармонізованої системи кодування товарів (HS2) у 2018 році були: Руди, шлак і зола (29,7%), Зернові культури (25%), Жири та олії рослинного або тваринного походження (19,4%), Реактори ядерні, котли, машини (8,9%) та Залишки і відходи харчової промисловості (6,5%) [3].

Згідно з узятими зобов'язаннями й оприлюдненими заявами, керівництво Китаю прагне подвоїти споживання в Китаї м'яса, сої та зерна за наступні два десятиліття. Саме у цьому закладений величезний потенціал і можливість для українського збіжжя і м'яса. Вітчизняний агропромисловий комплекс потребує інвестицій та застосування передових технологій. Проте більшість українських аграрних компаній поки що орієнтовані суто на експорт зерна. Значно перспективнішим виглядає переробка збіжжя і виробництво м'яса, молока та інших продуктів із подальшим їх експортом до країн Далекого Сходу.

Серйозні перспективи відкриває взаємодія України і КНР у такій структурно утворювальній сфері як прокладання транспортних коридорів та постачання азіатських товарів до країн Європи. Не тільки Китай, а й більшість країн Азії зацікавлені у скороченні вартості та часу перевезень товарів від країн-виробників до країн із місткими ринками споживання, зокрема до Європейського Союзу.

Україна зацікавлена в активній участі у розширенні географії цього транспортного коридору. Цьому сприяють геоекономічне розташування нашої країни, розвинена транспортна інфраструктура, активні торговельно-економічні зв'язки з сусідніми країнами та КНР, широкі споживчі можливості внутрішнього українського ринку .

Від часу стимулювання розвитку східних та південних регіонів КНР і перенесення уваги до розвитку центральних і північнозахідних регіонів

сформувався і новий тренд виставкової діяльності Китаю останніх п'яти років. Його зміст полягає у:

- перенесенні фокусу проведення заходів із півдня у центр і на захід країни;
- проведенні ярмарків «Китай-Євразія»;
- проведенні «Виставки-ярмарку з питань торгівлі й інвестицій Західно-Східного співробітництва».

За задумом керівництва Китаю виставки є майданчиками не лише для зустрічей і підписання угод, а й покликані сприяти реалізації більш амбітних планів, зокрема й ідеї створення Економічного поясу Великого Шовкового шляху шляхом презентації інвестиційних і торговельних можливостей країн-учасниць.

Розвиток туризму та активізація міжлюдських контактів, гуманітарне співробітництво, взаємодія в галузі освіти та культури – все це необхідні складові для подальшого розвитку українськокитайського стратегічного партнерства. Але й тут є певні приховані перешкоди з обох сторін. Під впливом російської підривної пропаганди значно скоротився потік китайських туристів до України. З українського боку досі не подолано корупцію під час перетину українського кордону, хоча це питання неодноразово.

Китай – країна з найбільшою чисельністю населення у світі і друга економіка світу за рівнем ВВП (13,6 трлн дол. США). Китай є також лідером міжнародної торгівлі з загальним обсягом торгівлі товарами та послугами, що перевищує 5 трлн дол. США. Китай є одним з основних торговельних партнерів багатьох країн, в т.ч. США, ЄС, Канади та ін. Разом з тим, торгова війна між США та Китаєм, що розпочалася у 2018 р, може призвести до переорієнтації торговельних потоків США та Китаю, відповідно очікується збільшення присутності китайської продукції та продукції США на ринках третіх країн, а також збільшення присутності імпорту з третіх країн на цих ринках. Значний розмір ринку, стрімкий економічний розвиток, а також переорієнтація торговельних потоків Китаю на ринки третіх країн створює можливості для

інтенсифікації двосторонньої торгівлі між Україною та Китаєм. Китай вже займає значне місце у зовнішній торгівлі України. У 2018 році Китай був шостим найбільшим ринком для українського експорту та другим найбільшим ринком для українського імпорту. Протягом останніх років спостерігається збільшення попиту Китаю на аграрну та харчову продукцію з України (зернові, олія соняшникова та інші рослинні олії, молочні продукти, залишки харчової промисловості). Також Україна експортує в Китай руди, газові турбіни. Україна купує китайське електричне обладнання та машини, пластмаси, полімерні матеріали, транспортне обладнання, чорні метали. Проте аналіз показує високу концентрацію та недиверсифікованість українського експорту до Китаю. Протягом останніх років імпорт Китаю в Україну у 2-4 рази перевищував експорт України в Китай. Загалом існує значний невикористаний потенціал до диверсифікації та нарощення українського експорту товарів на цей ринок. Торгівля послугами між Україною та Китаєм також потребує більш інтенсивного розвитку. Поки вона займає незначне місце у загальній двосторонній торгівлі між країнами, хоча її роль поступово зростає. Інтенсифікація двосторонньої торгівлі товарами між Україною та Китаєм буде сприяти також і подальшому зростанню торгівлі послугами.

Список використаних джерел

1. Стаття «Аудит зовнішньої політики: Україна Китай». URL: https://sinologist.com.ua/wp-content/uploads/2018/09/Audyt-zovnishnoi-polityky_Ukr_Kytau-_ukr_inet.pdf (дата звернення 20.04.2021).
2. Політичні відносини і торговельно-економічне співробітництво між Україною та Китаєм між Україною та Китаєм. Посольство України в Китайській Народній Республіці та в Монголії (за сумісництвом). URL: <http://china.mfa.gov.ua/ua/ukraine-cn/diplomacy> (дата звернення 20.04.2021).
3. Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Китаєм. URL: <https://china.mfa.gov.ua/spivrobotnictvo/186-torgovelyno-jekonomichne-spivrobotnictvo-mizh-ukrajinoju-ta-kitajem>. (дата звернення 20.04.2021).

4. Demchenko I. V. Formation of financial potential of enterprise / I. V. Demchenko // *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. 2018. - № 1. С. 140-145.
URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2018_1_21.

5. Демченко І. В. Переваги та ризики європейської інтеграції України. Матеріали III міжнародної науково-практичної конференції (м. Маріуполь, 9–10 жовтня 2019 р.). Маріуполь ; Кривий Ріг : Вид. Р. А. Козлов, 2019. с. 260-261.
URL: <https://dsum.edu.ua/wp-content/uploads/2019/10/Konferentsiya-2019-1.pdf#page=260>

УДК: 327

*Захарчук І.Ю.,
здобувач 41 ФБ групи,
Демченко І.В.,*

*к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного, м. Мелітополь, Україна*

ПЕРЕДУМОВИ ВИНИКНЕННЯ, СУТНІСТЬ ТА ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ ЯМАЙСЬКОЇ ВАЛЮТНОЇ СИСТЕМИ

Ямайська система утворена в 1976-1978 роках як підсумок реорганізації Бреттон-Вудської валютної системи.

Перехід від золотовалютного стандарту до нової системи валютних відносин зайняв декілька років. Після першого істотного кроку – припинення обміну доларів на золото - сталися такі події. В березні 1973 року були введені плаваючі валютні курси. З 1974 року всі провідні валюти (долар, фунт стерлінгів, німецька марка, ієна, французький франк) вже вільно плавали по відношенню один до одного. В тому ж році «Спеціальні права запозичення» – «кошик СДР» став новим еталоном цінності валют. В 1976 р. МВФ ухвалив рішення

відмовитись від фіксації офіційної ціни золота, припинивши операції з ним в рамках МВФ, надавши право національним валютним органам розпоряджатися власним золотом на свій розсуд. І нарешті, у 1978 р. в статуті МВФ була закріплена відмова від фіксованих паритетів і офіційно введена в дію Ямайська валютна система [1].

Ця система передбачає відмову від ряду принципів Бреттон-Вудської валютної системи, передбачаючи повну демонетизацію золота (відмову від золотого стандарту) і остаточний перехід до використання як світових грошей виключно національних валют та міжнародних розрахункових одиниць – спеціальних прав запозичення [2].

Спеціальні права запозичення – міжнародні резервні кредитно-розрахункові засоби країн-членів Міжнародного валютного фонду (МВФ), призначені для покриття дефіцитів їхніх платіжних балансів, створені у 1970 р. Однак СПЗ не стали справді міжнародною валютою, їх частка в урегулюванні міжнародних розрахунків не перевищувала наприкінці ХХ ст. 5%. Долар де-факто зберігав своє становище резервної валюти [3].

Основна відмінність Ямайської валютної системи від Бреттон-Вудської полягає в наступному:

1. Змінився носій світових грошей. Якщо Бреттон-Вудська система використовувала в якості кінцевого засобу розрахунку золото і резервні валюти, то нова валютна система спирається на СДР – колективну валюту МВФ – і ЕКЮ – колективну валюту ЄС. Ці види валюти стали елементом в структурі міжнародної ліквідності.

2. Нова валютна система дозволяє як фіксовані, так і плаваючі валютні курси або їх змішаний варіант.

3. Наявність замкнутих валютних блоків, котрі, з одного боку, є учасниками світової валютної системи, а з іншого – всередині них існують особливі відносини між країнами-учасницями. Найбільш характерним прикладом є Європейська валютна система (ЄВС) – породження ЄЕС.

4. В Ямайській валютній системі права МВФ по нагляду за валютними курсами розширені. МВФ виробив основні принципи, котрих повинні дотримуватись країни-члени МВФ при проведенні курсової політики, з тим, щоб міжнародна валютна система в цілому функціонувала ефективно.

Суть цих принципів зводиться до наступного:

- Валютний курс повинен бути економічно обґрунтований.
- Країни повинні уникати маніпулювання валютним курсом з метою недопущення необхідного регулювання платіжного балансу або отримання) несправедливих конкурентних переваг.

- Здійснювати інтервенцію з метою згладжування значних хаотичних короткострокових курсових коливань.

- При проведенні інтервенції враховувати інтереси інших країн [1].

Наведемо визначальні принципи Ямайської валютної системи.

1. Проголошено повну демонетизацію золота у сфері валютних відносин: скасовано офіційний золотий паритет, офіційну ціну на золото і фіксацію масштабу цін (вмісту золота) національних грошових одиниць; знято будь-які обмеження його приватного використання. Міжнародний валютний фонд припинив публікувати дані про золотий вміст окремих валют. Унаслідок цих дій золото перетворилося на звичайний товар, ціна якого у паперових (кредитних) грошах визначається на ринку згідно з попитом і пропозицією.

Відповідно у Нью-Йорку, Чикаго, Токіо та інших центрах світової торгівлі сформувалися міжнародні ринки золота. Втім, отримавши дозвіл здійснювати на ринку вільні операції з купівлі-продажу золота, центральні банки більшості країн Заходу залишили його у своїх запасах.

2. Висунуто мету перетворити створену ще в 1969 р. міжнародну платіжну одиницю СПЗ на основний резервний актив та міжнародний засіб розрахунків і платежу. Ідеться про те, що система «золото – долар – національна валюта», на якій ґрунтувалася Бреттон-Вудська угода, трансформувалася у нову систему «СПЗ – національна валюта». У цій структурі СПЗ отримувала статус альтернативи не лише золота, а й долара як міжнародних грошей. Спочатку СПЗ

як міжнародну розрахункову одиницю, у якій визначався валютний курс національних грошей, розраховували за золотим еквівалентом. Проте у 70-х роках зв'язок СПЗ із золотом повністю втрачено.

Сьогодні СПЗ визначають на основі кошика валют країн, частка яких у сфері міжнародної торгівлі найвища. Починаючи з 1981 р. до складу так званого стандартного кошика входять п'ять валют: долар США – 42%, німецька марка – 19, французький франк, єна і фунт стерлінгів – по 13%. Реальна практика валютних відносин, що здійснювалися згідно з Кінгстонською угодою, не підтвердила можливості повного витіснення долара з позиції ключової міжнародної валюти. Мало того, після 1981 р. адміністрації президента США Р. Рейгана вдалося здійснити стабілізаційні заходи, що сприяли зміцненню міжнародних позицій долара [4].

Якщо на початку дії Ямайської системи (1973-1979 рр.) валютні курси в достатній мірі відображали відносну еволюцію цін і не давали значних конкурентних переваг тій чи іншій країні, то з кінця 70-х – на початку 80-х років стався відрив курсу валют від відносного руху цін в окремих країнах, що позначилось на їх конкурентоспроможності. Це відбувалось, насамперед, тому, що в міжнародних розрахунках промислово розвинутих країн зросла частка операцій, пов'язаних з експортом капіталу, міжнародним кредитом.

Проте через побоювання ущемлення суверенітету, погодження загальних принципів міжнародного регулювання валютних відносин з труднощами долало і долає суперечності між країнами на рівні конкретного механізму валютно-економічного співробітництва, конкретного втілення орієнтації національної економіки на такі показники як темпи зростання, темпи інфляції, відсоткові ставки, рівень безробіття, бюджетний дефіцит, баланс поточних операцій і торгівельний баланс, темпи зростання грошової маси, обсяг валютних резервів, рівень валютних курсів, за яких передбачається робити висновок про відповідність розвитку економіки країни спільно виробленому курсу [1].

Незважаючи на те, що Ямайська валютна система має ряд негативних моментів, її функціонування справляє істотний вплив на прискорення темпів

розвитку, промислово розвинутих країн і багатьох країн так званого «третього світу» в напрямку подальшої соціально-економічної інтеграції.

Список використаних джерел

1. Якими є принципи Ямайської валютної системи? URL: https://pidru4niki.com/1288061851153/ekonomika/yakimi_printsipi_yamayskoji_valyutnoyi_sistemi (дата звернення: 21.04.2021).

2. Ямайська валютна система. URL: [https://uk.wikipedia.org/wiki/Ямайська_валютна_система#:~:text=Ямайська%20система%20утворена%20в%201976,i%20для%20міжнародних%20операцій\)%3B](https://uk.wikipedia.org/wiki/Ямайська_валютна_система#:~:text=Ямайська%20система%20утворена%20в%201976,i%20для%20міжнародних%20операцій)%3B) (дата звернення: 21.04.2021).

3. Ямайська валютна система. URL: <https://buklib.net/books/30652/> (дата звернення: 21.04.2021).

4. Ямайська валютна система. URL: <https://fingal.com.ua/content/view/671/83/1/1/> (дата звернення: 21.04.2021).

5. Demchenko I. V. Formation of financial potential of enterprise / I. V. Demchenko // *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. 2018. № 1. С. 140-145. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2018_1_21.

6. Демченко І. В. Переваги та ризики європейської інтеграції України. Матеріали III міжнародної науково-практичної конференції (м. Маріуполь, 9–10 жовтня 2019 р.). Маріуполь ; Кривий Ріг : Вид. Р. А. Козлов, 2019. с. 260-261. URL: <https://dsum.edu.ua/wp-content/uploads/2019/10/Konferentsiya-2019-1.pdf#page=260>

*Колесник Д.В.,
здобувач 21 сФБ групи,
Демченко І.В.,*

*к.е.н., доцент кафедри фінанси, банківська справа та страхування
Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного, м. Мелітополь, Україна*

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ТОРГОВЕЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄС

Серед основних тенденцій останнього періоду слід назвати диверсифікацію зовнішніх поставок та зміщення акцентів співробітництва на європейський вектор. Раціональною та ефективною альтернативою торговельного співробітництва з РФ став розвиток конструктивних стосунків з країнами ЄС.

Торговельні відносини з країнами ЄС відзначаються своєю нерівномірністю за обсягами. Проте вихід на більш вузькі та спеціалізовані ринки ускладнений високим рівнем конкуренції та неготовністю національного товаровиробника до конкурентної боротьби в умовах демонстрації власної конкурентної переваги. Разом з тим, на ринках ЄС чітко відзначаються домінантні напрями, розвиток торговельного співробітництва з якими слугуватиме основою розвитку національного експортного потенціалу, основою сталих валютних грошових надходжень, а також запорукою стимулювання інноваційного розвитку суб'єктів галузей-експортерів. Так, протягом останніх 5 років варто відзначити помірне зростання торговельного співробітництва з Польщею, товарообіг з якою зрів на 1033 млн дол. США. Варте уваги підсилення торговельного співробітництва з Італією, максимальний експорт з якою склав 2495 млн дол. США у 2018 році. Обсяги постачання товарів національного виробника в Німеччину, Нідерланди та Іспанію є співставними та коливались

протягом періоду, що аналізується з 738 млн дол. США (Нідерланди, 2015 р.) до 1769 млн дол. США (Німеччина, 2019 р.).

Домінантними партнерами в частині імпорту товарів суб'єктами в Україну виступили Німеччина, Польща, Італія, Литва, Франція. Саме з Німеччиною за період з 2015 по 2019 рр. було зафіксовано найбільше значення поставок – 5,576 млрд дол.

Досить важливого значення набувають товари і виробы, які суб'єкти господарювання України пропонують партнерам Європейського Союзу. Суттєвого обсягу поставок серед експортних операцій займають зернові культури та продукція сталеливарної промисловості (15,2%) та зернові культури (12,7%). Силові установки та електричні машини посіли третю сходинку серед найбільш затребуваних в Європі виробів з України. Високий обсяг в структурі поставок утримує зольні елементи, шлак та руда чорних та кольорових металів – 8,5%.

Щодо товарного імпорту відмітимо переважну присутність в переліку товарів з високою доданою вартістю. На противіс поставок продуктів з мінімальними додатковими операціями чи взагалі сировинної природи суб'єкти господарювання закупають в іноземних поставальників засоби наземного транспорту (13% в загальній структурі імпорту), реактори та обладнання для ТЕЦ, паливо та нафтопродукти тощо.

Україна нарощує обсяги торговельного співробітництва з ЄС в рамках інтенсифікації співробітництва, переорієнтації вектору експортно-імпортних операцій та їх диверсифікації. Проте як експортні, так і імпортні торговельні операції відбуваються нерівномірно, беручи до уваги конкретних учасників Євросоюзу. Переважні обсяги поставок та придбання відбуваються в декілька країн, встановлених в дослідженні. Разом з тим, розширення географії поставок та пошук нових партнерів з проблем ефективних поставок стимулюватиме подальше зростання торговельного співробітництва України з ЄС.

Список використаних джерел

1. Сарсембекова С. Е. Экспортоориентированные производства в системе мирохозяйственных связей: вопросы теории и практики: учеб. пособ. Павлодар. 2004. С. 15.

2. Співробітництво між Україною та країнами ЄС: статистичний збірник. Київ. 2020. URL: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/2020/zb/06/zb_ES_19_ue.pdf

3. Demchenko I. V. Formation of financial potential of enterprise. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. 2018. № 1. С. 140-145. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2018_1_21.

4. Демченко І. В. Переваги та ризики європейської інтеграції України. Матеріали III міжнародної науково-практичної конференції (м. Маріуполь, 9–10 жовтня 2019 р.). Маріуполь ; Кривий Ріг : Вид. Р. А. Козлов, 2019. с. 260-261. URL: <https://dsum.edu.ua/wp-content/uploads/2019/10/Konferentsiya-2019-1.pdf#page=260>

УДК: 336

*Комарова К.О.,
здобувачка 41 ФБ групи,
Демченко І.В.,*

*к.е.н., доцент кафедри фінанси, банківська справа та страхування
Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного, м. Мелітополь, Україна*

РЕЖИМИ КУРСОУТВОРЕННЯ: ВИДИ ТА ОСОБЛИВОСТІ

На даному етапі для України відіграють зовнішньоекономічні, а зокрема, валютні відносини, які охоплюють усі сфери суспільного життя. За таких умов зростає роль валютного курсу, як інструмента економічної політики держави.

Він виступає одним із основних комплексних індикаторів макроекономічної стабільності, який у значній мірі впливає на фінансову безпеку країни та її соціально-економічний розвиток.

Тому доцільним є освітлення основних концепцій курсоутворення та їх особливостей, адже вибір оптимального валютного режиму, який би повною мірою відповідав сучасним реаліям і забезпечував прискорення економічного розвитку країни, є одним з актуальних питань сьогодення.

Режим фіксованого валютного курсу є найсприятливішим за умови внутрішніх кризових ситуацій у нестабільній економіці. Він забезпечує нижчі темпи інфляції та досить стабільні умови для зовнішньоекономічної діяльності, бо створює можливість прогнозувати розвиток ситуації в країні. Фіксований курс дає змогу досягти і певних макроекономічних показників. Теоретично обмінна вартість національної грошової одиниці може бути розрахована у такий спосіб, щоб забезпечити стабілізацію будь-якого макроекономічного показника: попиту на гроші, сукупного попиту, індексу імпорتنих цін тощо. Одним із головних питань, які стоять перед центральним банком при встановленні фіксованого валютного курсу, є пошук певного міжнародного стандарту, на який буде зорієнтована вартість національної грошової одиниці. Як правило, курси національних валют перебувають у жорсткій відповідності з долларом США або євро [1].

Вільно плаваючі курси являють собою співвідношення між національною грошовою одиницею та валютами інших країн, яке складається залежно від попиту та пропозиції валют на валютному ринку країни. Плаваючі курси частіше використовуються в країнах із розвинутою ринковою економікою та високим рівнем доходу. Для успішного застосування плаваючого курсу необхідні економічна та політична стабільність держави, відсутність або незначні темпи інфляції, що досягається проведенням жорсткої монетарної та фіскальної політики. Водночас за вільного «плавання» валютних курсів зовнішні фактори меншою мірою впливають на стан національної економіки, оскільки плаваючий валютний курс вирівнює попит та пропозицію на іноземну валюту, змінюючись

сам, а не змінюючи розмір валютних резервів. Отже, у разі використання плаваючого валютного курсу рух курсу іноземної валюти не впливає на грошову базу, і центральному банку можна проводити свою власну грошово-кредитну політику, передбачаючи, що це не вплине значною мірою на стан платіжного балансу [2].

Змішані (проміжні) валютні режими поєднують у собі риси режимів плавання та фіксації валютних курсів. При валютному коридорі коливання валютного курсу допускаються лише в певних межах. Коли валютні курси перебувають у межах валютного коридору, ситуація подібна до систем плавання валютних курсів, коли ж курси наближаються до меж коридору – до фіксації валютного курсу. Валютні коридори можуть мати горизонтальні або повзучі межі. Крім того, можуть застосовуватись і валютні коридори з комбінованими межами, у яких одна межа може бути повзучою, а інша – незмінною. Основна відмінність валютного тунелю від валютного коридору полягає у тому, що валютний коридор передбачає крайні межі коливань валютного курсу, а валютний тунель – межі коливань навколо спеціально визначеного центрального значення.

Змішані (проміжні) валютні режими поєднують у собі риси режимів плавання та фіксації валютних курсів. При валютному коридорі коливання валютного курсу допускаються лише в певних межах. Коли валютні курси перебувають у межах валютного коридору, ситуація подібна до систем плавання валютних курсів, коли ж курси наближаються до меж коридору – до фіксації валютного курсу. Валютні коридори можуть мати горизонтальні або повзучі межі. Крім того, можуть застосовуватись і валютні коридори з комбінованими межами, у яких одна межа може бути повзучою, а інша – незмінною. Основна відмінність валютного тунелю від валютного коридору полягає у тому, що валютний коридор передбачає крайні межі коливань валютного курсу, а валютний тунель – межі коливань навколо спеціально визначеного центрального значення.

Режими прив'язаних валютних курсів допускають коливання валютного курсу навколо певного показника в певних межах, тобто такі режими нагадують валютні тунелі. При повзучій прив'язці валютний курс прив'язується до певного центрального значення, яке регулярно змінюється на наперед задану величину. Існують також режими прив'язки з менш частими поправками. Прив'язка може здійснюватися до стабільної вільноконвертованої валюти, до СПЗ чи до спеціального штучно синтезованого кошика валют.

Для режиму керованого плавання характерна достатньо активна роль центрального банку у сфері валютного регулювання, хоча втручання центрального банку у функціонування валютного ринку не має систематичного характеру та здійснюється лише з метою згладжування значних коливань валютних курсів [3].

Валютний курс та його стабільність має вагомий вплив на всі сектори економіки, а також інтереси населення, суб'єктів господарювання та самої держави. Стабільність валютного курсу та способи забезпечення прискорення темпів економічного розвитку – одне з пріоритетних завдань сьогодення кожної держави.

Список використаних джерел

1. Домбровски Марек. Режим денежной политики в условиях открытой экономики: выводы для Украины. *CASE и CASE Украина*, 13 марта 2006 г.
2. Шпенюк О. Основні напрямки валютнокурсової політики для забезпечення стабільного економічного розвитку. *Економіст*. 2012. № 11. С. 16–20.
3. Гош Р. Атиш. Выбор режима обменного курса / Атиш Р. Гош, Дж. Остри // *Финансы и развития*. 2009. Декабрь. С. 38–40.
4. Demchenko I. V. Formation of financial potential of enterprise. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. 2018. № 1. С. 140-145. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2018_1_21.

5. Демченко І. В. Переваги та ризики європейської інтеграції України. Матеріали III міжнародної науково-практичної конференції (м. Маріуполь, 9–10 жовтня 2019 р.). Маріуполь ; Кривий Ріг : Вид. Р. А. Козлов, 2019. с. 260-261. URL: <https://dsum.edu.ua/wp-content/uploads/2019/10/Konferentsiya-2019-1.pdf#page=260>

УДК 339.564

Косторной С.В.,

*к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного, м. Мелітополь, Україна*

ПРОБЛЕМИ ЕКСПОРТУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ ДО КРАЇН ЄС

Україна обрала шлях євроінтеграції та її розвиток безпосередньо залежить від налагодження економічних та фінансових зв'язків з країнами ЄС. У 2014 році було підписано Угоду про асоціацію [1], що передбачає, зокрема, Поглиблену та всеохоплюючу зону вільної торгівлі (ПВЗВТ) між Україною та ЄС, що визначає правову базу для вільного переміщення товарів, послуг, капіталів, частково робочої сили між Україною та ЄС. Це має суттєвий вплив на обсяги експорту та імпорту між Україною та країнами ЄС, а також створює можливість для українських сільськогосподарських підприємств покращити свої фінансові результати.

Також були передбачені зміни в оподаткуванні – двостороннє зниження та скасування мит. При цьому Україна перебуває у привілейованому становищі, оскільки ЄС знижуватиме митні ставки швидшими темпами і до більш низького остаточного рівня [2].

За оцінками Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, були обнулені мита ЄС на 94,7% товарної номенклатури промислових товарів. По

83,4% сільгосптоварів та товарів харчової промисловості ЄС скасував мита, ще щодо 15,9%, почали діяти так звані тарифні квоти. В рамках таких квот передбачені нульові ставки ввізного мита, а поза їх обсягами до товарів застосовуються ті самі мита, які діяли й раніше, тобто до Угоди про асоціацію.

Передбачено 36 категорій товарів, до яких ЄС застосовує тарифні квоти, зокрема:

- низка продуктів тваринного походження: від м'яса до меду;
- продукти рослинного походження: зерно, гриби, часник тощо;
- кілька позицій готових харчових та інших продуктів, наприклад цукор, сік, оброблені томати, етанол і цигарки.

Використання тарифних квот є дуже нерівномірним. Серед 36 товарних категорій, щодо яких в ЄС діють тарифні квоти, протягом 2015 року було повністю використано 9 тарифних квот, 11 – частково, а 16 не використовувалися взагалі [3].

Найбільшим попитом користувалися безмитні квоти на такі продукти: мед, виноградний та яблучний соки, оброблені томати, цукор, крупи та борошно, м'ясо птиці, пшениця, кукурудза, ячмінь.

Протягом наступних років відбудеться поступове зниження до нуля низки мит, а також розширення обсягів тарифних квот для кількох товарів, у тому числі меду, пшениці, кукурудзи, соку. Зниження мит Україною відбуватиметься повільніше, ніж це зробив ЄС.

Для частини товарів скасування мит не означає автоматичного поліпшення доступу, бо для виходу на ринок треба також виконати вимоги щодо безпечності продукції. Найсуворішими вони є до продукції тваринництва, де нині доступ на ринок ЄС надається кожному підприємству індивідуально, після тривалої перевірки [3].

Від впровадження Угоди очікуються наступні позитивні ефекти:

- зниження ставок мита при експорті та імпорті з країнами ЄС;

- український бізнес отримує стабільний та передбачуваний преференційний доступ до європейського ринку (понад 500 мільйонів споживачів);
- зростання експорту та імпорту. За прогнозами експертів, завдяки скасуванню мит щороку експорт сільськогосподарської продукції зростатиме на 11–12%, імпорт - на 1,5–2%;
- покращення української законодавчо-нормативної бази, з метою узгодження із законодавством Європейського Союзу;
- покращення бізнесового клімату в Україні, зокрема щодо боротьби проти корупції, що збільшить інвестиційну привабливість України;
- покращення економічної безпеки країни (зменшення тиску Російської Федерації);
- зростання ВВП, збільшення рівня життя населення.

В останні роки спостерігається тенденція до посилення економічної співпраці між Україною та Європейським Союзом. Про це свідчить динаміка зовнішньоторговельної діяльності – зміни обсягів експорту та імпорту.

За даними Державної служби статистики України [4] у 2020 році на країни ЄС припадало 38% українського експорту (18,6 млрд дол. США із загальної суми 49,2 млрд дол. США). Також значні обсяги товарів спрямовуються до Китаю (14%), Російської Федерації (5%), Туреччини (5%), та Індії (4%).

В 2016-2019 роках спостерігалася стійка тенденція до збільшення обсягів експорту (таблиця 1).

Його загальний обсяг зріс з 36 до 50 млрд дол. США. За цей же час експорт до країн ЄС зріс з 13 до 21 млрд дол. США – тобто на 49%, найбільші обсяги припадали на Польщу, Італію, Німеччину, Угорщину. Позитивна тенденція дещо порушилася у 2020 році – вплинули карантинні обмеження. Що стосується експорту до інших країн, то різке зростання спостерігалася щодо Китаю (майже в 4 рази), експорт до Російської Федерації скоротився на 25%.

Обсяги експорту товарів України в 2016-2020 рр.

Країни	Обсяг експорту, тис. дол. США					Відхилення	
	2016	2017	2018	2019	2020	абсолютне	відсоткове
Усього	36361711	43264736	47339935	50060336	49212901	12851190	135,3
у тому числі							
Країни ЄС	13496283	17533404	20158485	20752263	18612101	5115817	137,9
з них							
Польща	2200010	2724590	3257581	3296539	3273145	1073135	148,8
Італія	1929576	2469477	2628789	2418878	1928912	-664	100,0
Німеччина	1423735	1754186	2208422	2383394	2071785	648050	145,5
Угорщина	1053084	1326389	1646312	1562810	1263812	210728	120,0
Російська Федерація	3592918	3936464	3654090	3243065	2706012	-886906	75,3
Туреччина	2049065	2519134	2352402	2619062	2436279	387215	118,9
Китай	1832519	2039328	2200268	3593684	7112698	5280179	388,1
Індія	1903067	2205656	2175943	2024052	1972096	69029	103,6

Найбільшу частку в товарній структурі експорту України до ЄС має продукція агропромислового комплексу: рослинництва, тваринництва, харчові продукти – разом 35% загального обсягу експорту. Також суттєву частку мають метали та вироби з них (16,7%), машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання (14,8%) [4].

Сільськогосподарські підприємства та підприємства з переробки сільськогосподарської продукції України зацікавлені в налагодженні збуту своєї продукції до країн ЄС. Цьому сприяють наступні фактори:

- ціни на сільськогосподарську продукцію в країнах ЄС зазвичай вищі, ніж в Україні;
- значна кількість потенційних споживачів;
- можливість отримати бюджетне відшкодування з ПДВ при експорті;
- відсутність експортного мита для більшості видів продукції;
- низькі ставки імпортного мита в країнах ЄС.

Стримуючими факторами є:

- відсутність досвіду з продажу продукції на експорт у фахівців більшості підприємств;
- організаційні складнощі та пов'язані з ними витрати;
- жорсткі норми щодо якості та безпечності продукції, яка експортується, необхідність сертифікації;
- наявність квот на експорт окремих видів продукції до ЄС;

Ми вважаємо, що розширення співпраці з ЄС та продовження впровадження Угоди про Асоціацію призведе до всебічного розвитку нашої країни.

Список використаних джерел

1. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/984_011

2. Косторной С.В., Дмитров О.М. Вплив Угоди про асоціацію з ЄС на оподаткування сільськогосподарської продукції. *Проблеми та перспективи фінансового забезпечення аграрного сектору: вітчизняний та зарубіжний досвід : матер. Міжнар. наук.-практ. конференції*; Київ: НУБІП, 2018. URL: <http://elar.tsatu.edu.ua/handle/123456789/7589>

3. Косторной С. В. Оподаткування експорту сільськогосподарської продукції до країн ЄС. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2019. №2(40). URL: <http://elar.tsatu.edu.ua/handle/123456789/13527>

4. Економічна статистика. Зовнішньоекономічна діяльність. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm

*Постнікова В.А.,
здобувачка 21 сФБ групи,
Демченко І.В.,*

*к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного, м. Мелітополь, Україна*

БОРГОВІ СТРАТЕГІЇ КРАЇН СВІТУ

Сьогодні досить актуальним є питання методології розроблення боргової стратегії, адже саме набір певних заходів та інструментів, що дають змогу поліпшити боргове становище, провадити більш виважену та обґрунтовану політику щодо залучення нових коштів державою, й ототожнюється з борговою стратегією країни.

Вважається, що боргова стратегія має включати три взаємозв'язані блоки заходів. Це, по-перше, заходи з макроекономічної стабілізації і структурних перетворень, спрямовані на формування адаптивної економіки, здатної функціонувати в умовах глобалізації, забезпечувати подальше зростання, соціально-економічний розвиток та підтримку екологічної рівноваги.

Другий блок заходів у межах боргової стратегії включає ринкові і неринкові, концесійні (з грант-елементом) і не концесійні методи полегшення боргового навантаження і зниження зовнішнього боргу і платежів з його обслуговування.

Третій блок боргової стратегії стосується до збільшення припливу валютно-фінансових ресурсів у країни-боржники.

Світ досі не розробив вичерпної теорії управління державним боргом. Наприклад, Джеймс Тобін пропонує користуватися трьома критеріями, або цілями, якщо йдеться про розроблення стратегії управління державним боргом. Це:

- мінімізація суми процентних платежів;
- економічна стабілізація (підтримання фіскальної і монетарної політики шляхом регулювання рівня та складу сукупних витрат);
- нейтральність (мінімізація впливу фінансування державного боргу на стан фінансового ринку) [1].

Таблиця 1

Валовий зовнішній борг країн світу станом на 2021 рік

Країна	Валовий зовнішній борг, млрд дол. США	у % до ВВП країни
США	21358,3	99,6 %
Німеччина	6559,4	170,6 %
Італія	2765,9	138,2 %
Іспанія	2661	190,9 %
Австрія	736,6	165 %
Греція	588,5	280,5 %
РФ	470,1	27,6 %
Мексика	462,5	36,4 %
Польща	372	62,8 %
Румунія	149,2	59,7 %
Угорщина	127	78,9 %
Україна	125,7	81,7 %
Болгарія	44,8	66 %
Латвія	43,3	127 %
Литва	43,2	79,7 %
Білорусь	42,1	66,8 %
Естонія	28,7	91,4 %
Грузія	20,3	114,3 %
Вірменія	12,9	94,6 %
Молдова	8,4	69,9 %

Отже, виходячи з даних таблиці, станом на перше січня 2021 року валовий зовнішній борг США дорівнює 21 358,3 млрд дол. США. Це при тому, що ВВП країни, за даними МВФ та Світового банку, становить 21 433,2 млрд дол. США, тобто борг 99,6% від усього ВВП США [2].

У Німеччини загальний обсяг заборгованості за всіма наявними зобов'язаннями сягнув 6 559,4 млрд дол. США, що становить 170,6% від загального ВВП країни.

А от у Італії заборгованість сягнула 2 765,9 млрд дол. США, хоча ВВП країни дорівнює 2 001,2. Тобто держборг становить 138,2% від загального показника економічного розвитку Італії.

Своєю чергою украй високим цей показник є в Іспанії. Країна заборгувала 2 661 млрд дол. США, що становить 190,9% від ВВП країни (1 394,1 млрд дол. США). Австрія – 736,6 млрд дол. США, тоді як показник економічного розвитку дорівнює 446,3 млрд дол. США [2].

Греція заборгувала рекордні 588,5 млрд дол. США, що становить 280,5% від загального ВВП країни. Росія своєю чергою має борг у розмірі 470,1 млрд дол. США, але це тільки 27,6% порівняно з ВВП федерації. А от Мексика за 1 268,9 млрд дол. США ВВП заборгувала всього 462,5 млрд дол. США, якщо порівняти з іншими країнами – це низька заборгованість.

Польща також має значний держборг, аж 62,8% від загального ВВП країни, який за даними Світового банку та МВФ, становить 592,2 млрд дол. США. Сума самого боргу сягає 372 млрд дол. США.

На 10 місці за рівнем державного боргу у доларовому еквіваленті розмістилася Румунія. За 250,1 млрд дол. США власного ВВП, країна заборгувала ще 149,2 млрд дол. США [2].

Далі йде Угорщина з держборгом у 127 млрд дол. США, що становить 78,9% від ВВП країни. І на 12 позиції Україна з валовим зовнішнім боргом у 125,7 млрд дол. США. Загальний показник ВВП країни становить 153,8 млрд дол. США, а заборгованість становить 81,7%.

Болгарія заборгувала 44,8 млрд дол. США, Латвія – 43,3 млрд дол. США, а Литва – 43,2 млрд дол. США.

Білорусь – 42,1 млрд дол. США, що становить 66,8% від ВВП країни. Борг Естонії склав 28,7 млрд грн, а Грузії – 20,3 млрд дол. США. Вірменія за ВВП у

13,7 млрд дол. США заборгувала 12,9 млрд. Молдова – 8,4 млрд дол. США, що становить 69,9% від внутрішнього валового продукту країни [2].

Аналіз валового зовнішнього боргу країн світу дозволяє зробити висновок щодо наявної різноманітності боргових проблем, застосовуваних механізмів та можливих напрямів подолання боргових криз країн. Окремі з них можуть зменшити боргове навантаження навіть під впливом негативних наслідків фінансової кризи, інші досягають стабілізації, а країни, що мають непрозору та безконтрольну систему управління державними фінансами, рухаються у напрямі настання кризи на національному борговому ринку.

Список використаних джерел

1. Боргові стратегії країн. ALLREF: веб-сайт. URL: https://allref.com.ua/uk/skachaty/borgovi_strategii_krain

2. Який валовий зовнішній борг накопичила Україна та інші держави. Слово і Діло: веб-сайт. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2021/04/07/infografika/ekonomika/yakyj-valovyj-zovnishnij-borh-nakopychyla-ukrayina-ta-inshi-derzhavy#:~:text=%D0%A1%D1%82%D0%B0%D0%BD%D0%BE%D0%BC%20%D0%BD%D0%B0%20%D0%BF%D0%B5%D1%80%D1%88%D0%B5%20%D1%81%D1%96%D1%87%D0%BD%D1%8F%202021,6%25%20%D0%B2%D1%96%D0%B4%20%D1%83%D1%81%D1%8C%D0%BE%D0%B3%D0%BE%20%D0%92%D0%92%D0%9F%20%D0%A1%D0%A8%D0%90>

3. Демченко І.В. Переваги та ризики європейської інтеграції України. Матеріали III міжнародної науково-практичної конференції (м. Маріуполь, 9–10 жовтня 2019 р.). Маріуполь ; Кривий Ріг : Вид. Р. А. Козлов, 2019. с. 260-261. URL: <https://dsum.edu.ua/wp-content/uploads/2019/10/Konferentsiya-2019-1.pdf#page=260>

*Федчун С.Д.,
здобувач 41 ФБ групи,
Демченко І.В.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи, та страхування
Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного, м. Мелітополь, Україна*

ДІЯЛЬНІСТЬ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ В УКРАЇНІ

Стабільний розвиток країни в сучасних умовах глобалізації не можливий без взаємодії з транснаціональними корпораціями. Враховуючи стратегічний курс України на інтеграцію у світове господарство, суттєве значення має дослідження її співпраці з ТНК.

Залучення потужностей ТНК в національне господарство України залежить від інвестиційного клімату та сприятливості економічного середовища. Також стабільність взаємовідносин України з транснаціональними корпораціями насамперед залежить від якості державного регулювання, що забезпечує правомірне та об'єктивне урегулювання спірних питань та подальшу безконфліктну співпрацю.

Характеризуючи сучасні тенденції в розвитку ТНК, слід відзначити, по-перше, вплив науково-технічного прогресу на розвиток транснаціонального капіталу, по-друге, особливості інноваційної діяльності ТНК, по-третє, прискорений розвиток і вдосконалення факторів виробництва, що використовуються ТНК.

Останніми роками відпала необхідність у надвеликих підприємствах на територіях окремих держав, розрахованих на всесвітній ринок. З'являється можливість створювати заводи, що випускають одну і ту ж продукцію за однією і тією ж технологією в низці країн, тобто уніфікувати випуск продукції в міжнародному масштабі й організувати спільне виробництво з підприємствами,

що знаходяться в різних точках земної кулі й мають різну національну належність.

ТНК можуть розміщувати виробництво в будь-якій точці світу – там, де їм вигідно, не утруднюючи себе національними межами і кордонами. В одних випадках вирішальну роль відіграє близькість сировини і матеріалів, дуже громіздких, дорогих для транспортування. В інших використовується близькість міського ринку збуту.

ТНК може приваблювати наявність кваліфікованої робочої сили або, навпаки, використовується величезний резерв дешевої та малокваліфікованої робочої сили у країнах, що розвиваються. В усіх цих випадках виробництво орієнтується на випуск продукції, що має споживчий попит, і постачають на будь-який ринок або регіон звідти, де її виробництво найбільш вигідне. Виробництво стає глобальним, з'являються підприємства, які працюють «на весь світ».

Міжнародний бізнес – це будь-які господарські операції, що проводяться суб'єктами двох або більше країн з метою одержання прибутку. В міжнародному бізнесі головну і зростаючу роль відіграють так звані транснаціональні корпорації (ТНК). За офіційним визначенням ЮНКТАД, транснаціональна корпорація (transnational corporation) це підприємство, що об'єднує юридичних осіб будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності в двох чи більше країнах і провадить єдину політику і загальну стратегію завдяки одному або декільком центрам прийняття рішень.

Транс-націоналізація виробництва і капіталу стала не тільки безпосередньою умовою функціонування і розвитку ТНК, але і чинником, що визначає темпи і пропорції розвитку всієї світової системи господарства.

Проводити успішну стратегію глобальних операцій, бути лідером у багатьох галузях виробництва, сфері послуг, носієм передових технологій багато в чому дозволяє їй організаційна структура ТНК. Для ТНК характерна трьохрівнева організація:

- головна компанія як правило складається з холдингової й оперативної компанії. Холдингова компанія - компанія власниця контрольного пакета акцій дочірніх товариств ТНК. Оперативна компанія – компанія, що здійснює загально стратегічне керівництво, фінансове, бухгалтерське планування, наукові дослідження, розробки, ведення статистичного урахування, зв'язку з громадськістю;

- підконтрольні філії тісно прив'язані до головної компанії у виробничому і технологічному аспектах – це філії і відділення, що не мають юридичної і фінансової самостійності; та дочірні акціонерні товариства, що зберігають певну незалежність у фінансово-господарській і дослідницькій діяльності;

- конкретні підприємства – первинні ланки організаційної структури ТНК, що займаються виробничою, збутовою, обслуговуючою, фінансово-кредитною, науково-дослідною діяльністю.

Залучення потужностей ТНК в національне господарство України залежить від інвестиційного клімату та сприятливості економічного середовища. Також стабільність взаємовідносин України з транснаціональними корпораціями насамперед залежить від якості державного регулювання, що забезпечує правомірне та об'єктивне урегулювання спірних питань та подальшу безконфліктну співпрацю.

Діяльність транснаціональних корпорацій є дуже важливою для економіки будь-якої країни. Україна також не є винятком у цій ситуації, оскільки її політика, котра спрямована на широку інтернаціоналізацію, напряду залежить від об'єму прямих іноземних інвестицій, а також капіталовкладень ТНК, що надходять у національну економіку.

Для української економічної політики важливим питанням є вихід на міжнародний ринок та конкурентоспроможність на ньому, важливим фактором якої є створення власних ТНК. Україна, не зважаючи на кризові явища та економічні труднощі, намагається поступово нарощувати свій потенціал, на який безпосередньо впливають транснаціональні корпорації. Однак, для того щоб залучити корпорації до розміщення своїх потужностей в нашій державі

необхідно суттєво покращити її інвестиційний клімат та економічну привабливість.

Список використаних джерел

1. Кравчук О.Я Інвестиції ТНК як фактор прискорення економічного розвитку вітчизняної економіки. Луцьк: 2017. С. 123-130.
2. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України. К., 2003. 948 с. URL: <http://studbase.com/books/16>
3. Консультаційна програма Міжнародної Фінансової корпорації з інвестиційного клімату. Інвестиційний клімат в Україні, яким його бачить бізнес. 2015. 225 с. URL: <https://snku.krok.edu.ua/vcheni-zapiski-universitetu-krok/article/view/175>
4. Шевчук І. М. Міжнародні розрахунки і валютні операції: Навч.-метод. посібник / Укоопспілка; Львівська комерційна академія. Л.: Видавництво Львівської комерційної академії, 2004. 148 с. URL: https://nung.edu.ua/sites/default/files/2020-11/1дз_072_ФН_Міжнародні%20розрахунки%20і%20валютні%20операції_5_18%20%282%29.pdf
5. Дмитришен П. В. Особливості стратегії транснаціональних корпорацій в українській економіці / П.В. Дмитришен, В.А. Гарбар. URL: <http://www.rusnauka.com>.
6. Кочетков В. М. Розвиток українських ТНК як фактор росту економіки країни [Текст]. *Ефективна економіка*. 2013. 55-60 с. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2001>.
7. Молчанова Е. Взаємодія транснаціональних корпорацій з національними економіками на прикладі України/ URL: <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/ukraine/09718.pdf>.
8. Demchenko I. V. Formation of financial potential of enterprise. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету

(економічні науки). 2018. № 1. С. 140-145. URL:
http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2018_1_21.

УДК 656.025

*Чернявська Т.,
д.е.н., професор Державної вищої професійної школи в Коніні,
м. Конін, Польща,
Чернявський Б.,
аспірант ВУЗФ, м. Софія, Болгарія*

НОВІТНІ ТЕХНОЛОГІЇ ТА МЕХАНІЗМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ЛОГІСТИЧНОГО БІЗНЕСУ ПІД ЧАС ПАНДЕМІЇ

Пандемія коронавірусу спричинила незгладний слід на споживчому ринку, і зробила основними продуктами електронної комерції товари, які раніше переважно купувалися офлайн. Минулий рік змінив вектор продажів предметів першої необхідності, а також товарів для здоров'я й особистої гігієни на онлайн простір. Помітне зростання онлайн-продажів змусив логістичні компанії, у свою чергу, також реорганізувати свою діяльність, щоб підвищити ефективність управління логістикою е-комерції. В умовах такого високого попиту, ланцюг поставок деяких іграків транспортно-логістичного ринку зазнав суттєвих змін, що призвело до неможливості виконання своїх замовлень. Обставини вимагали від багатьох суб'єктів господарювання, що займаються електронною торгівлею і послугами доставки товарів, впровадити новітні цифрові технології.

Наведемо ключові проблеми, з якими зіткнулася логістика під час пандемії атипової пневмонії COVID-19:

- порушення ланцюга поставок. Збутові ланцюги компаній, які пропонують товари першої необхідності та інші товари, що необхідні для повсякденного життя, повинні функціонувати безперебійно, незважаючи на різного роду

обмеження на пересування в багатьох країнах. Але багато суб'єктів господарювання були змушені взагалі «заморозити» свою діяльність, що призвело до зупинки поставок сировини та призупинення процесу виробництва в багатьох галузях промисловості. Ці зміни виражалися, передусім, в коливаннях цін на поставку, затримку у реалізації замовлень і т.д.

- знижена здатність реактивності та резистентності. Вже стало очевидним, що пандемічна криза призвела до кардинальних змін споживчих звичок - було зафіксоване значне зростання обсягів продажів онлайн. За даними звіту «Digital 2021», підготовленого соціальним агентствами Hootsuite та We Are Social [1], кількість користувачів Інтернету зросла більш ніж на 330 мільйонів за останній рік, досягнувши загальної кількості біля 4,7 мільярда станом на початок квітня 2021 року. Роком раніше, згідно з даними аналогічного звіту [2], кількість відвідувань сайтів інтернет-супермаркетів за короткий проміжок часу збільшилася на неймовірні 251%. Очевидно, що це значною мірою вплинуло і на логістичні процеси цих компаній. Багато з них були не готові до такого сплеску попиту, тому не змогли зреагувати та гарантувати швидке й ефективне обслуговування.

- зміни у штатному розкладі. Так, з метою адаптації до протоколів безпеки та мінливого ритму бізнесу, багато компаній були змушені внести зміни до штатного розпису. З огляду на надзвичайно складні обставини, багато роботодавців були змушені оптимізувати свої ресурси (в тому числі і людські), щоб уникнути кризи в бізнесі. Ефективним інструментом в умовах санітарних обмежень була автоматизація та цифровізація практично усіх логістичних процесів, що включає в себе оперативне здійснення та управління доставками за допомогою новітніх технологій та програмного забезпечення.

З огляду на вище наведене можемо стверджувати, що незважаючи на пагубний вплив пандемії на всі сфери соціального та економічного життя, разом з цим, можливо, коронавірус, в силу своєї цифрової складової, став стимулятором цифрового розвитку, зокрема в логістичному бізнесі.

На наше переконання, цифрова логістика та організація ланцюгів поставок на сьогоднішній день є ключовими факторами розвитку інноваційно орієнтованих суб'єктів господарювання, зростання національної конкурентоспроможності, збільшення доходної частини бюджету за рахунок експортно-імпортних та транзитних транспортно-логістичних операцій. З появою нових сучасних цифрових технологій, таких як Інтернет речей IoT, штучний інтелект та блокчейн, big data і машинне навчання, хмарна логістика процес інноваційного розвитку транспортно-логістичної галузі триває [3]. Так, відповідно оприлюднених даних прогнозу на найближчі 3 роки Інтернет речей збільшить доходи світової логістичної галузі до 1,9 трлн. дол. США. Завдяки IoT компанії зможуть постійно отримувати інформацію про статус вантажівок, їх маршрути й місцезнаходження, забезпечуючи динамічне планування маршрутів перевезення та максимальне використання потужностей автопарку. Стосовно штучного інтелекту, то його застосування дозволить значно більше використовувати прогнозу аналітику з метою зменшення ризиків та оптимізації процесів постачання. Якщо мова йде про перспективи застосування технології Blockchain в логістиці, то аналітики прогнозують зростання світового ВВП на 5% і на 15% обсягів міжнародної торгівлі завдяки цьому. Технологія Blockchain задовольняє всі сучасні вимоги транспортних перевезень, робить процес оперативним, прозорим і точним, а також доступнішим для перевірки усіма учасниками ланцюга поставок. Необхідно відзначити про нарощування темпів застосування хмарної логістики: хмарні сервіси вже використовують у своїй діяльності близько 50% суб'єктів логістичного ринку, а 20% вже готуються до переходу на цю технологію. Оскільки логістична сфера побудована на постійному опрацюванні великої кількості інформації, то потрібен цілодобовий доступ до серверів, можливостей безпечного зберігання даних і достатнього ресурсного забезпечення для їх розміщення. Хмарна логістика дозволяє забезпечити надійну і економічно вигідну взаємодію в режимі реального часу, незалежно від місцезнаходження і навіть з будь-якого пристрою для всіх учасників ланцюга поставок [4].

Впровадження новітніх цифрових технологій разом із існуючими класичними (традиційними) технологіями дозволяють максимально наблизити ланцюг поставок до вимог «золотого» правила логістики - «7R»: Right product - потрібна продукція; Right quality - в належній якості; Right quantity - в правильно визначеній кількості; Right time - у встановлений час; Right place - в потрібне місце; Right customer - конкретному споживачеві; Right cost - з оптимальними витратами [5]. Більш того, саме за допомогою цифрових технологій можна вдосконалювати логістичний менеджмент відповідно до концепції Lean production, що дозволяє підвищити ефективність управління ланцюгами поставок [6].

Таким чином, можемо зробити наступні узагальнення. Цифровізація виступає чинником і передумовою нарощування логістичного потенціалу національної економічної системи. Розвиток електронної комерції та зростаючі вимоги до постачання товарів стимулюють ритейлерів і логістичних операторів до підвищення ефективності організації процесів своєї операційної діяльності та впровадження інноваційних цифрових технологій.

Список використаних джерел

1. 60 percent of the world's population is now online. URL: <https://wearesocial.com/blog/2021/04/60-percent-of-the-worlds-population-is-now-online>
2. Digital around the world in april 2020. URL: https://wearesocial.com/blog/2020/04/digital-around-the-world-in-april-2020#_ga=2.18518009.118112840.1619373009-2086693733.1619373009
3. П'ять ключових технологій для цифрової трансформації в логістиці. URL: <https://www.everest.ua/pyat-klyuchovyh-tehnologij-dlya-czyfrovoyi-transformacziyi-v-logistyczi/>
4. Логістика переїжджає в хмари. URL: <https://tucha.ua/uk/blog/business/logistika-pereihdzhae-v-khmari>

5. 7 правил логістики формулюють. Принципи і правила логістики. URL: <https://zavodilov.ru/uk/raschety/7-pravil-logistiki-formuliruyut-principy-i-pravila-logistiki-logistichesk/>

6. Дудар Т. Г. Основи логістики. Логістична концепція «lean production» (худе виробництво). URL: <https://ukrtextbook.com/osnovi-logistiki-dudar-t-g/osnovi-logistiki-dudar-t-g-logistichna-koncepciya-quot-lean-production-quot-xude-virobnictvo.html>

УДК 330.322

Чкан І.О.,

*к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного, м. Мелітополь, Україна*

ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В АГРАРНУ ГАЛУЗЬ УКРАЇНИ

Аграрна галузь в Україні є базою розвитку всієї економіки. Фінансове забезпечення виробничого процесу повинно мати безперервний характер, тому належний розмір інвестицій, як один з альтернативних джерел фінансування, повинен забезпечити це. Але наявність постійного факту ризиковості виробництва в аграрній сфері спричинює підвищення вартості зовнішніх фінансових ресурсів. Пошук найоптимальніших напрямів зовнішнього фінансування має на меті залучення перш за все зацікавлених інвесторів, в тому числі іноземних. Врегулювання та стабілізація питання інвестування позитивно вплине на загальний стан вітчизняного сільського господарства країни та визначення її місця на світовому ринку.

Макроекономічна ситуація в країні має помірне поліпшення після помітної дестабілізації за останні роки. Інвесторів приваблюють високі показники продуктивності, які може забезпечити українська земля. Сільськогосподарська

продукція є сировинним джерелом створення товарів для кінцевого споживання. Здатність сільськогосподарських виробників працювати безперервно та ефективно із зобов'язаннями перед партнерами та кредиторами не втрачає актуальності, і може бути забезпечена за допомогою залучення іноземних інвестицій.

Іноземні інвестиції – цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту [1].

Рейтинг країни серед інших країн за економічними показниками підвищує довіру іноземних інвесторів щодо прийняття рішення про інвестування. Так, за інформацією Департаменту інформації та комунікацій з громадськістю Україна підвищила свій інвестиційний рейтинг в Doing Business-2020 одразу на 7 позицій, покращив 6 показників з 10 індикаторів, які враховуються фахівцями Світового банку при складанні рейтингу. Індекс легкості ведення бізнесу Doing Business є важливим маркером для інвесторів при прийнятті рішення про інвестиції в ту чи іншу країну світу [2].

Агропромисловий сектор України має недооцінений виробничий та експортний потенціал, який може зробити значний внесок в економічне зростання держави в цілому і розвиток сільської місцевості зокрема. Той факт, що частка аграрного сектору в інвестиційному портфелі інвесторів в Україні залишається найменшою у порівнянні з торгівлею, будівництвом та промисловістю, а у 2018 р. в порівнянні з 2015 р. відбулося її зростання на 13,7%, то починаючи з 2019 р. загальні обсяги капітальних інвестицій зменшились. Зокрема, капітальні інвестиції у сільське, лісове та рибне господарство за 2019 рік становили 55,25 млрд грн (у фактичних цінах), тобто 83,8 % від обсягу відповідного показника минулого року. Ще більш значними були у 2019 році темпи спаду капітальних інвестицій у лісовому (-64,1 %) та рибному (-25,8 %) господарствах.

При цьому, незважаючи на значний спад у 2019 році, сільське господарство зберегло інвестиційну пріоритетність порівняно з харчовою промисловістю: на

1 грн капітальних інвестицій у харчову промисловість припадало 1,72 грн вкладень у сільське господарство. На думку науковців Інституту аграрної економіки, спад інвестицій в агросектор суттєво позначився на уповільненні темпів приросту сільгоспвиробництва, яке у 2019 році порівняно з попереднім роком збільшилося лише на 1,1%, переважно завдяки хорошому врожаю. А також несприятлива для сільгоспвиробників аграрна політика, скорочення бюджетної підтримки аграріїв, звуження можливостей залучення інвестицій і неприйнятні для потенційних вкладників капіталу ризики інвестування. Крім того, стверджують в інституті, дехто з потенційних інвесторів в очікуванні прийняття закону про обіг земель сільськогосподарського призначення відклали реалізацію своїх проєктів з метою подальшого спрямування грошових коштів для купівлі земельних ділянок. Значну частину доходів агровиробники втратили також внаслідок погіршення цінової ситуації на світових ринках сільськогосподарської сировини і продовольства. Високі ставки банківських кредитів, низький рівень довіри до більшості українських агрокомпаній на іноземних фондових ринках, нерозвиненість національного фондового ринку, лізингу і практична відсутність іноземних інвесторів також зумовлювали стагнацію процесів залучення інвестицій у сільське господарство [3].

Безперечно, приплив іноземних інвестицій дозволить покращити ключові індикатори інвестиційної безпеки країни та сприятимуть запровадженню нових форм управління, створенню нових робочих місць, розширенню експортного потенціалу, активізації конкурентоспроможності держави на світовому ринку тощо.

Підвищення зацікавленості іноземних інвесторів залучати інвестиції в аграрний сектор України повинне базуватись на взаємовигідних умовах, правильній мотивації та узгодженості інтересів сторін.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про режим іноземного інвестування» № 93/96-ВР від 09.03.1996. Дата оновлення: 25.06.2016 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80>

2. Україна піднялася одразу на 7 пунктів в рейтингу Doing Business-2020 та посіла 64-те місце серед 190 країн / Департамент інформації та комунікацій з громадськістю Секретаріату Кабінету Міністрів України. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/ukrayina-pidnyalasya-odrazu-na-7-punktiv-v-rejtingu-doing-business-2020-ta-posila-64-misce-sered-190-krayin2>

3. Укрінформ. <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2886365-kapitalni-investicii-v-agrosektor-torik-zmensilisa-na-22-eksperti.html>

