

**Міністерство освіти і науки України
Дніпровський державний аграрно-економічний
університет
Факультет обліку і фінансів
Кафедра фінансів, банківської справи та страхування**



***ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СИСТЕМА ТА
СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ:
СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ
РОЗВИТКУ В КРИЗОВІЙ ЕКОНОМІЦІ***

До 100-річчя ДДАЕУ

**V МІЖНАРОДНА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА
ІНТЕРНЕТ-КОНФЕРЕНЦІЯ**

02–03 березня 2022 р.

Дніпро – 2022

Фінанси, банківська система та страхування в Україні: стан, проблеми та перспективи розвитку в кризовій економіці: Збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, 02-03 березня 2022р.- ДДАЕУ, 2022.- 234 с.

Матеріали конференції висвітлюють актуальні проблеми та перспективи фінансування, розвитку банківської та страхової сфери в умовах кризової економіки. Збірник рекомендується для ознайомлення з результатами досліджень студентам, аспірантам, викладачам, науковцям, а також фахівцям-практикам, які цікавляться питаннями розвитку фінансової, банківської та страхової сфер в цілому, так і окремих підприємств різних галузей економіки.

УДК 336.77

Матеріали друкуються в авторській редакції. Погляди, висловлені в публікаціях, є виключно позицією авторів. Відповідальність за науковий рівень публікацій, обґрунтованість висновків, достовірність результатів, наявність плагіату несуть автори.

Материалы публикуются в авторской редакции. Взгляды, изложенные в публикациях, являются исключительно позицией авторов. Ответственность за научный уровень публикаций, обоснованность выводов, достоверность результатов, наличие плагиата возложена на авторов.

© Автори текстів, 2022

© ДДАЕУ, 2022

Мета конференції – залучення зацікавлених осіб до обговорення актуальних проблем і перспектив фінансування, інвестування, кредитування та страхування; інтеграція теоретичного і практичного досвіду зарубіжних і вітчизняних фахівців у галузі фінансування, банківської та страхової справи.

ПРОГРАМНИЙ КОМІТЕТ

КОБЕЦЬ А.С. – голова, доктор наук з державного управління, професор, ректор Дніпровського державного аграрно-економічного університету, Дніпро.

ГРИЦАН Ю.І. – доктор біологічних наук, професор, проректор з наукової роботи Дніпровського державного аграрно-економічного університету, Дніпро (заступник голови).

ПАВЛОВА Г.Є. – декан факультету обліку і фінансів Дніпровського державного аграрно-економічного університету, д.е.н., професор, Дніпро (заступник голови).

ВАСІЛЬЄВА Л.М. – заступник декана факультету обліку і фінансів Дніпровського державного аграрно-економічного університету з наукової роботи, д.держ.упр., професор, Дніпро.

ХАЛАТУР С.М. – в.о. завідувача кафедри фінансів, банківської справи та страхування Дніпровського державного аграрно-економічного університету, д.е.н., професор, Дніпро.

ДОБРОВОЛЬСЬКА О.В. – професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Дніпровського державного аграрно-економічного університету, д.е.н., професор, Дніпро.

КАЧУЛА С.В. – професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Дніпровського державного аграрно-економічного університету, д.е.н., професор, Дніпро.

**ЗАКЛАДИ ВИЩОЇ ОСВІТИ ТА НАУКОВІ ІНСТИТУТИ,
ПРЕДСТАВНИКИ ЯКИХ БРАЛИ УЧАСТЬ В РОБОТІ
КОНФЕРЕНЦІЇ**

SWPS University of Warsaw, Poland

Georgian Institute of Public Affairs (GIPA)

University of Cordoba, Spain

University of Missouri, USA

State Agrarian University of Moldova

Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Луганський національний університет імені Тараса Шевченка

Національний університет біоресурсів і природокористування України

Національний університет харчових технологій

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

Університет державної фіскальної служби України

Університет митної справи та фінансів

Херсонський національний технічний університет

СЕКЦІЯ 1.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗМІЦНЕННЯ СТІЙКОСТІ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

УДК 336.5:614

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИДАТКІВ БЮДЖЕТУ У СИСТЕМІ ФІНАНСУВАННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ

*А.В. Абдін, аспірантка кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро, Україна*

Успішна реалізація стратегічних орієнтирів, планів та завдань у процесі здійснення медичної реформи в Україні потребує системного фінансування охорони здоров'я (далі ФОЗ), відтак обумовлює необхідність консолідації всіх можливих джерел фінансових ресурсів. Процес реформування охорони здоров'я в Україні спрямовано на зміну застарілої, жорсткої процедурно системи ФОЗ за моделлю Семашко на гнучкі механізми прийняття рішень щодо обсягів бюджетного фінансування у сфері охорони здоров'я, ефективного витрачання коштів та використання/здіяння потенційно значущих, але все ще не реалізованих джерел. Водночас, окреслена належним чином в Україні не вирішена. Значні прогалини насамперед існують у забезпеченні ефективного ФОЗ за рахунок бюджетних коштів (видатків державного/місцевих бюджетів).

Впродовж 2017-2020 років у видатках зведеного бюджету України (ЗБУ) на охорону здоров'я (за економічною бюджетною класифікацією) переважають поточні видатки. Їх частка становила в 2020 році 91,3%, що більше на 0,3 відсоткових пункти порівняно з 2019 р. і відповідає рівню 2018 року. Спостерігаємо коливання частки видатків на використання товарів і послуг: якщо в 2017 році вона була 79,9%, у 2018 році - 77,2%, в 2019 році впала до рівня 54,8%, то в 2020 році зросла до 62,8%, водночас до рівня 2017 року не наблизилася. Впродовж досліджуваного періоду знизилася частка видатків за

напрямом витрат «Оплата праці і нарахування на заробітну плату» до 3,8% (зниження в 2020 році на 0,4 відсоткових пунктів порівняно з 2018 та 2019 роками), частка капітальних видатків в 2019 році (після зниження в 2018 році) повернулась до рівня 2017 року (9,0%), а в 2020 році знизилася порівняно з попереднім роком до рівня 2018 року - 8,7%.

Сучасний вектор розвитку бюджетної системи загалом спрямований на ефективне витрачання бюджетних коштів, що передбачає застосування найбільш прогресивного методу планування - програмно-цільового. Аналіз «Звіту про виконання паспорта бюджетної програми на 2021 рік» стосовно бюджетної програми «Реалізація програми державних гарантій медичного обслуговування населення» (головний розпорядник – МОЗ України, відповідальний виконавець – Національна служба здоров'я України - НСЗУ) свідчить, що всього на виконання програми затверджено 126 022 585,4 тис грн бюджетних коштів, із них за рахунок загального фонду 124 688 013,0 тис грн, і спеціального фонду – 1 334 572,4 тис грн. Фактичні касові видатки (надані кредити з бюджету) становили 123 899 852,3 8 тис грн., із них загальний фонд - 122 954 103,6 тис грн, спеціальний - 945 748,7 тис грн. Загальне зниження використання запланованих коштів становило 2 122 733,1 тис грн (із них: загальний фонд -1 733 909,4 тис грн, спеціальний фонд - 388 823,7 тис грн). Так, детальніший аналіз щодо виконання програми за напрямками використання коштів показує таке: «Оплата медичних послуг, пов'язаних з наданням екстреної медичної допомоги» - (-) 639720,3 тис грн; «Оплата медичних послуг, пов'язаних з наданням первинної медичної допомоги» - (-) 529278,7 тис грн; «Оплата медичних послуг, пов'язаних з вакцинацією населення від гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2» - (-) 388823,7 тис грн. За жодним іншим із напрямів також не виконано планові показники, що свідчить про складнощі у планування витрат, зумовленими специфікою галузі та прогалинами у плануванні.

Підвищенню ефективності витрачання коштів бюджету потребує чіткості у пріоритетах та концентрації фінансових ресурсів на

результативних/економічно ефективних медичних послугах, що надаються пацієнтам (споживачам послуг) відповідно до існуючих стандартів якості цих послуг. Також досягненню ефективного використання бюджетних коштів одночасно сприятиме диференційований підхід до фінансування медичних послуг за рахунок коштів бюджетів залежно від рівня доходів певних категорій населення та домогосподарств. Цілком справедливо, що визначаючи межі державної підтримки у Національній стратегії реформування системи охорони здоров'я в Україні (2015-2020 рр.) акцентується: «благополучні верстви слід заохочувати проявляти самостійність у піклуванні про власне медичне обслуговування, у той час як вразливі соціальні прошарки повинні обслуговуватися і субсидюватися відповідно до своїх потреб у максимально можливій мірі за рахунок державного бюджету» [2, с.19]. Водночас, гарантування загального доступу до якісної медичної допомоги «без будь-яких фінансових труднощів» та «захист населення при надзвичайних ситуаціях в галузі охорони здоров'я» на 70-й сесії Регіональної організації ВООЗ визначено пріоритетними завданнями для держав-членів Європейського регіону. При цьому надзвичайно актуальним є формування в Україні (та без виключення - у всіх країнах світу) здорового суспільства, в якому кожен громадянин активно піклується про власне здоров'я, а «дії системи громадської охорони здоров'я і розумна державна політика сприятимуть поліпшенню умов життя з опорою на економіку добробуту» [3].

Підвищення ефективності використання коштів на фінансування бюджетних програм у сфері охорони здоров'я сприятиме досягненню стійкості бюджетної системи та водночас стійкості системи охорони здоров'я в поточному та середньостроковому періоді [1].

Підсумовуючи, зазначимо, що домінуюча роль бюджетного фінансування охорони здоров'я в Україні потребує фокусування уваги на ефективному витрачанні коштів бюджету, науковому обґрунтуванню запланованих показників.

Література

1. Качула С.В., Стефанишин О.В., Абдін А.В. Бюджетний потенціал та фінансове забезпечення охорони здоров'я в Україні в умовах реалізації стратегії сталого розвитку. *Науковий погляд: економіка та управління*. 2020. №3 (69) С. 109 - 115
2. Національна стратегія реформування системи охорони здоров'я в Україні на період 2015-2020 роки. URL: <https://uoz.cn.ua/strategiya.pdf>
3. Ministers endorsed a five-year plan to improve the health of Europeans. WHO. Regional Office for Europe/ 2020. URL: <https://www.euro.who.int/ru/media-centre/sections/press-releases/2020/ministers-back-5-year-plan-to-put-health-in-europe-on-track>.

УДК 336.1

ПИТАННЯ НЕПРЯМОГО ОПОДАТКУВАННЯ У КОНТЕКСТІ ЗМІЦНЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ТА ВИРІШЕННЯ СОЦІАЛЬНИХ ЗАВДАНЬ

Л.Б. Баранник, д.е.н., професор

Університет митної справи та фінансів

Проблеми оподаткування слід вирішувати комплексно з урахуванням як зарубіжного досвіду, так і особливостей перебігу вітчизняного розвитку. А вони наразі є такими, що потребують ретельного осмислення в умовах нав'язаної нашій країні економічної кризи на тлі загострення відносин з Росією через її військову ескалацію біля кордонів України та нескінченних провокацій.

Однією з таких особливостей розвитку є ослаблення фінансової системи нашої держави. Через названі причини інвестиційний потік з боку іноземних інвесторів різко зменшився. Відбулося переформатування бюджетних витрат через пандемію та необхідність вирішувати інші нагальні соціально-економічні потреби. Україна відчула сплеск цін на енергоносії на світових ринках. За

останній рік в Україні ціни на продукцію сільгоспвиробників зросли на 40%, а також на важливі складові агровиробництва – добрива та засоби захисту рослин. Це сталося, насамперед, через подорожчання газу. За останній тиждень стрімке зростання показала гривня, хоча на початку лютого такого не спостерігалось, але через геополітичну напруженість та пов'язані з цим негативні процеси, як зазначалося вище, гривня девальвує. Ослаблення гривні на початку 2022 р, як відзначають спеціалісти НБУ, спровоковано ще такими вагомими факторами, як сезонний сплеск попиту на іноземну валюту, пов'язаний зі зростанням в грудні минулого року бюджетних виплат; продаж активів всіх країн «третього світу» міжнародними інвесторами через заворушення в Казахстані тощо [1].

За повідомленням Державної служби статистики України, індекс споживчих цін (індекс інфляції) у січні 2022 р щодо грудня 2021 р. становив 101,3 %. За період січень 1998 року - січень 2022 року - 1591,6 % [2].

Одним з шляхів боротьби з інфляцією в Україні пропонують зниження ставки ПДВ на соціально значущі продукти харчування. Так, Всеукраїнська Аграрна Рада «підтримує ініціативу зниження ставки податку на додану вартість (ПДВ), яка активно обговорюється в суспільстві, однак пропонує знижувати її не до 0%, а до 10%. Оскільки сьогодні запровадження нульової ставки загрожувало низкою негативних наслідків і для держави, і для агровиробників» [3]. Питання зниження ПДВ на продукти харчування в Україні назріло давно. «Згідно з дослідженням ФАО, легкий або середній ступінь недоїдання спостерігається вже у 20% населення України» [там само]. «Для приборкання кризи в Європі пішли на зниження ставок ПДВ, зокрема на продукти харчування. Чи готові до цього в Україні?», - задається питанням журналіст Ф. Гусейнов [4]. З-поміж європейських країн Польща зробила найбільше зниження ставки ПДВ в історії сучасного оподаткування. З 1 лютого 2022 р. у Польщі знижується ПДВ на природний газ з 23 до 8%, електроенергію з 23 до 5%, опалення з 23 до 8%, продукти харчування з 5% до 0%, ПДВ на

добрива становитиме 0% [5]. Польський уряд розраховує на радикальне зниження цін, що дозволить підвищити купівельну спроможність населення.

«...ЄС знижує ставку до 0% не з 20%, а з 5%-7%. Тому, якщо ми знизимо зі своїх 20% до 10%, то будемо мати той самий ефект, що і вони», вважає М. Соколов, заступник голови ГС ВАР [3]. О. Нів'євський, професор Київської школи економіки не є прихильником зниження ставки ПДВ на соціально значущі продукти харчування. На його думку, «зниження чи взагалі скасування ПДВ не знизить ціну на товари пропорційно скасованому відсотку, також створиться касовий розрив у бюджеті, а заможні громадяни будуть користуватись знижками на рівні із бідними, що не дасть соціального ефекту» [4].

Польський досвід є доволі показовим. Проте слід пам'ятати, що ця країна знаходиться в дещо інших умовах, не готується до військового вторгнення ззовні, щоправда всіляко допомагає Україні. На нашу думку, зниження ставки ПДВ дозволить знизити ціни на продукти харчування, виробники нічого не втратять, а навіть навпаки. Коли держава знижує ПДВ, то ціни, якщо не знижуються слідом, то принаймні їх зростання гальмується, а потім починається зменшення, бо виробники починають отримувати додаткові прибутки [4]. Якщо тенденція зростання цін продовжиться, Україна може звернутися до сценарію запровадження «продуктових чеків», що нещодавно обговорював суспільний загал. Можливий розвиток подій, коли часткове адміністративне регулювання, адресні субсидії найбільш бідним будуть введені, поки інфляція не продовжить зростати. Виникає питання, чи дозволить такий крок зміцнити стійкість фінансової системи? Вважаємо, що так. У цьому випадку має спрацювати так званий синергетичний ефект. Зростання купівельної спроможності потягне за собою активізацію товаровиробників, тож обидва ці сектори економіки позитивно вплинуть на бюджетний процес. Звичайно, що заможна частина населення також скористується ефектом від зниження цін нарівні з бідними. У цьому випадку повинен спрацювати податок на нерухомість великої площі, на кількість об'єктів власності (яхт, домів, квартир, літаків, віл за кордоном тощо), на автомобілі преміум-класу, які

використовують багато пального і забруднюють навколишнє середовище. Це – лише один із способів перерозподілу податкового навантаження на платників. Останнє слово за фахівцями.

Література

1. НБУ назвав головні причини девальвації гривні. URL: <https://finclub.net/ua/news/nbu-nazvav-holovni-prychyny-devalvatsii-hryvni.html>
2. Індекс споживчих цін у січні 2022 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/n0002832-22#Text>
3. ВАР підтримує зниження ставки ПДВ на продукти харчування до 10%. URL: <https://agravery.com/uk/posts/show/var-pidtrimue-znizenna-stavki-pdv-na-produkti-harcuvanna-do-10>
4. Гусейнов Ф. Прибрати податок: що змінить зниження ПДВ на соціальні продукти. URL: <https://agravery.com/uk/posts/show/pibrati-podatok-so-zmiti-znizenna-pdv-na-socialni-produkti>
5. Польща знизила ПДВ на газ, добрива та продукти харчування. URL: <https://latifundist.com/novosti/58023-polshcha-znizila-pdv-na-gaz-dobriva-ta-produkti-harchuvannya>

УДК 336.14

БЮДЖЕТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД: СУТНІСТЬ ТА СКЛАДОВІ

*Б.Д. Биков, аспірант кафедри державних, місцевих та корпоративних фінансів
Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро, Україна*

На сьогоднішній день в Україні створено 1469 територіальних громад. Складність та актуальність проблем та завдань, що постають перед ними насамперед в бюджетній сфері, потребують формування актуального системного підходу до зміцнення їх бюджетного потенціалу. У цьому контексті важливим є розуміння сутності бюджетного потенціалу та його складових.

Сутність бюджетного потенціалу визначається, по-перше, сутнісними властивостями категорії «потенціал», і, по-друге, притаманними для бюджетного потенціалу динамічністю та зростанням значущості у системі місцевих фінансів в умовах бюджетної децентралізації і поєднання різних аспектів системного процесу формування та виконання місцевих бюджетів.

Серед науковців поширено погляди на сутність бюджетного потенціалу як певної форми вираження кількісних параметрів місцевого бюджету з подальшим виокремленням різних аспектів їх прояву та упорядкування. Так, Лисяк Л. та Грабчук О. [4] наголошують на існуванні наступних основних позицій щодо визначення сутності бюджетного потенціалу: з ресурсної точки зору (сукупність бюджетних ресурсів або характеристика рівня використання ресурсного потенціалу наповнення бюджету); в аспекті розгляду наявних резервів та можливостей розширення дохідної частини бюджету (деякі вчені виділяють цю частину у окрему категорію). Балацький Є. та Бойко А. [1] пропонують виділяти вузький (базований на визначенні максимально можливих обсягів надходжень до бюджету) та широкий (що враховує надходження з усіх можливих джерел поповнення бюджету) підходи до встановлення сутності бюджетного потенціалу території. Як стверджують вчені, для досліджень передумов здійснення бюджетного процесу на первинних рівнях адміністративно-територіального устрою країни більш характерним є дотримання ресурсного підходу [2].

Проведений огляд різних аспектів тлумачення бюджетного потенціалу адміністративно-територіальної одиниці, дозволяє визначити два основні підходи до вивчення даного питання:

1) дохідний, в рамках якого бюджетний потенціал визначається як певна сукупність (сума) доходів місцевого бюджету (за необхідністю – скоригована з урахуванням фактичних або прогнозних умов залучення надходжень, структури доходів бюджету, впливу механізму міжбюджетних відносин та ін.), оцінка розміру яких дозволяє встановити, розмір обсягів сформованої фінансової бази в абсолютному вираженні, що може бути використано для ресурсного

забезпечення належного виконання власних та делегованих повноважень;

2) дохідно-видатковий, що базується на дотриманні науковцями схильності до позиції щодо необхідності розгляду бюджетного потенціалу в нерозривній єдності основних складових місцевого бюджету (доходів і витрат), формування яких здійснюється під впливом різних факторів та детермінант багатовекторного процесу територіального розвитку. Відображенням особливостей здійснення та динаміки перебігу процесів в фінансовій сфері виступають зміни, що відбуваються в місцевих фінансах у цілому та у бюджетному процесі зокрема. При цьому в рамках визнання справедливості дохідно-видаткового підходу розрахунок бюджетного потенціалу обов'язково буде передбачати співвіднесення дохідного та видаткового аспектів формування місцевих бюджетів як відображень стану певною мірою відокремлених, самостійно важливих елементів бюджетного потенціалу [3].

Аналізуючи аспекти поєднання дохідного та дохідно-видаткового методів, бюджетний потенціал адміністративно-територіальної одиниці пропонується розглядати як відображення досягнутого в рамках структурованого простору міжбюджетних відносин рівня розвитку взаємозв'язку між, з одного боку, сукупним вираженням величини (за фактичними або прогнозними значеннями) доходної частини місцевого бюджету, сформованої на основі надходжень від використання податкового потенціалу території та додаткових джерел фінансування (трансфертів, цільового залучення коштів, кредитування, операцій з капіталом та ін.), а з іншого – із видатковою складовою, що визначає обсяги видатків місцевого бюджету на здійснення прийнятих до обов'язкового виконання власних та делегованих функцій та повноважень територіальних органів влади та самоврядування.

Основними складовими формування бюджетного потенціалу адміністративно-територіальних одиниць держави, відповідно до викладеного вище бачення, є дохідна частина бюджету (визначає здатність органів місцевої влади та самоврядування акумулювати фінансову базу з метою реалізації цілей

та завдань регіонального розвитку) та видаткова частина (що характеризується обсягом коштів, необхідних для якісного та належного виконання власних та делегованих державою на місцевий рівень функцій та повноважень) бюджету.

Формування бюджетного потенціалу територіальних громад (ТГ) у мовах бюджетної децентралізації водночас потребує і його зміцнення на різних етапах бюджетного процесу. При формуванні програм забезпечення сталого розвитку ТГ у контексті зміцнення бюджетного потенціалу важливого значення набуває виявлення дестабілізуючих чинників, що обмежують потенційні фінансові можливості територіальних громад. Варто приділяти увагу як податковим, так і неподатковим надходженням, доходам від операцій з капіталом та трансфертам. В цьому випадку саме міжбюджетні трансферти можна вважати показником рівня незбалансованості бюджету, індикатором необхідності системних зрушень фінансових ресурсів громади з метою зміцнення його фінансового потенціалу, оскільки в такому разі громада потребує додаткового залучення ресурсів для покриття своїх потреб.

Таким чином, бюджетний потенціал об'єднаних ТГ є відображенням досягнутого в рамках міжбюджетних відносин рівня розвитку взаємозв'язку між, з одного боку, сукупним вираженням величини (за фактичними або прогнозними значеннями) доходної частини місцевого бюджету, сформованої на основі надходжень від використання податкового потенціалу території та додаткових джерел фінансування (трансфертів, цільового залучення коштів, кредитування, операцій з капіталом та ін.), а з іншого – із видатковою складовою, що визначає необхідні обсяги видатків місцевого бюджету на здійснення прийнятих до обов'язкового виконання власних та делегованих функцій та повноважень органів місцевого самоврядування та місцевої влади.

Ключовими складовими формування бюджетного потенціалу ТГ є доходи (визначають здатність органів місцевої влади та самоврядування щодо акумулювання ресурсів з метою реалізації цілей та завдань регіонального розвитку через встановлення достатності та повноти необхідного для цього фінансово-ресурсного забезпечення) та видатки (характеризують обсяги

коштів, потрібних для якісного та належного виконання власних та делегованих державою на місцевий рівень функцій та повноважень) бюджетів.

Зміцнення бюджетного потенціалу, передусім, досягається збільшенням дохідної частини до достатнього для виконання обов'язків місцевого рівня. Окрему увагу слід приділити розвитку грантових механізмів, державно-приватного партнерства та місцевих запозичень, особливо при здійсненні управлінських впливів на фінансовий потенціал територіальних громад у стратегічному плані. Незважаючи на розширення повноважень в результаті адміністративної реформи, багато структурних змін, що впливатимуть на зміцнення фінансового потенціалу територіальних громад, мають проводитися на державному рівні, зокрема у законодавчій та адміністративній площині.

Література:

1. Балацький Є.О., Бойко А.О Теоретичні підходи до визначення бюджетного потенціалу міста та основні засади його формування. Збірник наук. праць Харківського інституту банківської справи Університету банківської справи НБУ. 2011. Вип. 1 (10)/II. С. 212–216.
2. Боронос В. Г. Методологічні засади управління фінансовим потенціалом території: монографія. Суми: СумДУ, 2011. С. 162-163.
3. Лисяк Л.В., Биков Б. Д., Кушнір А. І. Зміцнення фінансового потенціалу об'єднаних територіальних громад в умовах бюджетної децентралізації. *Науковий погляд: економіка та управління*. 2020. №4 (70). С. 84 - 89
4. Лисяк Л.В. Грабчук О.М. Зміцнення бюджетного потенціалу місцевих бюджетів України в умовах фінансової децентралізації. *Проблеми економіки* 2018. № 1 (35). С. 294-299.

ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЧИННИК СТАБІЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

А.В. Буряк, к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів

Національний університет біоресурсів і природокористування України

І.В. Дем'яненко, к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів

Національний університет харчових технологій

Функціональна система ринкової економіки характеризується високим ступенем динамічності умов господарювання (зумовлених як загальносвітовими проблемами і відповідними заходами удосконалення механізму державного регулювання національної економіки з позиції її інтересів), так і суттєвими змінами в країні макроекономічних і мікроекономічних умов діяльності суб'єктів господарювання, які можуть набувати кризового характеру.

Показовим прикладом зазначеного є сучасна ситуація, яка склалася у аграрному секторі економіки України. Згідно із повідомленням міністра аграрної політики Р. Лещенко на своїй сторінці фейсбуку зусиллями аграріїв України у 2021 р., незважаючи на певні обмеження викликані пандемією та інших негараздів, отримано рекордний врожай зернових культур – понад 84 млн. т. Зокрема: кукурудзи – 40 млн.т., пшениці – 32,4 млн.т., ячменю - 10 млн.т., гороху – 581,1 млн.т., проса – 191 тис.т., гречки – 110 тис.т. Значний врожай отримано соняшника та інших технічних культур. А це вагома база зростання експорту країни, що безумовно являється вагомим джерелом отримання Україною валютного доходу за умов стійкого попиту та достатньо високих цін на світовому ринку. В структурі експорту, до речі, аграрна продукція вийшла на перше місце, обійшовши промислові товари.

Загалом рівень прибутковості аграрних суб'єктів господарювання є залежним від впливу великої кількості об'єктивних і суб'єктивних чинників: природно-кліматичних умов, техніко-технологічного стану виробництва,

кваліфікаційного рівня персоналу, досконалості організаційно-управлінського менеджменту тощо. То ж прибутковість їх діяльності не є гарантійною, а залежна від конкретних обставин кожного календарного року. Зокрема, після рекордного за доходами 2021 р. прогнозується у 2022 р. значний спад очікуваних доходів, адже на його старті відбулося істотне зростання вартості енергоресурсів, добрив, насіння, гербіцидів, транспортних та інших послуг, а дефіцитність бюджету зумовить зменшення державної допомоги виробникам та ускладнить кредитне забезпечення тощо. Це зумовить гальмування інвестиційно-інноваційної діяльності, посилить рівень ризиковості та загрози не лише конкретним суб'єктам господарювання, а й економічній і фінансовій безпеці суспільства. Протидією негативних процесів виступає фінансова стійкість економіки [2].

Фінансова стійкість, як ознака фінансової безпеки, має однакову змістовність як для окремого громадянина, суб'єкта господарювання, так і для регіону та національної економіки загалом. За твердженням Бланка І.О. фінансова безпека суб'єкта господарювання полягає у кількісно та якісно детермінованому рівні його фінансового стану. Цей рівень захищає притаманні суб'єкту господарювання пріоритетні фінансові інтереси від ідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього походження, параметри яких визначаються на основі його фінансового розуміння і створюють необхідні передумови підтримки його стійкого розвитку в поточному і перспективному періоді [1].

Фінансова стійкість суб'єкта господарювання є комплексною багатофакторною економічною категорією, яка інтерпретує три споріднені поняття її змістовності: фінансова сталість, фінансова рівновага і фінансова стабільність. Відмінність зазначених понять у характеристиці фінансової системи суб'єкта господарювання проявляється, на нашу думку, в такому:

- фінансова сталість – стан незмінності критеріальних показників системи протягом тривалого періоду;
- фінансова рівновага – стан збалансованості і рівноваги

індикативних показників системи;

- фінансова стабільність – стан стабільного перевищення обсягів отримуваних доходів над видатками, що дозволяє вільне маневрування фінансовими ресурсами підприємства у своїй діяльності.

Таким чином, фінансова стійкість суб'єкта господарювання – це такий стан його фінансових ресурсів, їх структура і використання, які забезпечують розвиток підприємства на основі зростання прибутку та загальної сукупності функціонального капіталу при збереженні платоспроможності і кредитоспроможності в умовах допустимого рівня ризику. Тобто, здатність суб'єкта господарювання виконувати свої функції з максимальною ефективністю і мінімальним ризиком. Фінансово нестійким стає підприємство за ознакою зменшення та послідовною втратою платоспроможності як кризового стану, при якому підприємство перебуває перед загрозою банкрутства, втрачаючи позитивні характеристики функціональної діяльності [3].

Отже, фінансова стійкість, як критерій оцінки фінансового стану підприємства, передбачає своєчасність і економічність його адаптації до змін зовнішнього та внутрішнього середовища при збереженні основних принципів розвитку господарської діяльності – цілеспрямованості, позитивного динамізму, адаптивності та керованості.

Література

1. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия. – К.: Эльга, Ника-центр. – 2004. – 784с.
2. Давиденко Н.М. Трансформація фінансового менеджменту аграрних підприємств в умовах сучасних викликів. Економіка АПК. – 2016. – №2. – С. 63-68.
3. Дем'яненко І.В., Буряк А.В. та ін.. Фінансова санація аграрних підприємств та забезпечення їх ринкової стійкості // Агроінком, 2006, №1. С. 49-53

СВІТОВИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ***О.А. Водолазська,****к.е.н., доцентка кафедри фінансів, банківської справи та страхування**Дніпровський державний аграрно-економічний університет****Б.А. Шлюсар,*** *здобувач другого рівня вищої освіти гр.ЕФ-21м-1**Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара*

Для сучасного етапу розвитку світової економіки характерним є виникнення та зростання зовнішніх і внутрішніх запозичень у країнах, що розвиваються. Зовнішні запозичення дозволяють країні інвестувати та споживати більше за межі поточного внутрішнього виробництва і, по суті, фінансувати формування капіталу не лише за рахунок мобілізації внутрішніх заощаджень, а й за рахунок використання заощаджень країн із надлишком капіталу. Зовнішні запозичення можуть призвести до більш швидкого зростання. Однак, якщо країна бере позики за кордоном, вона також повинна запровадити управління боргом як основну політичну мету. Невідповідні та надмірні зовнішні запозичення породжуватимуть зобов'язання щодо обслуговування боргу, які будуть стримувати майбутнє економічне зростання.

Проблема масштабного зростання обсягів державних боргів є однією з найрозповсюдженіших в умовах фінансових глобалізаційних процесів і розвитку міжнародних фінансів. Так, вважається, що в період економічного спаду залучення зовнішніх позик може створити передумови для зростання економіки, адже тоді не вилучаються, а саме додаються ресурси для стабілізації та відновлення [3]. Але деякі західні вчені вважають, що фінансувати дефіцит бюджету не можна за рахунок залучення зовнішніх позик, тому що це призведе до збільшення економічної залежності країни-боржника, у той час як країни-позичальники будуть диктувати свої умови, що можуть мати негативні наслідки для соціально-економічного розвитку [3].

Тому управління державним боргом у довгостроковій перспективі має

базуватись на залученні країною позик лише у межах її спроможності обслуговувати та виплачувати дані зобов'язання [1]. Короткостроковою метою управління боргом є регулювання величини запозичень так, щоб державні борги відповідали загальним цілям макроекономічної політики [3].

Різні країни використовують різні моделі управління державним боргом, тому однакової моделі просто не існує. Але незалежно від використовуваної моделі управління державним боргом, основними завданнями для кожної країни залишаються розроблення боргової стратегії, управління ліквідністю та обслуговування боргу.

Незалежно від того, яку модель управління державним боргом обрано, певні характеристики процесу формування та управління державним боргом у розвинених країнах включають [2]:

1. Усі методи та інструменти управління державним боргом спрямовані на досягнення макроекономічної стабільності та структурних перетворень, формування економіки, яка буде адаптуватися на тлі фінансової глобалізації та зможе забезпечувати збалансований соціальний та економічний розвиток.

2. В економічно розвинутих країнах система управління державним боргом ґрунтується на принципах відкритості, прозорості, прогнозованості та відповідальності.

3. Характеристика розвинених країн полягає в тому, що ринок державних цінних паперів є високорозвиненим, і до нього мають доступ як вітчизняні, так і іноземні інвестори, що сприяє диверсифікації ризиків.

4. Використовуються ринкові та неринкові методи зменшення боргу.

Серед основних методів управління державним боргом у світовій практиці використовують реструктуризацію та борговий своп [3]. Реструктуризація є традиційним методом управління боргом. Сьогодні її найчастіше розуміють, як обмін наявних боргових інструментів на нові боргові інструменти, які мають інші характеристики [3], та які можуть включати в себе усі попередні боргові зобов'язання зі зменшеними процентними ставками та зміненими термінами сплати. Серед інших методів скорочення зовнішнього

боргу виокремлюється так звана конверсія боргу, яка може приймати наступні форми: викуп боргу; капіталізація боргу; конверсія «борг-борг» [3].

Крім механізмів своїх реструктуризацій зовнішнього державного боргу також можуть бути використані схеми: «зовнішній борг – облігації»; «зовнішній борг – акції»; «зовнішній борг – експорт»; «зовнішній борг – внутрішній борг»; «зовнішній борг – екологія»; «викуп зовнішнього боргу»; «списання зовнішнього боргу» [3]. Вони дозволяють зменшити боргове навантаження на національну економіку і досягти інших соціально-економічних цілей [3].

Прикладом «зовнішній борг – програми розвитку» можна розглядати ситуацію в Україні, яка виникла після аварії на Чорнобильській АЕС. Тобто дана схема була одночасно як інструментом реструктуризації, так і інструментом покращення соціально-економічних умов країни [3].

Таким чином, при формуванні боргової політики уряд має адекватно визначати як обсяги, так і структуру запозичень, а також вартість їх обслуговування та потенційно доступні джерела фінансування зобов'язань.

Література

1. Ватаманюк-Зелінська У. З., Огірко О. Т. Роль державного кредиту в економічному розвитку України. *Інноваційна економіка*. 2021. № 1-2. С. 28-33. URL: <http://inneco.org/index.php/inneco.ua/article/view/715> (дата звернення 16.02.2022).

2. Кнір М. О., Плешакова Н. А., Плешакова О. А., Криворучко Я. В. Зарубіжний досвід управління зовнішнім державним боргом і перспективи його імплементації в Україні. *Бізнес Інформ*. 2019. №12. С. 70-75. URL: https://www.business-inform.net/article/?year=2019&abstract=2019_12_0_70_75 (дата звернення 17.02.2022).

3. Некрасенко Л. А., Бражник Л. В., Дорошенко О.О. Управління державним боргом: зарубіжний досвід та українська реальність. *Економічний простір*. 2017. № 121. С. 15-30. URL:

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ COVID-19

С. І. Войцехівська, аспірант

Національний університет біоресурсів і природокористування України

Характерними рисами сучасного стану національної та світової економіки є зростаюча динамічність економічного середовища, яка спричинена інтеграцією та глобалізацією соціально-економічного простору.

На сьогоднішній день фінансова система України проходить етап становлення та перетворення у відносно ефективну ринковоорієнтовану модель розвитку економіки. За останні декілька років рівень фінансової безпеки України постійно знижується, що спричинено фінансовими та соціально-економічними кризами, політичною нестабільністю та військовими протистояннями на Сході нашої країни.

Фінансова безпека стала одним із найбільш постраждалих з порушених пандемією коронавірусу секторів. Досі важко спрогнозувати, які далекосяжні та довгострокові наслідки матиме спалах пандемії COVID-19 для світової економіки. Швидкість і непередбачуваність її поширення, брак інформації про можливі наслідки робить необхідним пошук оптимального балансу між швидкими діями з протидії пандемії та захистом від надмірної поспішності, яка може в багато разів погіршити становище [1].

До основних факторів глибини економічного спаду в країні належить:

- рівень захворюваності;
- тривалість та ступінь обмежувальних заходів;
- залежність вітчизняної економіки від змін на світовому фінансовому ринку;

— зміни у споживчій поведінці людей.

У країнах, які розвиваються, пандемія COVID-19 викликала суттєве зниження рівня економічної активності внаслідок сировинної орієнтації експорту, залежності від зовнішнього фінансування та інтенсивності міжнародної торгівлі.

Пандемія призвела до виникнення нових тенденцій в світовій економіці, що спричиняють значні загрози та ризики для вітчизняного господарства та фінансової безпеки країни в цілому: зменшення обсягів валютних надходжень від заробітчан; критичне падіння попиту; значне зниження цін на основні товари українського експорту та втрата ринків збуту; нестача матеріалів та комплектуючих; падіння платоспроможного попиту на внутрішньому ринку; зниження рівня доходів Державного бюджету; падіння обсягів та прибутковості підприємницької діяльності та зростання видатків; накопичення заборгованості державних установ; збільшення витрат на обслуговування державного боргу, зумовлено девальвацією гривні; втрата можливостей та значне погіршення умов отримання нових запозичень.

Ключовим компонентом фінансової безпеки держави є бюджетна безпека, яка має безпосередній вплив на фінансову стійкість та платоспроможність державних фінансів [3]. Очевидно, що в таких несприятливих умовах буде складно обслуговувати борги, підвищення ризику може очікувано призвести до зростання витрат за позиками, а банкрутства і дефолти з великою ймовірністю призведуть до жорстких фінансових криз у багатьох країнах, що розвиваються, де допомога держави бізнесу та заходи стимулювання носять недостатній характер у силу обмежених можливостей бюджету національних економік [2].

Одним з суттєвих чинників фінансової безпеки держави є також ефективність її боротьби з поширенням коронавірусної інфекції. Адже, вища кількість хворих та важкохворих громадян безпосередньо знижує загальний

рівень економічної активності та платоспроможного попиту, що в результаті призводить до недовиконання дохідної частини бюджету. У цьому контексті важливо ефективно використовувати кошти Фонду боротьби з

COVID-19. Натомість, станом на жовтень 2021 р., 53 % коштів Фонду виділено за напрямом «Стимулювання економіки» на будівництво, реконструкцію, ремонт автодоріг [4] .

Такі глибокі спади, посилені пандемією, очевидно, залишать після себе величезний збиток. Цей збиток є наслідком порушення глобальних зв'язків у сфері постачань та торгівлі, зменшення обсягу інвестицій, відтік людського капіталу в результаті втрати роботи або можливостей навчання.

Основним завданням урядів має стати досягнення нового та досить стійкого процесу глобалізації, з рівнем безпеки, який забезпечив би внутрішньодержавну стабільність та активну участь країни в міжнародному поділі праці та, водночас, гарантував би економічну та національну безпеку.

Ситуація в українській економіці вимагає енергійних дій як з точки зору підтримки сукупного попиту та пропозиції за допомогою регулювання грошово – кредитної а фіскальної політики, так і готовності вжити жорстких обмежувальних заходів для протидії спекулятивним чинникам або критичного погіршення фінансової стійкості окремих секторів. Першочерговим завданням є збереження економічного потенціалу, соціального капіталу та створення на їх основі передумов для подальшого стабільного економічного зростання.

Література

1. Bell C., Lewis M. The Economic Implications of Epidemics Old and New. *World Economics*. 2004. Vol. 5. No. 4. P. 137–174. DOI: 10.2139/ssrn.1112799
2. The Neglected Dimension of Global Security: A Framework to Counter Infectious Disease Crises. Washington (DC) : National Academies Press (US); 2016 May 16. Appendix C : Modeling the Economic Threat of Pandemics. URL: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/books/NBK368393/>
3. Davydenko N. Genesis of enterprise financial security. *Economic Processes Management: International Scientific E-Journal*. – 2015. – № 2. – Access mode: http://epm.fem.sumdu.edu.ua/download/2015_2/2015_2_3.pdf
4. Фонд боротьби з гострою респіраторною хворобою COVID-19,

спричиненою коронавірусом SARS-CoV-2, та її наслідками URL:
https://www.mof.gov.ua/uk/data_and_analytics-433

УДК 657:336.1

АНАЛІЗ ВИДАТКІВ НА ВИЩУ ОСВІТУ В УКРАЇНІ

*Т.Ф. Григораши, старший викладач кафедри фінансів, банківської справи
та страхування*

Університет митної справи та фінансів

Освіта – одна з найбільш важливих сфер життя суспільства, оскільки саме вона формує потенціал нації. Вища освіта як складова соціальної функції держави забезпечує ринок праці кваліфікованими спеціалістами, які працюють на розбудову економіки держави. Тож, необхідність забезпечення вищої освіти фінансовими ресурсами для організації освітнього процесу не викликає сумнівів.

Порівнюючи обсяги фінансування вищої освіти України з іншими країнами, відзначаємо, що він заклади України фінансуються на найнижчому рівні. Так, у 2018 р. видатки державного бюджету на підготовку одного студента в середньому складала 716 дол. До прикладу, заклади Колумбії витрачали на підготовку одного студента 2 863 дол., у тому числі 2 190 дол. – державне фінансування (найнижчий показник із представлених країн), а заклади Люксембургу – 47 694 дол., у тому числі державного фінансування 43 401 дол. [1].

Як відомо, починаючи з 2020 р. підхід до розподілу фінансових ресурсів між закладами вищої освіти України змінено відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 24 грудня 2019 р. № 1146 «Про розподіл видатків державного бюджету між закладами вищої освіти на основі показників їх освітньої, наукової та міжнародної діяльності». Згідно з нею, розподіл видатків між ЗВО здійснюється на основі формули розподілу. Динаміка обсягів видатків у 2020-2022 рр. Представлена на рис. 1.

За даними рис. 1 робимо висновок, що обсяг видатків на фінансування закладів освіти зростає як у національній валюті, так і у доларовому еквіваленті. Разом з тим кількість ЗВО, між якими відбувається розподіл коштів, зменшується.

Очевидно, що обсяг видатків на вищу освіту не є конкурентоспроможним і потребує збільшення. Крім того потребує удосконалення система розподілу видатків між закладами освіти.

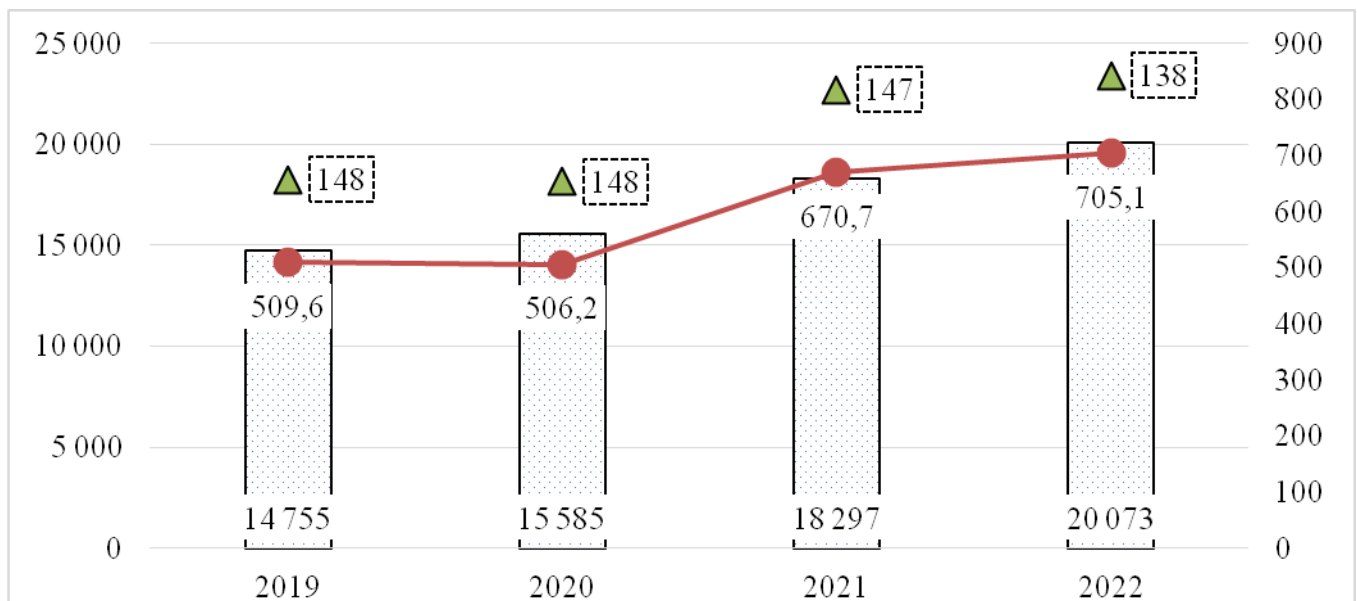


Рис. 1. Динаміка видатків державного бюджету між закладами вищої освіти на основі показників їх освітньої, наукової та міжнародної діяльності у 2020-2022 рр.

Джерело: складено авторами за даними [2-4].

Література

1. Education at a Glance 2021: OECD Indicators. OECD Publishing.
2. Про розподіл видатків державного бюджету між закладами вищої освіти на основі показників їх освітньої, наукової та міжнародної діяльності: Постанова Кабінету Міністрів України 24.12.2019 № 1146. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1146-2019-%D0%BF/ed20210714#Text>.
3. Про розподіл видатків державного бюджету між закладами вищої освіти для підготовки здобувачів вищої освіти на умовах державного

замовлення: Наказ Міністерства освіти і науки України 13.08.2021 № 908.
URL: <https://mon.gov.ua/ua/npa/pro-rozpodil-vidatkiv-spozhyvannya-derzhavnogo-byudzhetu-mizh-zakladami-vishoyi-osviti-dlya-pidgotovki-zdobuvachiv-vishoyi-osviti-na-umovah-derzhavnogo-zamovlennya-v-2021-roci>

4. Про розподіл видатків державного бюджету між закладами вищої освіти для підготовки здобувачів вищої освіти на умовах державного замовлення: Наказ Міністерства освіти і науки України 11.02.2022 № 160.
URL: <https://mon.gov.ua/ua/npa/pro-rozpodil-vidatkiv-spozhyvannya-derzhavnogo-byudzhetu-mizh-zakladami-vishoyi-osviti-dlya-pidgotovki-zdobuvachiv-vishoyi-osviti-na-umovah-derzhavnogo-zamovlennya-v-2021-roci>

УДК 336.61.378.4

ФІНАНСУВАННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ У РОЗРІЗІ РЕГІОНІВ

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

Університет митної справи та фінансів

Надання освіти громадянам є однією з функцій держави, відтак видатки на освіту є обов'язковою статтею видатків кожної країни. Як правило, структура видатків на освіту представлена такими складовими: дошкільна, загальна, вища освіта, розподіл бюджетних видатків між якими відрізняється залежно від освітньої політики держави. З У 2020 року система фінансування вищої освіти була реформована відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 24 грудня 2019 р. № 1146 «Про розподіл видатків державного бюджету між закладами вищої освіти на основі показників їх освітньої, наукової та міжнародної діяльності». Третій рік поспіль фінансування між закладами вищої освіти в Україні здійснюється з використанням формули.

На основі даних про розподіл видатків між ЗВО у табл. 1 групуємо регіони за показником питомої ваги видатків ЗВО кожного регіону (області або

міста) в загальному обсязі видатків КПК 2201160 «Підготовка кадрів закладами вищої освіти та забезпечення діяльності їх баз практики»: м. Київ, м. Харків, м. Львів, Дніпропетровська та Одеська області, регіони, питома вага фінансування ЗВО в яких становить від 2% до 5%, і регіони, на ЗВО яких припадає менше 2%.

Таблиця 1

Обсяг фінансування ЗВО у розрізі регіонів у 2020-2022 рр.

Регіон	2020		2021		2022	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
м. Київ	3 894,5	25,0	4 532,5	24,8	4 935,1	24,6
м. Харків	2 033,0	13,0	2 364,9	12,9	2 785,4	13,9
м. Львів	1 442,8	9,3	1 837,2	10,0	2 167,4	10,8
Дніпропетровська обл.	1 179,6	7,6	1 295,6	7,1	1 392,9	6,9
Одеська обл.	1 009,3	6,5	1 120,2	6,1	1 178,0	5,9
Обл. з пит. вагою 2,0-5,0%	2 712,1	17,4	3 226,8	17,6	3 455,9	17,2
Обл. з пит. вагою <2%	3 313,1	21,3	3 919,3	21,4	4 158,6	20,7
Всього	15 584,5	100,0	18 296,5	100,0	20 073,3	100,0

Джерело: розраховано автором на основі даних [1-3].

Аналіз показав, що найбільший обсяг фінансування отримують ЗВО столиці. Сума видатків зростає, а питома вага в загальному обсязі скорочується. Наступну за обсягом частину фінансування отримують харківські та львівські виші, при цьому питома вага видатків в обох містах зростає. Виші Дніпропетровської та Одеської областей протягом 2020-2022 рр. стали отримувати більше видатків у грошовому обсязі, але частка їх фінансування скоротилася. На ЗВО 7 областей у 2022 році буде виділено 17,2% обсягу фінансування, питома вага кожної області складає від 2 до 5% - Запорізька, Сумська, Донецька, Вінницька, Черкаська, Миколаївська, Тернопільська. До групи регіонів, де на ЗВО припадає менше 2% загального обсягу фінансування входять: Полтавська, Рівненська, Волинська, Івано-Франківська, Чернігівська, Закарпатська, Хмельницька, Житомирська, Кіровоградська, Херсонська, Луганська, Київська, Чернівецька, Львівська, Харківська (у 2022 р. у переліку не зазначаються виші Харківської обл.).

Література

1. Про розподіл видатків державного бюджету між закладами вищої освіти на основі показників їх освітньої, наукової та міжнародної діяльності:

Постанова Кабінету Міністрів України 24.12.2019 № 1146.

URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1146-2019-%D0%BF/ed20210714#Text>.

2. Про розподіл видатків державного бюджету між закладами вищої освіти для підготовки здобувачів вищої освіти на умовах державного замовлення: Наказ Міністерства освіти і науки України 13.08.2021 № 908.

URL: <https://mon.gov.ua/ua/npa/pro-rozpodil-vidatkiv-spozshivannya-derzhavnogo-byudzhetu-mizh-zakladami-vishoyi-osviti-dlya-pidgotovki-zdobuvachiv-vishoyi-osviti-na-umovah-derzhavnogo-zamovlennya-v-2021-roci>

3. Про розподіл видатків державного бюджету між закладами вищої освіти для підготовки здобувачів вищої освіти на умовах державного замовлення: Наказ Міністерства освіти і науки України 11.02.2022 № 160.

URL: <https://mon.gov.ua/ua/npa/pro-rozpodil-vidatkiv-spozshivannya-derzhavnogo-byudzhetu-mizh-zakladami-vishoyi-osviti-dlya-pidgotovki-zdobuvachiv-vishoyi-osviti-na-umovah-derzhavnogo-zamovlennya-v-2021-roci>

УДК 336.717

ПРОЄКТНЕ ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ

С.І. Грицюк, здобувач другого рівня вищої освіти гр. МгФБС-1-21

Б.В. Погорелов, здобувач другого рівня вищої освіти гр. МгФБС-1-21

Науковий керівник: Н.П. Дуброва, к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Важливою проблемою розвитку економіки України є зростання інвестиційної активності. Основною проблемою, яка стримує її – це відсутність надійних інструментів фінансування інвестиційної діяльності. Разом з тим, у світовому економічному середовищі напрацьований широкий спектр таких

інструментів, одним з яких є проєктне фінансування. Саме воно набуло поширення у XX столітті і використовується для здійснення великих інвестиційних проєктів [0].

Як відомо фінансування проєкту включає стадії [2]:

- попереднє вивчення життєздатності проєкту (визначення доцільності проєкту по витратам та запланованому прибутку);

- розробку плану реалізації проєкту (оцінка ризиків, ресурсне забезпечення та ін.);

- організацію фінансування, у тому числі: оцінку можливих форм фінансування та вибір конкретної фірми, визначення організацій, що фінансують, визначення структури джерел фінансування;

- контроль виконання плану та умов фінансування.

Проєктне фінансування це фінансування інвестиційних проєктів, за якого сам проєкт є способом обслуговування боргових зобов'язань. Суб'єкти, що фінансують, оцінюють об'єкт інвестицій з точки зору того, чи принесе проєкт, що реалізується, такий рівень доходу, який забезпечить погашення наданої інвесторами позики або інших видів капіталу. Особливістю методу проєктного фінансування є те, що він не залежить від державних субсидій або фінансових вкладень корпоративних джерел [1, 2].

Метод проєктного фінансування використовувався здебільшого як засіб для формування консорціуму інвесторів, кредиторів та інших учасників, які беруть на себе зобов'язання формування інфраструктури проєкту, що було б дуже важкою справою для індивідуального інвестора.

Розрізняють три основні форми проєктного фінансування [2]:

1. Фінансування з повним регресом на позичальника, тобто наявність певних гарантів або вимога певної форми обмежень відповідальності кредиторів проєкту. Ризики проєкту несе в основному позичальник, при цьому процент за позикою відносно невисокий і дозволяє швидко отримати фінансові кошти для реалізації проєкту. Фінансування з повним регресом на

позичальника використовується для малоприбуткових та некомерційних проектів.

2. Фінансування без права регресу на позичальника, тобто кредитор при цьому не має ніяких гарантій від позичальника і приймає на себе усі ризики, пов'язані з реалізацією проекту. Вартість такої форми фінансування достатньо висока для позичальника, оскільки кредитор прагне отримати компенсацію за високий ступінь ризику. За таких умов фінансуються проекти, які мають високу прибутковість і дають в результаті реалізації конкурентоздатну продукцію. Проекти для такої форми фінансування повинні використовувати прогресивні технології виробництва продукції, мати добре розвинені ринки продукції, передбачати надійні домовленості з постачальниками матеріально-технічних ресурсів для реалізації проекту.

3. Фінансування з обмеженим правом регресу. Така форма фінансування проектів передбачає розподіл усіх ризиків проекту між його учасниками - так, щоб кожний з них прийняв на себе ризики, які залежать від них. У цьому випадку усі учасники приймають на себе конкретні комерційні зобов'язання, що дає помірну ціну фінансування. Усі учасники проекту зацікавлені в ефективній реалізації останнього, оскільки їх прибуток залежить від їх діяльності.

Разом з вищенаведеними перевагами проектного фінансування також існують і певні недоліки, одним з яких є складний фінансовий механізм, що може вимагати значного часу на реалізацію проекту. Високі транзакційні витрати включені в розробку своєрідних, спеціалізованих засобів. Проекти вимагають значних грошових потоків і підвищення страхових норм.

Література

1. Yasinovska, I., & Sheremeta, O. (2019). MANAGEMENT OF INVESTMENT RISKS IN THE SYSTEM OF PROJECT FINANCING. INNOVATIVE ECONOMY, 0(5-6), 164-168. doi:<https://doi.org/10.37332/2309-1533.2019.5-6.23>

2. Демчук Н.І., Дуброва Н.П. Проектне фінансування в Україні в умовах

глобалізації. Агросвіт. 2010. № 11. С. 27-33.

3. Лаврик О.Л., Пономаренко О.Л. Проектне фінансування та його роль у сучасній економіці України. Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярощук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. Том 27. №4. С. 139-144.

УДК 336.61

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНИХ ПРОГРАМ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

*С.В. Качула, д.е.н., професор кафедри фінансів, банківської справи та
страхування*

Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Сучасні глобальні виклики проектуються на окремі території, детермінують посилення процесів регіоналізації, зростання повноважень та відповідальності регіональних органів влади та місцевого самоврядування у забезпеченні стабільного розвитку. Обмеженість фінансових ресурсів на тлі зростання боргової залежності, витрат на обслуговування боргу, падіння економічної динаміки, обмеження мобільності бізнесу та населення підвищує роль та значущість концентрації зусиль соціально відповідального бізнесу, територіальних спільнот/місцевих органів влади та держави. Актуальним питанням в умовах гострої обмеженості фінансових ресурсів та зростання боргових зобов'язань країн світу є поєднання фінансових потенціалів державного та приватного секторів у реалізації суспільно значущих соціальних програм з метою підвищення рівня добробуту населення, сприяння більш справедливому розподілу суспільних благ, покращенню стану довкілля та вирішення інших важливих суспільству соціальних завдань.

Муніципальні стратегії економічного розвитку реалізуються у співпраці з

місцевими бізнес-компаніями, а також із використанням механізму державно-приватного партнерства. Серед найбільш поширених місцевих стратегій - розвиток місцевої інфраструктури та окремих зон у межах міста, тренінгові програми відповідно до потреб місцевого бізнесу або галузей місцевої економіки, створення муніципальних фондів кредитування бізнесу, розвиток муніципальних корпорацій розвитку, розвиток мікропідприємництва та ін. Фінансування заходів для реалізації муніципальних стратегій зазвичай здійснюється за рахунок ефективного поєднання коштів державного та місцевих бюджетів, а також за рахунок залучення кредитних та інвестиційних ресурсів для реалізації окремих проєктів у рамках таких програм.

Сьогодні в Україні є низка чинних грантових програм у сфері освіти, науки, медицини, соціального забезпечення. Благодійні кошти громадських організацій направлені у соціальні проєкти (соціальні інвестиції), дозволяють розвивати людські ресурси, створювати нові послуги, відкривати додаткові робочі місця, поліпшувати умови життя населення. Високий рівень соціального фінансування та інвестицій забезпечує реалізацію соціальних програм, спрямованих на вирішення соціальних проблем регіонів, об'єднаних територіальних громад.

Найбільш поширеним механізмом фінансування регіонального/місцевого розвитку на сучасному етапі розвитку є цільові програми, що передбачають здійснення послідовних заходів, спрямованих у тому числі на вирішення соціальних проблем, створення сприятливого підприємницького середовища, підвищення інвестиційної привабливості території, розвиток житлово-комунального господарства, впровадження енергозберігаючих технологій тощо.

Регіональні програми затверджуються регіональними/місцевими радами на кілька років. Основним джерелом фінансування регіональних цільових програм є бюджетні кошти, але соціально відповідальний бізнес може брати участь у реалізації цільових програм, здійснюючи благодійні внески та надаючи безповоротну фінансову допомогу. Благодійники та меценати можуть

реалізувати свої наміри щодо фінансової підтримки шляхом проведення грантових конкурсів з метою відбору та подальшого фінансування найбільш вдалих проектів. Державна стратегія соціального розвитку повинна передбачати раціональне поєднання бюджетної підтримки та використання всіх інструментів корпоративної соціальної відповідальності, включаючи благодійність та меценатство. Особливо це важливо за умов нестабільності соціально-економічного розвитку.

У зв'язку з виникненням у світі пандемії COVID 19, пов'язаним із ним падінням економічної активності соціально відповідальні компанії змінюють пріоритети та шукають нові інструменти, механізми та цілі реалізації соціальних програм. Пандемія COVID-19 вносить коригування у розвиток корпоративної соціальної відповідальності, змінюються пріоритети соціальних програм. Територіальні органи влади та місцевого самоврядування, враховуючи перспективність співпраці з бізнесом, мають бути зацікавлені у довгострокових партнерських відносинах для реалізації регіональних/місцевих соціальних проектів та програм шляхом підтримки та стимулювання/заохочення бізнесу, активізації інтегрування фінансових механізмів та інструментів соціально відповідального бізнесу (не лише великого, а й середнього та малого) для реалізації соціальних програм на основі розвитку державно-приватного партнерства.

Одним із елементів виконання державних цільових програм можуть бути інвестиційні програми (проекти), які виконуються в окремих містах у рамках державних та регіональних цільових програм за рахунок коштів державного бюджету та інших джерел. Ініціювати реалізацію проектів соціального партнерства місцеві органи влади можуть за умови розширення їх повноважень та маневру у розпорядженні бюджетними коштами. В Україні для розвитку партнерських відносин між місцевими органами влади та бізнесом продовжують формуватися необхідні умови. До них відносяться: розширення фінансової самостійності місцевих бюджетів в умовах бюджетної реформи, підвищення ролі місцевих податків та зборів у бюджетній забезпеченості

виконання повноважень місцевими органами влади, поглиблення децентралізації, формування територіальних громад та ін.

Тому необхідна дієва та ефективна система реалізації процесу узгодження інтересів держави, бізнесу, суспільства та забезпечення на всіх рівнях взаємовигідного співробітництва органів державної (регіональної) влади, власників бізнесу (роботодавців), представників найманих працівників (профспілкових організацій), що забезпечить попередження чи пом'якшення протиріч, що виникають у процесі формування інституту соціального партнерства. Така взаємодія ґрунтується на взаємовигідному соціальному партнерстві та включає зустрічний ініціативи бізнесу та громади в аспекті реалізації місцевих програм та досягнення соціальних результатів.

УДК 336.64

РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ЗАПОРУКА ЇХ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ

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

*О.В. Лиса, к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара*

Успішне функціонування підприємства в мінливому конкурентному ринковому середовищі можливо за умови ефективної виробничої, маркетингової, збутової, фінансової, інвестиційної та іншої діяльності підприємства. Всі напрями та види діяльності підприємства мають забезпечити досягнення позитивного результату – отримання прибутку за рахунок задоволення потреб споживачів.

Сучасна економічна ситуація визначає необхідність більш уважного ставлення до організації та управління фінансово-господарською діяльністю підприємства. Система управління підприємством має виконувати всі функції: планування, організацію, мотивацію, аналіз та контроль; це дозволяє виявляти

недоліки діяльності, потенційні можливості та резерви, обґрунтовувати стратегічні й тактичні заходи. При цьому всі напрями діяльності повинні мати фінансову аргументацію.

Фінансово-господарська діяльність кожного підприємства сформована з урахуванням специфіки виду діяльності, масштабів виробництва, організаційної структури тощо. Отримання стійких позитивних результатів діяльності дозволяють підприємству функціонувати та розвиватися. При цьому для обґрунтування та прийняття управлінських рішень необхідні достовірні дані про результати діяльності в цілому та окремих її аспектів, а також показники відповідного виду діяльності в цілому. Підприємство має слідкувати за результатами фінансово-господарської діяльності та порівнювати їх з середньо-галузевими значеннями для оцінки свого становища. Необхідність постійного контролю за показниками фінансово-господарської діяльності, швидкого реагування на негативні зміни та пошук можливих варіантів підтримки прибутковості – актуальне питання управління діяльністю підприємства.

Для оцінки діяльності підприємства використовують комплекс економічних, фінансових показників, які відображають усі аспекти діяльності підприємства, а саме: динаміка доходів і витрат, рівень рентабельності, ліквідність, платоспроможність, фінансова незалежність, структура капіталу тощо. В результаті контролю за цими показниками підприємство має змогу визначити позитивні та негативні тенденції свого розвитку, порівняти результати діяльності в динаміці, з результатами своїх конкурентів та інших представників тієї сфери діяльності, до якої відноситься дане підприємство, тобто отримати ґрунтовну оцінку своєї діяльності та напрямів розвитку.

Так, наприклад, для підприємств - виробників меблів такі управлінські дії актуальні та необхідні з огляду на загальні результати цього виду діяльності. Підприємства, незалежно від отриманого результату діяльності, мають порівнювати їх величини з даними за минулі періоди, визначати недоліки та намагатися впроваджувати заходи щодо їх підвищення. За таких умов можливо

досягти кращих результатів, подолати збитки (якщо такі мали місце) та в подальшому мати позитивні результати фінансово-господарської діяльності.

Загальний обсяг реалізованої продукції (меблів) за період 2014-2020 рр. щорічно збільшується на 11-31%, з найбільшим показником зростання в 2017 р. Слід окремо зазначити, що в 2020 р. 57% виробленої продукції меблевими підприємствами було реалізовано за межі країни, тобто цей вид діяльності має потужний потенціал як для забезпечення внутрішнього ринку, так і для експортних поставок. Рівень рентабельності підприємств - виробників меблів у 2020 р. знизився в порівнянні з попереднім роком, але, враховуючі складні умови пандемії, досягнення прибуткової діяльності вже є позитивним аспектом. Попередні результати 2021 року свідчать, що більшість підприємств уже пристосувалась до фактичної ситуації та не лише має прибуток, а й спромоглась збільшити рентабельність операційної діяльності до 5,8% та до 7% – загальної діяльності. Однак ці середні показники є лише орієнтиром для кожного підприємства, а не свідчать про результативність окремого виробника.

За період 2014-2020 рр. включно ринок меблевої продукції України був досить прибутковим і тому з кожним роком з'являлось все більше нових фірм, що виробляють та реалізують меблеву продукцію. У 2014 р. 65,5% підприємств працювали прибутково і це найменший показник за період, оскільки з 2015 р. вже 73-77% підприємств мали прибуток. Темп зростання прибутку успішних підприємств становив від 3,7% у 2016 р. до 68,8% у 2020 р. Зрозуміло, що такому результату сприяла в тому числі наявність у необхідному обсязі відносно дешевої вітчизняної сировини, але все ж таки. Частка підприємств – виробників меблів, які отримували збитки, зменшилася з 34,5% у 2014 р. до 22-26% у 2020 р., крім того знизилось співвідношення отриманих збитків та прибутку в напрямі переважання позитивних фінансових результатів, тому, незважаючи на абсолютне збільшення суми збитків, у цілому результати за цим видом діяльності можна характеризувати як позитивні з аналогічною динамікою.

Така ситуація в меблевій галузі свідчить про те, що переважна більшість підприємств у досить мінливий період спроможна адаптуватись до складних

економічних умов та ефективно працювати. Таким чином, виробництво меблів в Україні має резерви до зростання, але для ефективної фінансово-господарської діяльності слід ретельно планувати та контролювати її виробничі й фінансові аспекти. Лише за умови наявності комплексного управління усіма аспектами фінансово-господарської діяльності у підприємства є можливість отримувати позитивний фінансовий результат та втримувати свої позиції на ринку.

Література

1. Фінансові результати підприємств до оподаткування за видами промислової діяльності / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 336.14

ХАРАКТЕРНІ ОСОБЛИВОСТІ ПОНЯТТЯ «ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ»

А.І Кушнір, доктор філософії (PhD)

Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро, Україна

Фінансова стійкість місцевих бюджетів (ФСМБ) є складним та багатоаспектним поняттям, яке характеризує стан місцевих бюджетів (МБ), а саме їх платоспроможність, збалансованість та самостійність, а також спроможність забезпечити соціально-економічний розвиток територій та підвищення добробуту населення [1].

ФСМБ такі компоненти: платоспроможність, збалансованість, самостійність, фінансова спроможність, результативність та ефективність, боргова безпека, справедливість між поколіннями.

Платоспроможність МБ є необхідною умовою і одночасно вагомою складовою їх фінансової стійкості. Вона визначає можливість (на певну дату) погасити бюджетні фінансові зобов'язання за рахунок бюджетних ресурсів.

Збалансованість МБ характеризується рівнем покриття видатків за рахунок різних джерел доходів. Головна мета збалансованості МБ – забезпечення відповідності між повноваженнями, які покладені на органи місцевого самоврядування щодо здійснення видатків з МБ та бюджетними ресурсами, що є в наявності для виконання цих повноважень.

Самостійність бюджетів забезпечується шляхом закріплення за ними відповідних джерел надходжень, правом на визначення напрямів використання коштів [2]. Вона залежить від інституційних умов щодо акумулювання встановлених податків, зборів і відповідно - реалізації фіскального потенціалу відповідного адміністративно-територіального утворення. Відтак, самостійність МБ необхідна для забезпечення фінансової стійкості бюджету.

Результативність та ефективність бюджету характеризують відповідність результату функціонування місцевого бюджету до обраних цілей чи заданих параметрів, а також накопичений потенціал для подальшого соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальної одиниці.

Боргова безпека на місцевому рівні характеризується можливістю залучення внутрішніх та зовнішніх запозичень для вирішення нагальних соціально-економічних потреб територій без створення загрози для фінансового стану бюджету та для задоволення суспільних потреб в майбутньому. Таким чином, боргова безпека місцевого бюджету тісно пов'язана з забезпеченням справедливості між поколіннями. Справедливість між поколіннями як компонент фінансової стійкості характеризує раціональне управління бюджетом і місцевим боргом, яке враховує здатність майбутніх поколінь задовольняти свої потреби.

На основі вивчення наявного зарубіжного досвіду щодо теоретико-методичних аспектів ФСМБ нами виокремлено такі принципи фінансової стійкості МБ: якості, економічності, оптимальності боргових зобов'язань, інтеграції між поколіннями, все охоплення, запобігання, довгостроковості, динамічності. Крім того, до принципів фінансової стійкості МБ важливо додати такі загальні принципи бюджетної системи, визначені бюджетним

законодавством України: принцип обґрунтованості; принцип цільового використання бюджетних коштів; принцип справедливості і неупередженості; принцип публічності та прозорості [2].

Загалом МБ можна вважати фінансово стійким, якщо він характеризується 1) здатністю стабільно за рахунок внутрішніх фінансових ресурсів забезпечувати платоспроможність та збалансованість бюджету; 2) можливістю місцевих органів влади вчасно й у повній мірі забезпечити виконання покладених на них функцій та надання населенню якісних суспільних благ; 3) здатністю самостійно та на постійній основі забезпечувати соціально-економічний розвиток території незалежно від трансфертів з державного бюджету.

Література:

1. Lysiak L., Kachula S., Hrabchuk O., Filipova M., Kushnir A. Assessment of financial sustainability of the local budgets: case of Ukraine. *Public and Municipal Finance*. 2020. № 9(1). P. 48-59. DOI: [http://dx.doi.org/10.21511/pmf.09\(1\).2020.05](http://dx.doi.org/10.21511/pmf.09(1).2020.05).
2. Бюджетний кодекс України: Закон України від 08.07.2010 р. № 2456– VI. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>

УДК 336.7

ФІНАНСОВА ПОВЕДІНКА ДОМОГОСПОДАРСТВ В УМОВАХ КРИЗИ: СТАН ТА ФАКТОРИ ВПЛИВУ

Л.В. Лисяк, д.е.н., професор,

професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро, Україна

У більшості сучасних досліджень фінансова поведінка домогосподарств (ФПД) розглядається як особливий вид економічної поведінки, пов'язаної з діями/діяльністю населення на ринку фінансових послуг/продуктів. За загального підходу ФПД – це поведінка домогосподарств (індивіда) у процесів отримання і витрачання коштів, яка визначає їх фінансову активність і

втілюється у здійснених заощадженнях, інвестиціях, страхуванні, кредитуванні тощо та передбачають прийняття фінансових рішень, мінімізацію ризиків, прийняття тактичних і стратегічних фінансових планів. Такі дії/діяльність домогосподарств обумовлюються насамперед їх фінансовим станом та знаходяться під впливом цілої низки факторів оточуючого середовища.

Узагальнення результатів опитування особливостей ФПД в Україні рядом закордонних агенцій та фондів свідчить про низький рівень фінансової інклюзії населення загалом, тобто його фінансова поведінка переважно є пасивною [1].

Узагальнення та аналіз факторів, що впливають на фінансову поведінку домогосподарств, дозволяє зробити висновок, що ФПД залежить насамперед від стану економіки (та відповідно активний розвиток ринків) та фінансової грамотності населення, його фінансової культури, соціальної відповідальності та інформаційно-комунікаційних навичок. Пропозиція послуг/продуктів на фінансовому ринку та маркетингові дії також мають суттєвий вплив на ФПД. Крім того, вирішальною є система цілей і мотивів домогосподарств та їх фінансова спроможність.

Інфляція, безробіття, підвищення вартості комунальних послуг та інші чинники в умовах кризи впливають на рівень доходів і витрат домогосподарств і відповідно змінюють фінансову поведінку. Як відомо, до джерел формування інвестиційних ресурсів домогосподарств України можна віднести: заробітну плату, доходи від підприємницької діяльності, особистого підсобного господарства, від власності, залучені (переважно кредитні) ресурси фінансових установ тощо. Інвестиційні можливості домогосподарств України залежать передусім від обсягів сукупних ресурсів на одного його члена, а також обсягів, динаміки та структури видатків. Динаміка структури сукупних ресурсів домогосподарств України свідчить про зниження частки всіх грошових доходів в 2020 році порівняно з попереднім на 0,9 відсоткових пункти, водночас у їх складі зросла частка оплати праці. За 2020 рік доходи населення України зросли порівняно з 2019 роком - до 3 972,4 млрд грн (на 6,1%), витрати - до 3 989,4 млрд грн. (на 4,6%). Загалом сукупні доходи домогосподарств України

щороку зростають, це стосується і їх основних складових (оплати праці, доходів від підприємницької діяльності та самозайнятості, доходів від продажу сільськогосподарської продукції, грошової допомоги від родичів) [3].

У структурі сукупних витрат домогосподарств України впродовж 2017-2020 років частка споживчих витрат знаходиться у діапазоні 91,3 – 92,9 відсотків (див. табл.), тобто практичні всі доходи споживаються, що негативно впливає на рівень інвестицій в економіку.

Таблиця

Динаміка структури сукупних витрат домогосподарств України, %

Показники	2017	2018	2019	2020
Споживчі сукупні витрати:	92,9	92,0	91,3	91,4
продукти харчування та безалкогольні напої	47,9	47,7	46,6	48,1
-алкогольні напої, тютюнові вироби	3,1	3,4	3,2	3,5
-непродовольчі товари та послуги	41,9	40,9	41,5	39,8
Неспоживчі сукупні витрати	7,1	8,0	8,7	8,6
Сукупні витрати на 1 домогосподарство (в середньому за місяць), грн	7139,4	8308,6	9670,2	9,523,6

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України

У сукупних витратах домогосподарств в 2020 році витрати на купівлю акцій, сертифікатів, валюти та банківські вкладення склали лише 4,7%. Вплив фінансового стану домогосподарств на прийняття тих чи інших рішень щодо діяльності на ринку фінансових послуг/продуктів є вирішальним.

У період фінансової нестабільності, кризи частка заощаджень населення скорочується. Так, за даними Державної служби статистики України, заощадження домогосподарств у 2020 році знизилися на 17 млрд грн порівняно з 2019 роком.

Коронавірусна криза спричинила до зміни фінансової поведінки домогосподарств у банківському секторі як в Україні, так і у світі. Більша частина коштів стала зосереджуватися на ощадних та карткових рахунках, адже

в умовах карантину суттєво зросли онлайн платежі. Водночас, в умовах пандемії зросли ризики, що стосуються втрати роботи, ймовірності хвороби. Невизначеність із майбутнім спонукає домогосподарства зберігати кошти на поточних рахунках, відтак – безперешкодно терміново скористатися коштами. У результаті частка коштів на вимогу (в структурі залучених від фізичних осіб коштів) зросла з 39.1% на кінець 2019 до 51,5% на початку другого кварталу 2021 року. Змінилася структура та обсяги витрат домогосподарств, зокрема вони знизилися в 2020 та на початку 2021 року за такими напрямками, як відпочинок за кордоном, інші подорожі, розваги, відвідування кафе, ресторанів тощо.

Враховуючи що фінанси домогосподарств потенційно є вагомими джерелом внутрішніх інвестицій, активізація їх фінансової поведінки має стати значущим напрямом державної політики, спрямованої на підвищення рівня фінансової грамотності населення, інформаційної культури, доступності інтернет-комунікацій тощо. Це у свою чергу сприятиме поживленню ринку фінансових послуг та розвитку фінансових інститутів, отже поживленню інвестиційної активності та економічному зростанню.

Література

1. Global Financial Inclusion (Global Findex) Database. URL: <https://datacatalog.worldbank.org>
2. Financial experience & behaviors among women / Prudential Research (http://www.prudential.com/media/managed/Womens_Study_Final.pdf)
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТИТУТУ БАНКРУТСТВА УКРАЇНИ З УРАХУВАННЯМ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ

*Ю. Масюк, к.е.н., професор кафедри фінансів, банківської справи та
страхування*

Є. Черкаська, здобувачка другого рівня вищої освіти гр.МгУФЕБ-1-21,

В. Похилько, здобувач другого рівня вищої освіти гр.МгУФЕБ-1-21

Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Однією з важливих змін в правовому регулюванні господарської діяльності став прийнятий Верховною Радою України 18.10.2018 року Кодекс України з процедур банкрутства [1].

Система банкрутства поєднує у собі не тільки формальну ознаку вираження (конкурсне законодавство), але й відображає змістовне наповнення досліджуваного явища (принципи та цілі правового регулювання). Ефективна система банкрутства в процесі оформлення юридичних та фактичних наслідків правового регулювання, відображає ступінь досягнення суспільно-значущих цілей.

Існує дві концепції регулювання банкрутства з боку держави: продебіторська (американська) та прокредиторська (британська). Американська - захищає боржника, що дає йому шанс на фінансове оздоровлення для продовження нормального функціонування й повернення боргу, а британська захищає права кредиторів щодо стягнення своїх боргів.

До Американської системи законодавства про неспроможність відносять законодавства Сполучених Штатів Америки та Франції. Згідно концепції французької системи правового регулювання спочатку йдеться про збереження робочих місць, а потім уже про задоволення вимог кредиторів. В США сумлінним юридичним і фізичним особам можна отримати звільнення від вимог кредиторів, що пред'являються у формі судових позовів але це стосується тільки тих хто належно ставляться до предмета власної діяльності.

Також кредиторам не можна втручатися у процес банкрутства чи намагатися стягнути борг коли справа знаходиться у суді [2].

До Британської системи законодавства про неспроможність відносять законодавства Німеччини та Великобританії. Відповідно до законодавства Німеччини то, насамперед, дбають про інтереси кредиторів, а потім уже про дебіторів та боржника відсторонюють від управління підприємством і визначають конкурсного розпорядника. Англійське законодавство про неспроможність, також як Німецьке, віддає перевагу захисту майнових інтересів кредиторів, також особливому захисту підлягають права заставних кредиторів [3].

Отже, ряд правових механізмів, які при коректній адаптації можуть бути запровадженні у вітчизняну систему банкрутства, що позитивно вплине на показник ефективності правового регулювання у цій сфері. До таких віднесено, зокрема, інститут дискваліфікації директорів, передбачений законодавством Великої Британії та участь у процедурі банкрутства такого учасника, як державний арбітражний керуючий, передбаченого законодавством Великої Британії, США та Італії. Україна може застосовувати американську концепцію регулювання банкрутства, що допоможе їй зберегти підприємства, робочі місця та у майбутньому призведе до поліпшення стану вітчизняної економіки в цілому. Досвід Німеччини, Франції та Японії може слугувати найкращим прикладом для моделювання інституту споживного банкрутства України.

Література

1. Кодекс України з процедури банкрутства: URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2597-19#Text>

2. Єпіфанова І.М. Банкрутство підприємств: спектр невирішених проблем. Економіка: реалії часу. 2017. №1(29).

3. Цар О. Світовий досвід оздоровлення неплатоспроможних підприємств та можливості його застосування в Україні. Галицький економічний вісник. 2013. №2(41).

ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ*В.А. Мунтян, здобувачка другого рівня вищої освіти гр.МгМТ-1-21**С.П. Литвиненко, здобувач другого рівня вищої освіти гр.МгАІ-1-21**Науковий керівник: Н.П. Дуброва, к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування**Дніпровський державний аграрно-економічний університет*

Інвестиційна діяльність є одним з головних чинників зростання економіки. Разом з тим, інвестиційна ситуація, що сьогодні склалася в Україні, є нестабільною, характеризується відсутністю достатнього обсягу інвестицій через несприятливий інвестиційний клімат в країні [1].

Важливе значення для активізації інвестиційної діяльності та джерелом фінансування інвестиційних потреб економіки України мають іноземні інвестиції. Згідно Закону України «Про режим іноземного інвестування» «іноземні інвестиції - цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту» [3]. Іноземні інвестиції дають можливість вирішити проблеми технологічного оновлення основних засобів підприємства, містять у собі потенціал збільшення експорту продукції та послуг, можливості імпорту технологій, практичних навиків, управлінської майстерності, яка сприяє становленню ринкових механізмів та інтеграції української економіки у світове господарство [1, 2].

Для економічної системи України прямі іноземні інвестиції мають більше значення порівняно з кредитами або іншими формами руху міжнародного капіталу. Саме, за прямого іноземного інвестування інвестор безпосередньо зацікавлений у ефективній реалізації своїх інвестиційних проектів, оскільки віддача від інвестицій становить його прибуток.

Залучення прямих іноземних інвестицій має певні позитивні і негативні наслідки, які враховуються під час розробки і реалізації інвестиційної політики

на рівні держави, регіону, галузі, окремого підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

Наслідки залучення прямих іноземних інвестицій [2]

Наслідки залучення ПІІ в економіку	
позитивні	негативні
Трансферт технології, ноу-хау, передових методів управління та маркетингу	Відтік доходів від вкладень, який іноді більший, ніж самі інвестиції
Можливість сприяння появі нових сучасних технологій	Розвиток різноманітних схем укріплення прибутку через недосконалість законодавства
Мультиплікативний ефект для всієї економіки через залучення місцевих ресурсів	Втручання транснаціональних корпорацій в законотворчі процеси держав-реципієнтів ПІІ
Податкові надходження до бюджету	Ігнорування у деяких випадках екологічного й трудового законодавства країни-реципієнта ПІІ, нанесення екологічної шкоди навколишньому середовищу
Збільшення експортних доходів країни реципієнта	Ризик витіснення національних виробників з ринку
Диверсифікація національної економіки через вкладення у нові сфери діяльності	Висока ймовірність концентрації ПІІ в експортно-сировинному секторі
Заміщення портфельних і боргових капіталів, що сприяє підвищенню стійкості платіжного балансу та фінансової стабільності	Висока ймовірність переключення грошових потоків на закордонних фінансових посередників
Відсутність впливу на обсяги зовнішнього боргу	Експлуатація місцевих сировинних ресурсів
	Залежність країни від іноземного капіталу (за умови значних обсягів ПІІ)

Прямі іноземні інвестиції займають одне з провідних місць у системі міжнародних фінансів та сприяють мобілізації та руху капіталу, оптимізації міжнародного поділу праці через можливість реалізацію конкурентних переваг суб'єктів іноземного інвестування.

Література

1. Городняк І.В., Терендій А.Б. Інституційні чинники залучення іноземних інвестицій в економіку України. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. Випуск 2 (25). 2020. С. 3-10.

2. Крамаренко К. М. Прямі іноземні інвестиції у системі міжнародних фінансів. Ефективна економіка. 2021. № 4. URL: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/4_2021/83.pdf

3. Про режим іноземного інвестування : Закон України від 19.03.1996 № 93/96-ВР / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення: 24.02.2022).

УДК 336

ФІНАНСОВІ РЕЗЕРВИ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ФОРМУВАННЯ

Г. Олійник, здобувачка першого рівня вищої освіти гр. ФБС-2-20,

М. Черкашина, здобувачка першого рівня вищої освіти гр. ФБС-1-20

Науковий керівник: Л. Бровко, доцент

Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Фінансові резерви – це грошові ресурси держави чи суб'єктів господарювання, які забезпечують стійкість фінансової системи. Фінансові резерви є важливою умовою, яка забезпечує безперервне й ефективне функціонування економіки.

В залежності від сфери формування і використання, фінансові резерви можна поділити на: бюджетні (входять до складу кожного бюджету, основні види – Кабінет Міністрів України, оборотна касова готівка), галузеві (формується в наслідок відрахувань від прибутку підприємств, які працюють у відповідній галузі), госпрозрахункові (формується суб'єктами господарювання), страхові (утворюються страховими компаніями).

Одне з джерел формування фінансових резервів – це валовий внутрішній продукт. Фінансові резерви є складовою національного багатства держави. Фінансові резерви не призначені для розширення виробництва чи надавати соціальні послуги, а призначені для забезпечення стабільності економіки і соціальної сфери при виникненні непередбачуваних ситуацій.

Фінансові резерви визначають розмір таких резервів, як матеріальні і трудові. Матеріальні резерви – це кошти, які отримуються в процесі виробництва. Трудові ресурси – це кваліфіковані робітники, робоча сила.

Також до складу фінансових резервів належать валютні резерви, запаси золота та інших дорогоцінних металів національних і центральних банків держав. Ці резерви забезпечують стабільність національної грошової одиниці.

Прикладом фінансових резервів є резервний фонд комерційного банку, страхової компанії та інших фінансових структур. Вони призначені для того, щоб забезпечити повернення залучених коштів юридичних й фізичних осіб і здійснити своєчасні розрахунки за своїми зобов'язаннями.

Для того щоб у державі створити фінансові резерви необхідне законодавче забезпечення. В інших країнах світу створення резервів регулюється спеціальними законами. В Україні створення фінансових резервів на загальнодержавному рівні обумовлено Законом України "Про бюджетну систему України". У статті 19 зазначено, що у державному бюджеті України передбачено створення резервного фонду Кабінету Міністрів України, який складає до двох відсотків від обсягу видатків державного бюджету України, який використовується для фінансування необхідних витрат у господарстві, соціальних, культурних та інших заходів. В цьому законі також передбачено створення резервів місцевого самоврядування. Наприклад, резервні фонди уряду Автономної Республіки Крим, виконавчих органів обласних, міських (міст Києва і Севастополя та міст обласного підпорядкування), районних рад народних депутатів.

Фінансові резерви та бюджетна система посідають провідне місце в фінансовій системі держави. Основне джерело, що забезпечує розвиток економіки – це бюджет. Бюджетні резерви сприяють розв'язанню економічних завдань, здійснюють структурні зміни у народному господарстві.

Створення фінансових резервів у підприємницьких структурах також врегульовується законодавчо. В Україні чинним законодавством дозволяється

після сплати податків, підприємству відрахувати до свого резервного фонду до двадцяти п'яти відсотків прибутку.

Необхідно обов'язково створити резервний фонд Державного бюджету України. Як використовувати кошти з цього фонду вирішує Кабінет Міністрів України. Найчастіше кошти фонду витрачаються на: фінансування витрат, які пов'язані із надзвичайними ситуаціями; роботи по ліквідації наслідків стихійних явищ та аварій; витрати, які виникають в наслідок введення нових законів; інші заходи, які не могли бути передбаченими під час затвердження Державного бюджету. Встановлено, що кошти резервного фонду не використовуються на погашення боргів уряду та на збільшення сум по статтях видатків, які передбачені Державним бюджетом.

Кабінет Міністрів України щомісячно звітує перед Верховною Радою про витрачання коштів резервного фонду Державного бюджету.

УДК 330.354

РОЗПОДІЛ ДОХОДІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ

О.В. Пащенко, к.е.н, доцент,

О.Б. Жарікова, к.е.н, доцент

Національний університет біоресурсів і природокористування України

На сучасному етапі розвитку суспільства економіка нашої держави знаходиться у нестабільному стані [1]. Це зумовлено: високим рівнем корупційних зловживань та безробіттям, політичною нестабільністю, соціальною нерівністю, низькою заробітною платою й купівельною спрямованістю, виїздом кваліфікованої робочої сили за кордон з метою кращого рівня життя, відсутністю середнього класу, що виступає перешкодою соціально-економічного розвитку країни [2]. Тому діяльність держави має бути направлена на проведення розумної та виваженої політики спрямованої на зменшення розриву у доходах між багатими та бідними.

Основними компонентами вимірювання нерівності є грошові доходи населення – оплата праці, доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості, доходи від власності та різного роду соціальна допомога у вигляді трансфертів. У структурі доходів населення України у 2020 р. в середньому 62,3 % формувалися із заробітної плати, 21,1 % із соціальної допомоги і найменшу частку у доходах займають доходи з прибутку від підприємницької діяльності 7,1 %, від продажу сільськогосподарської продукції 2,6 % та доходи від власності 1,2 відсотки [3,4]. У структурі витрат населення України протягом 2020 року спостерігалось домінування витрат на придбання товарів та послуг 91,3 %, з яких на продовольчі товари припадало 49,8 %, непродовольчі товари 25,3%, послуги 16,2 % і неспоживчі сукупні витрати займають 8,7 % [3, 4]. У структурі витрат міських домогосподарств України на продовольчі витрати припадає 48,2 %, а непродовольчі витрати займають 24,8%, а у сільських домогосподарств на продовольчі витрати припадає 53,3 %, а непродовольчі витрати займають 26,3 % [3]. Сільське населення більшу частину своєї оплати праці витрачає на продукти харчування. І більше витрат, які відсутні у міського населення, витрачає на будівництво житла, утримання особистого господарства тощо. Середнє домогосподарство США на продовольчі цілі витрачає близько 17 % свого доходу (із врахуванням того, що їх споживчий кошик у фізичному виразі більший і вищої якості). Отже, доходи міських і сільських домогосподарств спрямовуються в основному на споживання, в результаті зменшується інвестиційна їх активність.

Італійський економіст Вільфедо Парето (1848-1923) створив основу економічної теорії добробуту і на основі узагальнення статистичних даних обґрунтував розподіл доходів та сформулював “закону Парето”. Відповідно до цього закону встановлюється залежність між величиною доходу і кількістю його отримувачів заснована на розподілі здібностей людей, тобто рівень диференціації доходів обернено пропорційний до загального рівня економіки [5].

Американський статистик і економіст О. Лоренц (1876-1959) розвинув

закон Парето, запропонувавши його графічне зображення у вигляді кривої ("лука") Лоренца, яка отримала назву "крива Лоренца" [3, 6], яка дає графічне зображення фактичного розподілу доходів у суспільстві між різними групами населення. Крива Лоренца рис. 1 побудована за статистичними даними міських та сільських домогосподарств 2020 р. й показує наявність нерівномірного розподілу доходів сільського і міського населення. В умовах ринкової економіки не може бути суцільної рівності, то соціальна політика держави має бути спрямована на те, щоб відхилення від лінії кривої Лоренца від лінії абсолютної рівності не було надмірним [7]. Із кривою Лоренца пов'язаний ще один показник диференціації доходів населення коефіцієнт Джині, який дає можливість визначити ступінь поляризації населення за рівнем доходів і кількісно оцінити нерівність у розподілі доходів населення. Формула розрахунку коефіцієнта Джині має наступний вигляд:

$$\sum G = 1 - 2 \sum x_i \cdot \text{Sum}y_i + \sum x_i y_i$$

де x_i – частка домогосподарств, що належить i -й групі в загальній чисельності домогосподарств; y_i – частка доходів, зосереджених в i -й групі домогосподарств, $\text{Sum}y_i$ – кумулятивна частка доходу [3].

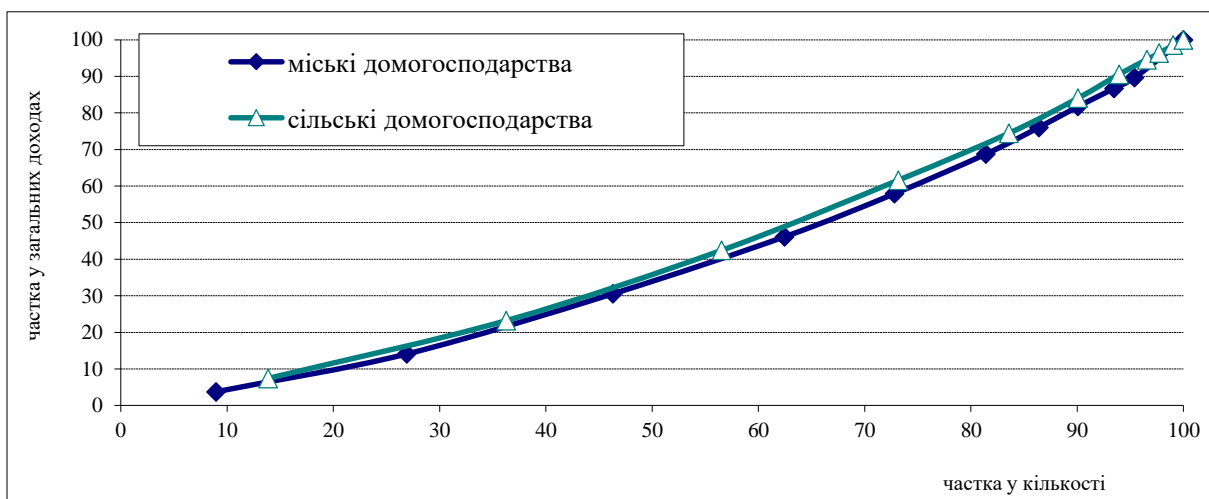


Рис. 1. Крива Лоренца розподілу доходів населення України у 2020 р.*

*Джерело: Побудова автором за даними Державної служби статистики України [4]

Дослідження показало, що у 2020 р. значення коефіцієнта Джині у групах за середньодушовими еквівалентними грошовими доходами коливалися у

межах від 0,391 до 2,367 міському населенні та від 0,506 до 1,601 у сільському населенні, що свідчить про нерівномірний розподіл доходів [3].

Протягом 2015-2020 рр. значення коефіцієнта Джині змінилося від 25,50 до 25,36, тобто зменшилося на 0,14%. У 2020 р. Україна разом із Азербайджаном (22,45%), Молдовою (24,6%), Білорусією (24,75 %), Словенією (24,84 %), Чехією (25,43 %), Словаччиною (25,77%) потрапили в лідери країн із найнижчою нерівністю доходів населення [8]. Це пов'язано з тим, що уряди даних країн намагаються підтримувати високий рівень соціального захисту населення та проводять політику вирівнювання доходів [7]. У 2020 р. за даними офіційної статистики в Україні значення індексу Джині в усіх домогосподарствах становив 25,36 %, в порівнянні із розвинутими країнами світу є низьким, а це свідчить про низьку диференціацію доходів населення між бідними та багатими. Наприклад, коефіцієнт Джині у високорозвинутих країнах, таких як Данія становить 28,5%, Швейцарія – 32,25%, Німеччина – 32,33%, Франція – 32,55%, Британія – 33,12% [8]. На фоні польських та російських сусідів з їх індексами Джині 30,19 % та 35,32% [8] Україна виглядає як країною з достатньо високою економічною рівністю. Найбільша диференціація в доходах між багатими і бідними спостерігалася в ПАР (62,73%), Намібії (59,17%), Замбії (58,09%), Лесото (54,43%), Мозамбіку (53,87%), Ботсвані (53,35%), Бразилії (52,44%) [8]. Останнім часом нерівність збільшується, попри зусилля урядів щодо перерозподілу доходів від багатих до бідних для пом'якшення наслідків пандемій. МВФ відзначає, що у світі коефіцієнт Джині зріс майже на 1,5% [9].

Іншим показником диференціації доходів є децильний коефіцієнт, який показує у скільки разів мінімальні доходи 10% найбагатшого населення перевищують максимальні доходи 10% найменш забезпеченого населення. В Україні така різниця у доходах протягом 2015-2019 рр. за статистичними даними становила 5,4 рази. Інші джерела свідчать, що різниця в доходах між 10% найбагатших і 10% найбідніших українців з урахуванням тіньових доходів є більшими майже у 40 разів [10]. Офіційна статистика свідчить про доволі

помірний, відповідний європейським стандартам ступінь нерівності, а в дійсності українські дослідники, експерти і населення переконані в тому, що населення дуже розшароване. Підтвердженням розшарування населення є дані різних рейтингів України серед країн світу і це далеко не перші позиції, а також показники бідності. Зниження показника нерівності доходів населення та його розбіжність із дійсним рівнем нерівності населення України пов'язане із недостатньою якістю вибіркового обстеження домогосподарств, недостовірною інформацією щодо рівня доходів населення та високою часткою тіньової економіки, яка не дає можливість об'єктивно оцінити доходи домашніх господарств. Тінізація економіки спостерігається в країнах ЄС, але на думку професора Ф. Шнайдера вона знаходиться на безпечному рівні. За свідченням даних Мінекономіки рівень тіньової економіки у 2020 р. зріс до 30-40 % від загального обсягу офіційного валового внутрішнього продукту (ВВП) [11], тобто перевищує безпечний рівень. А за іншими вітчизняних та зарубіжних підрахунками рівень тіньової економіки займає 40-60 % економіки України [12]. Отже, статистична інформація не відображає реальний рівень нерівності населення, який існує нині в Україні, адже дані є суб'єктивними, відносними та заниженими і не відображають покращення рівня та якості життя населення.

Однією із форм соціальної нерівності являється бідність населення. А пандемія коронавірусу підкосила не лише здоров'я українців, але й завдала відчутного удару по їх фінансовому становищу [13]. В Україні спостерігається процес перерозподілу загального обсягу грошових доходів на користь заможного населення, а частка доходів найбіднішого населення скорочується. У першому півріччі 2020 року у порівнянні з цим же періодом 2019-го року рівень бідності зріс із 41% до 51%, а це позначилося на втраті споживчої можливості [13]. За підсумками 2020 року становитиме 45-50% [14]. За даними НАНУ, у першому півріччі 2020 року за межею бідності жили близько 19,4 млн осіб, а у 2019 році таких людей було на 4 млн менше [15]. Проте, бідність в Україні кардинально відрізняється від бідності у високорозвинутих країнах і країнах, які розвиваються. Адже спостерігається високий рівень бідності серед

населення, яке працює, у тому числі і серед висококваліфікованого. І наявність роботи не є гарантом мінімального достатку.

З метою економічного розвитку країни і підвищення суспільного добробуту населення необхідно: припинити війну на сході країни; підвищити податкове навантаження для великий бізнес та найбільш заможних верств населення; позбавити вплив олігархів на владу, створити умови для розвитку малого та середнього бізнесу; підвищити рівень оплати праці та удосконалити систему оплати праці; зменшити рівень безробіття та створити нові робочі місця; зростання рівня зайнятості для економічно активного населення у поєднанні із забезпеченням соціального захисту неконкурентних категорій населення, зменшити рівень корупції; створити рівні можливості для всіх верств населення у сфері освіти та охорони здоров'я.

Література

1. І.Г. Лаврун, С.І., С.І. Тодюрк, В.І. Кифяк. Нерівність доходів населення в Україні. Інвестиції: практика та досвід. 2019. № 11. С.40-44.
2. Пащенко О.В, Жарікова О.Б. *Диференціація доходів населення в сучасних умовах розвитку економіки. Біоекономіка. 2021. № 1. С.45-55.*
3. О. Pashchenko, О. Zharikova. Inequality in the household income distribution in Ukraine. *Біоекономіка. 2021. № 1. С.45-55.*
4. Доходи та витрати населення України у 2020 р. : Державна служба статистики України - 2020. - Офіційний веб-сайт. URL: <http://www.ukrstats.gov.ua>
5. В. Парето. Учебник политической экономии, 1906 / В. Парето// 25 ключевых книг по экономике – Челябинск: Изд-тво«Урал-ЛТД». – 1999. – 273.
6. Структурні показники.
https://studme.com.ua/124501056303/ekonomika/strukturnye_pokazateli_absolyutny_e_otnositelnye.htm
7. Наумова М.А. Диференціація доходів населення України: тенденції і фактори. Науковий погляд: економіка та управління. 2018. № 2 (60). С. -130-142.

8. Индекс Джини-2020 в мире: каким был разрыв между богатым и бедным населением. <https://ru.slovoidilo.ua/2021/04/23/infografika/mir/indeks-dzhini-2020-mire-kakim-byl-razryv-bogatym-i-bednym-naseleniem>

9. Пандемія збільшить розрив між багатими та бідними. https://espreso.tv/news/2020/05/26/pandemiya_zbilshyt_rozryv_mizh_bagatymy_i_bidnymy_mvf

10. Україна: час вибору [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://www.razumkov.org.ua/upload/Brochure_RU-CU-7-2013.pdf

11. Рівень тіньової економіки в Україні підскочив до 30%. Мінекономіки <https://www.slovoidilo.ua/2021/06/30/novyna/ekonomika/riven-tinovoyi-ekonomiky-ukrayini-pidskochyv-30-minekonomiky>

12. Рибчак О.С. організаційно-економічні передумови детінізації економіки України / О.С. Рибчак // Економіка та підприємництво: зб. Наук. Праць молодих учених та аспірантів. – К.: КНЕУ. 2009. – Вип.23. – С. 16-23.

13. Повідомлення НАН України. За перше півріччя 2020 року рівень бідності в Україні зріс із 41% до 51%. <https://www.nas.gov.ua-UA/Messages/Pages/View.aspx?MessageID=7376>

14. Бедный каждый второй: насколько истончились кошельки украинцев за 2020 год. <https://www.epravda.com.ua/rus/publications/2021/01/5/669749/>

УДК 378.3.336.14

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Я. І. Петрова, доктор філософії (PhD)

викладач кафедри фінансів, банківської справи і страхування,

Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро, Україна

В Україні державна освітня політика провадиться відповідно до світових тенденцій, якісних та структурних перетворень освітніх закладів, зміни парадигми організації та контенту системи вищої освіти, в умовах тісної

співпраці ЗВО та стейкхолдерів (перш за все роботодавців). У той же час реалізація глобальної політики управління вищою освітою веде до зменшення кількості освітніх закладів та здобувачів вищої освіти. Не завжди корелюють показники чисельності здобувачів вищої освіти та кількості ЗВО, і, як наслідок, виникає фактор конкурентності серед ЗВО за здобувачів. Показники діяльності системи вищої освіти в Україні у порівнянні з європейськими демонструють неефективність, крім того рівень бюджетного фінансування вищої освіти є недостатнім. Зазначимо, що бюджетне фінансування вищої освіти має екстенсивний характер, його ледве вистачає на забезпечення поточних потреб університетів. Обсяги фінансування вищої освіти стабільно зменшуються як у абсолютному вимірі, так і у відносному. Державна фінансова політика характеризується перенесенням відповідальності за фінансування здобуття вищої освіти на самих здобувачів.

Україна за показниками охоплення населення вищою освітою та обсягом її державного фінансування у розрахунку на одного здобувача має значно нижчий рівень, ніж країни Європи. Публічна статистика щодо джерел фінансування ЗВО в Україні демонструє, що плата за навчання від фізичних та юридичних осіб є їх основним позабюджетним джерелом (на 2020 р. на 9 % перевищує бюджетні надходження). У великій частині країн Європи такий же рівень приватного фінансування вищої освіти, але в Україні джерела фінансових надходжень до закладів освіти слабо диверсифіковано. Так, не в достатній мірі задіяно програмно-цільовий метод, довгострокове кредитування. Невизначеність ефективності вкладень та нестабільна економічна ситуація заважають розширенню джерел фінансових ресурсів для ЗВО. Щодо диверсифікації джерел фінансування ЗВО - вона є світовим трендом, адже у більшості країн світу університети фінансово автономні, вони залучають релевантні додаткові фінансові ресурси на дослідницьку, наукову, навчальну діяльність.

Якість вищої освіти та її доступність для населення країни залежать від обсягу та механізму фінансування. За даними Європейської комісії вищої

освіти, основним джерелом фінансових ресурсів для ЗВО є державні кошти [1]. Однак існування у здобувача вищої освіти достатньої кількості коштів для фінансування навчання є одним із найважливіших факторів у прийнятті рішення – вступати до ЗВО чи ні.

У більшості європейських країн приватне фінансування так само важливе, як і державне. У середньому приватне фінансування витрат на здобуття вищої освіти одним здобувачем у 2018 р. У Європі складає 84,03 % державних витрат, максимально – 128,57 % державних витрат (Швейцарія), мінімально – 34,72 % державних витрат (Об'єднане Королівство).

В Україні об'єми приватного фінансування вищої освіти в Україні на європейському рівні, однак подальше зростання обсягу фінансування вищої освіти в Україні за рахунок приватних джерел не можливе.

Досвід країн Європи, США та Китаю свідчить про наявність потенційно значущих джерел фінансування вищої освіти: освітнє кредитування, грантове фінансування, ендаумент-фонди. Однак для розвитку та диверсифікації джерел фінансування потрібне системне державне стимулювання їх розвитку, активніше застосування дієвих інструментів державної фінансової політики в умовах сучасних глобалізаційних процесів [2].

Література

1. Європейська Комісія вищої освіти. URL: <https://ec.europa.eu/info/education>

2. Lysiak L., Portna O., Petrova Ya. Financial Supply for Higher Education in Ukraine: Real and Potential Sources. *The Potential of Modern Science*. (Vol. 2), GB, London: Sciemcee Publishing. Babych Mykola (Ed.). 2019. Pp. 128-145.

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПРОЦЕС: СФЕРИ ПРОЯВУ ТА ОЦІНКА РІВНЯ ЙОГО РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ

М.С. Пінчук, аспірант

Національний університет біоресурсів і природокористування України

Базовою основою забезпечення соціально-економічного розвитку суспільства виступає інвестиційно-інноваційний процес розширеного відтворення свого функціонального сукупного капіталу. Цей процес охоплює як теоретико-методологічні засади, фундаторами яких виступили Нобелівські лауреати І. Фішер, Г. Марковіц, Д. Шарп, а також практично-прикладні аспекти кількісно-якісних характеристик впливу на динамізм фінансових систем країни загалом та окремих регіонів, територіальних громад, а також суб'єктів господарювання усіх їх організаційних форм.

Подвійна змістовність зазначеного процесу, що характеризується додатковим капіталом у виробничу діяльність, відповідно має дві відмінні цілі: інвестування орієнтується на просте збільшення масштабності виробництва, його розширення, без якісної зміни технологій (екстенсивний розвиток), а інноваційність орієнтується на кардинальну новітність виробничих технологій, що в подальшому характеризується зростанням рівня продуктивності (інтенсивний розвиток). У більшості випадків підприємницької діяльності ці різновиди додаткових капіталовкладень поєднуються у процесі послідовної модернізації матеріально-технічної бази виробництва.

У зв'язку із зазначеним інтенсивна інвестиційно-інноваційна діяльність суб'єктів господарювання стимулює нагромадження і прискорює рух капіталів. Разом із цим відбуваються прогресивні зрушення якісної визначеності економіки: зростає у складі сукупного капіталу частка капіталу інтелектуального, удосконалюється система організаційно-економічних відносин між системами господарсько-виробничого комплексу, стабільно підвищується продуктивність праці. Тобто інвестиційно-інноваційний процес в

умовах ринкової економіки виступає чинником прогресу продуктивних сил, позитивних соціальних зрушень та укріплення суспільно-економічних відносин, адекватних загально цивілізаційному поступу.

Реалізація зазначеного позитиву від активізації інвестиційно-інноваційного процесу може здійснюватись при наявності відповідних умов, серед яких є такі:

- розвиток цілеспрямованих наукових досліджень для обґрунтування найбільш актуальних напрямів змін процесу;
- розробка конкретних інвестиційних проектів, які характеризуються допустимими показниками витрат часу, витрат коштів та порівняно максимальну окупність витрат;
- підготовка кадрів, як для реалізації вищенаведених пунктів, так і безпосередніх працівників відповідного рівня кваліфікації;
- оскільки інвестиційно-інноваційний процес ґрунтується на додаткових вкладах капіталу, то треба мати цей додатковий цілеспрямований капітал. І ця умова є вирішальною при наявності відповідних джерел фінансування.

Міжнародна практика засвідчує, що основними за обсягом джерелами для фінансування інвестиційно-інноваційного процесу є такі:

- фінансові ресурси державного бюджету, які виділяються згідно із потребами державної політики у цій сфері національного розвитку;
- фінансові ресурси власників суб'єктів господарювання;
- ресурси фінансових інституцій (банків, страхових і лізингових компаній тощо);
- іноземні кредити.

Реальна ситуація в сфері фінансування інвестиційно-інноваційного процесу характеризується такими обставинами: найбільша частка у загальній сумі капіталовкладень здійснюється самими суб'єктами господарювання із отриманого ними прибутку. Фінансування бюджетними ресурсами ускладнено хронічним дефіцитом бюджету та державним боргом.

Отримання кредитів обмежується достатньо високим рівнем процентної

плати за кредити. Пряме іноземне інвестування має свої обмежувальні аспекти.

Таким чином, критерієм оцінки певного інвестиційного проекту виступає коефіцієнт рентабельності вкладених інвестиційних ресурсів. Іншим показником доцільності інвестиційних вкладень капіталу є такий – вихід продукції на інвестованому об’єкті має бути за вартістю більшим ніж витрати, тобто на 1 грн. інвестицій має бути вихід продукції більше 1 грн.

Отже, в умовах постійних фінансових викликів ринкової економіки інтенсифікацію агропромислового сектору вітчизняної економіки, підвищення його конкурентоздатності, найкраще здійснювати на інтенсивній основі, чому сприятиме інноватизація інвестиційного процесу як на підприємстві так і в країні в цілому.

Література

1. Буряк А.В. Інвестиційно-інноваційне прискорення розвитку аграрних підприємств [Текст]: Монографія / А.В. Буряк. - К.: Ін-т аграрної економіки, 2011. - 203 с.
2. Давиденко Н.М. Інвестиційне забезпечення розвитку аграрного сектору економіки України : монографія / Н.М. Давиденко, А.В. Буряк, Г.О. Скрипник. – Київ : Компринт, 2017. – 388 с.
3. Davydenko, N., Buriak, A., Demyanenko, I. (2018), “Investment attraction of the agricultural sector of the Ukrainian region in the contemporary conditions of socio-economic development”, *Baltic Journal of Economic Studies*, Vol. 4, No. 1, pp. 106-110.

УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

М. Попенко, здобувачка першого рівня вищої освіти гр. ФБС-1-18,

А. Петровська, здобувачка першого рівня вищої освіти гр. ФБС-1-20

Науковий керівник: Л. Бровко, доцент

Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Основною метою діяльності будь-якого господарюючого підприємства є підвищення його ефективності за рахунок управління грошовими потоками. Це забезпечує розмірену діяльність підприємства, прискорює обіг капіталу, знижує ризик неплатоспроможності та, в кінцевому результаті, допомагає отримати прибуток.

Саме через сезонність сільськогосподарської діяльності, тим більш в умовах економічної кризи, потрібно ефективно управляти грошовими потоками. Важливим фактором успішного управління цим процесом є вчасне погашення зобов'язань перед кредиторами, отримання позитивного результату, наявність діючої системи бухгалтерського обліку, що дозволяє оперативно передавати інформацію про апарат грошового потоку підприємства.

Економічний ріст підприємства базується на фінансовій рівновазі, головним чинником якої є грошові потоки, тому їхнє дослідження є надзвичайно важливе.

Грошовий потік – це кошти, які підприємець отримує від своєї діяльності. Грошові надходження повинні бути постійними і динамічними. Це означає, що грошовий потік має бути безперервним.

Грошовий потік підприємства має внутрішні та зовнішні зв'язки.

Зовнішні грошові відносини підприємства – це відносини з податковими органами, бюджетними та позабюджетними фондами, замовниками, постачальниками, фінансовими установами та іншими суб'єктами господарювання.

Внутрішні фінансові відносини – це відносини між структурними підрозділами підприємства, керівництвом та засновниками, працівниками. Про рух грошових коштів підприємства говориться у формі фінансової звітності №3 «Звіт про рух грошових коштів». Переказ коштів з каси на поточний рахунок і навпаки, інші подібні перекази коштів всередині компанії не є грошовими потоками.

Грошовий потік відіграє важливу роль у фінансовій діяльності підприємства. Він є основою самофінансування підприємств. Його ефективне управління дає змогу підприємству забезпечувати, за рахунок внутрішніх джерел фінансування, свою господарську діяльність.

Управління грошовими потоками передбачає планомірний вплив на процес нагромадження, витрат і перерозподілу грошових коштів для забезпечення фінансової рівноваги, платоспроможності, швидкості та ефективності бізнесу.

Головною метою контролю над грошовими потоками є забезпечення фінансової збалансованості підприємства в процесі розвитку, шляхом рівноваги доходів і витрат коштів та їх синхронізації.

Система управління грошовими потоками все ще знаходиться у стані формування. Можна вважати, що фактично відсутня методика проведення оцінки ризиків, які пов'язані з управлінням грошовими потоками, також потребує наукового обґрунтування їхня оптимізація. Крім того необхідним є вдосконалення забезпечення механізму координації грошових потоків і використання інвестицій та фінансово-кредитних ресурсів. Відсутні спеціалізовані аграрно-кредитні установи, не відображена специфіка в українському законодавстві щодо функціонування новостворених аграрно-кредитних установ.

Вирішення цих проблем може покращити фінансування й управління грошовими потоками в підприємствах АПК.

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Є. І. Приходько, здобувачка другого рівня вищої освіти гр.МгОП-1-21

Науковий керівник: Л.М. Васильєва, д.наук з держ.упр., професор

Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Нормативно-правова база з формування показників звітності здійснюється на основі законів ринкової економіки і, як показує практика, орієнтується на міжнародні стандарти та досвід. Водночас, слід зазначити, що з 2018 року усі інституційні одиниці України чекають новації в зв'язку зі змінами в Законі про бухгалтерський облік[1], і завдячувати потрібно Закону України від 05.10.2017 №2164, що, як заявляють законодавці, суттєво наближає вітчизняну облікову практику до європейських Директив (євроінтеграція системи бухгалтерського обліку).

Порядок складання фінансової звітності регламентується положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку П(С)БО).

Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку - це нормативно-правовий акт, затверджений Міністерством фінансів України, що визначає принципи та методи ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності, що не суперечать міжнародним стандартам.

П(С)БО, які регламентують порядок складання фінансової звітності є:

- НП(С)БО № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджений наказом Міністерством фінансів України, в якому визначається мета, склад і принципи підготовки фінансової звітності та вимоги до визнання і розкриття її елементів; зміст і форма Звіту про фінансові результати, загальні вимоги до розкриття його статей; зміст і форма Звіту про рух грошових коштів, рух коштів у результаті операційної діяльності, рух грошових коштів у результаті інвестиційної діяльності, рух грошових коштів у результаті фінансової діяльності, зміна величини грошових коштів за звітний період, розкриття

інформації про рух грошових коштів; зміст статей Звіту про власний капітал; розкриття інформації в примітках до фінансових звітів [2].

Загалом рівні нормативного регулювання складання та подання звітності можна представити на рис. 1.

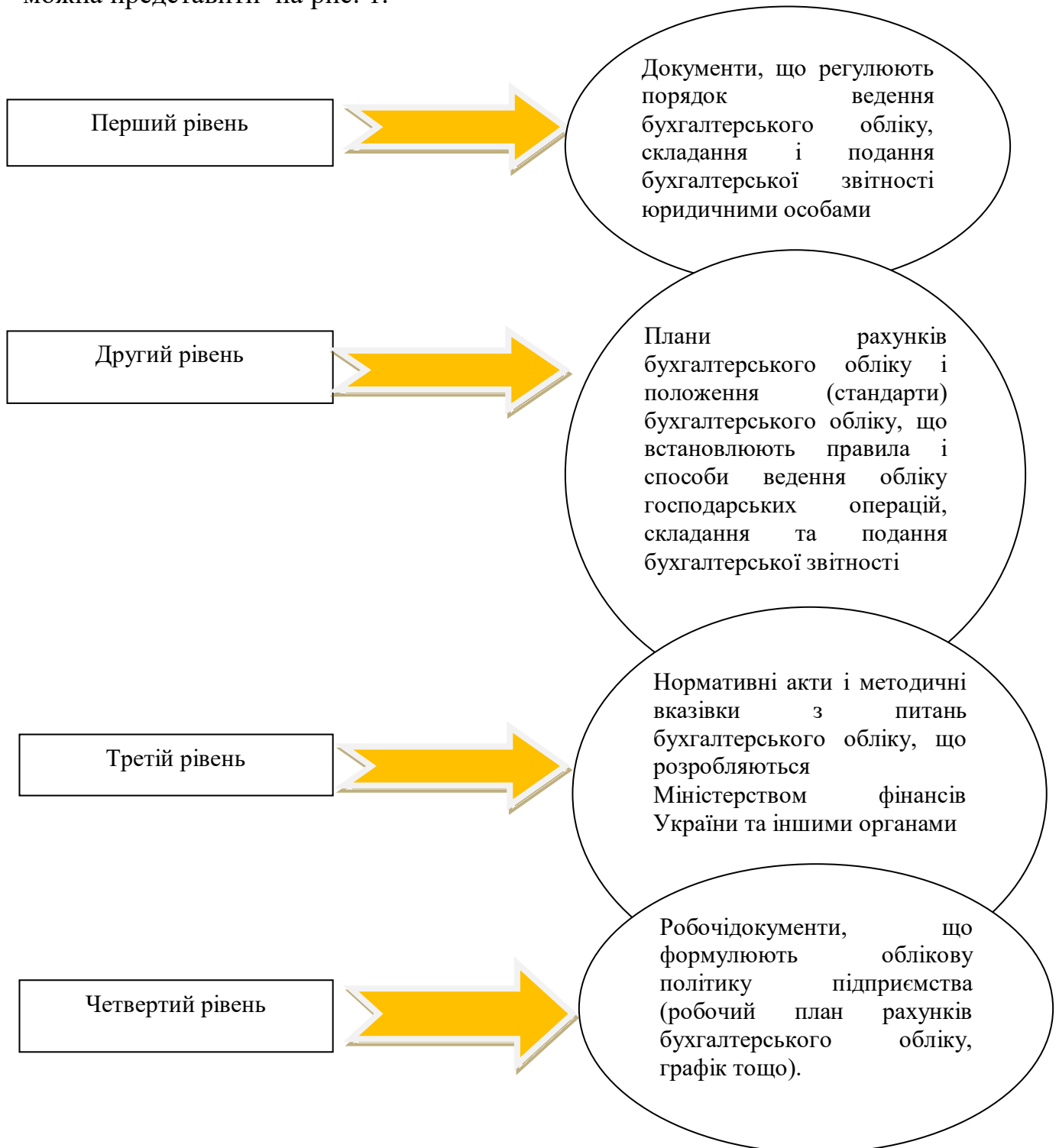


Рис. 1. Нормативно-правове регулювання ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні

- П(С)БО № 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах», в якому визначається порядок виправлення помилок і зміни в облікових оцінках, зміни в обліковій політиці, події після дати балансу, розкриття інформації у примітках до фінансової звітності [3];

- П(С)БО № 25 «Фінансовий світ суб'єкта малого підприємництва», згідно якого встановлюється зміст і форма Фінансового звіту суб'єкта малого підприємництва в складі Балансу (ф. №1-м) і Звіту про фінансові результати (ф. №2-м) та порядок заповнення його статей.

Для забезпечення відповідності інформаційних потреб користувачів звітності та вимог ринкових умов господарювання, необхідним є застосування прогресивних положень, практики та міжнародного досвіду, які повинні бути враховані в процесі реформування бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні.

Таким чином, держава як суб'єкт регулювання бухгалтерського обліку та фінансової звітності повинна спрямувати свої дії на підвищення інформативності фінансової звітності, впровадження науково обґрунтованих форм і методів обробки та розкриття інформації у фінансовій звітності для повного задоволення інформаційних потреб користувачів.

Література

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» // Все про бухгалтерський облік, 2012. - №8-9. С. 5-10.

2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» (із змінами, внесеними наказом Мінфіну від 27.02.2013р. №627 // Бухгалтерія в сільському господарстві, 2013. - №19. – С.21-26.

3. Юрченко Т.М. Значення та економічний зміст звітності в підприємствах АПК [Електроннийресурс] / Т.М. Юрченко, М.В. Кравченко // Інфраструктура ринку. – 2018. – №21. – Режим доступу до ресурсу: // www.market-infr.od.ua/uk/21-2018.

**УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ НА ЄДИНОМУ
КАЗНАЧЕЙСЬКОМУ РАХУНКУ УКРАЇНИ**

*К.М. Роменська, к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи
та страхування*

Університет митної справи та фінансів

При виконанні державного бюджету і місцевих бюджетів застосовується казначейське обслуговування бюджетних коштів. Органи державної казначейської служби України забезпечують казначейське обслуговування бюджетних коштів на основі ведення єдиного казначейського рахунку (далі – ЄКР). ЄКР - рахунок, відкритий центральному органу виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері казначейського обслуговування бюджетних коштів, у Національному банку України для обліку коштів та здійснення розрахунків у системі електронних платежів Національного банку України, на якому консолідуються кошти державного та місцевих бюджетів, фондів загальнообов'язкового державного соціального і пенсійного страхування, кошти інших клієнтів, які відповідно до законодавства знаходяться на казначейському обслуговуванні (включаючи кошти, зараховані на єдиний рахунок) [1].

До новацій 2020 р. можна віднести те, що органи Державної казначейської служби України та органи Державної податкової служби України забезпечують впровадження і функціонування єдиного рахунку, призначеного для сплати податків і зборів, єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування. Згідно з Податковим кодексом України єдиний рахунок - це рахунок, відкритий у центральному органі виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері казначейського обслуговування бюджетних коштів, для центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну податкову політику, який може використовуватися платником податків для сплати грошових зобов'язань та/або податкового боргу з податків та зборів,

передбачених Податковим кодексом України, єдиного внеску та інших платежів, контроль за справлянням яких покладено на контролюючі органи. Єдиний рахунок не може використовуватися платником податків для сплати грошових зобов'язань та/або податкового боргу з податку на додану вартість, акцизного податку з реалізації пального та спирту етилового, а також для сплати частини чистого прибутку (доходу) до бюджету державними та комунальними унітарними підприємствами та їх об'єднаннями [2; 3].

Казначейське обслуговування бюджетних коштів передбачає: розрахунково-касове обслуговування розпорядників і одержувачів бюджетних коштів, а також інших клієнтів відповідно до законодавства; контроль за здійсненням бюджетних повноважень при зарахуванні надходжень бюджету, реєстрації взятих бюджетних зобов'язань розпорядниками бюджетних коштів та здійсненні платежів за цими зобов'язаннями; ведення бухгалтерського обліку і складання звітності про виконання бюджетів з дотриманням національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі та інших нормативно-правових актів Міністерства фінансів України; здійснення інших операцій з бюджетними коштами.

Казначейство України за погодженням з Міністерством фінансів України має право залучати на поворотній основі кошти ЄКР для покриття тимчасових касових розривів місцевих бюджетів, Пенсійного фонду України. З 2020 р. прийнято, що Казначейство України за погодженням з Міністерством фінансів України має право залучати на поворотній основі кошти ЄКР для покриття тимчасових касових розривів загального фонду державного бюджету з дотриманням граничного обсягу дефіциту державного бюджету.

Здійснення операцій по управлінню коштами ЄКР, організація та координація роботи з покриття тимчасових касових розривів загального фонду державного бюджету, місцевих бюджетів, Пенсійного фонду України зумовлює необхідність здійснення подальших заходів для підвищення ефективності управління фінансовими потоками. Серед подій, що відбулись упродовж 2020-2021 р. та пов'язані з управлінням фінансовими потоками на ЄКР: втрата

чинності наказу Казначейства України від 26.06.2002р. № 122 «Про затвердження Положення про єдиний казначейський рахунок» та схвалення Кабінетом Міністрів України Концепції з управління ліквідністю на 2020-2023рр. Концепція передбачає створення ефективного механізму управління ліквідністю ЄКР та валютних рахунків Казначейства для вчасного виконання зобов'язань клієнтами Казначейства за мінімальних витрат, у тому числі, за рахунок підвищення якості прогнозування руху коштів [4].

Впровадження ефективного механізму управління ліквідністю здійснюється шляхом реалізації ряду заходів двома етапами. Перший етап передбачає підвищення якості та збільшення періоду прогнозування руху коштів, а другий етап полягає в удосконаленні інструментів управління ліквідністю. Таким чином, передумовою ефективного управління ліквідністю є наявність точних прогнозів руху коштів на єдиному казначейському рахунку, а саме поденних - на три місяці, помісячних - на шість місяців. Їх відсутність обумовлює потребу утримувати більші залишки коштів на ЄКР, ніж це необхідно, або призводить до виникнення ситуації тимчасової нестачі коштів для безперебійного фінансування видатків відповідного бюджету та інших витрат.

Література

1. Бюджетний кодекс України. Закон України від 08.07.2010 р. № 2456-VI. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/page>
2. Податковий кодекс України. Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/page>
3. Про затвердження Порядку функціонування єдиного рахунка та виконання норм статті 35-1 Податкового кодексу України центральними органами виконавчої влади. Постанова Кабінету Міністрів України від 29.04.2020 №321. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/321-2020-%D0%BF#n11>
4. Про схвалення Концепції з управління ліквідністю на 2020-2023 роки та затвердження плану заходів з її реалізації. Розпорядження Кабінету

УДК 336.717

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ

*І. Є. Семенча, д-р екон. наук, професор кафедри фінансів, банківської справи
та страхування*

*Г.С. Ільченко, здобувачка першого рівня вищої освіти гр.ЕФ-18-1
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)*

На сучасному етапі розвитку економіки для росту суб'єкта господарювання не вистачить лише екстенсивних методів, необхідно шукати різноманітні варіанти підвищення дохідності його діяльності. Це стосується і банківських установ: традиційних кредитних операцій вже не достатньо. Як показує досвід розвинених країн світу, банки можуть бути ще й потужними учасниками інвестиційної діяльності.

Участь комерційних банків в інвестиційній діяльності розширює асортимент їхніх послуг, сприяє диверсифікації ризиків і, як наслідок, підвищує їх конкурентоспроможність.

Варто зазначити, що до інвестиційної діяльності у вузькому сенсі відносять лише операції банку з фінансовими інструментами на фондовому ринку, у широкому – розміщення власних та залучених ресурсів банку, частіше на довгостроковій основі, з метою отримання прибутку [1].

У процесі інвестиційної діяльності банки можуть виконувати три ролі [2]:

- емітента, що означає залучення ресурсів шляхом випуску цінних паперів;
- інвестора, що передбачає вкладання фінансових ресурсів у різних напрямках та формування інвестиційного портфеля;

– посередника, тобто торговця цінними паперами, який діє на користь інших емітентів та інвесторів, і отримує вигоду у формі комісійного доходу.

Відповідно до статистичних даних Національного банку України [3], у 2018-2020 роках банки більшою мірою працювали у ролі торговців цінними паперами, а не інвесторів, тобто вони зосереджувалися на отриманні швидкого доходу за мінімальних ризиків.

Загалом, інвестиційні активи банків України за 2018-2020 роки росли, однак, якщо подивитися на нормативи інвестування, то майже по всіх банках вони мають надто низьке значення, що говорить про поки що незначні масштаби інвестиційної діяльності.

Найбільший обсяг інвестиційних активів протягом 2018-2020 років було зосереджено у державних банках, однак за три роки їх питома вага в загальних інвестиційних активах по банківській системі зменшилась на 12%. У той же час, більше, ніж на 6% та 5% збільшились частки інвестиційних активів банків іноземних банківських груп та банків з приватним капіталом відповідно. У середньому інвестиційний портфель одного державного банку складає 87,1 млрд грн, банку з іноземної групи – 5 млрд грн, банку з приватним капіталом – 1,3 млрд грн. Зважаючи на це, прослідковується залежність між обсягами інвестиційних активів та власного капіталу банків: чим більший банк, тим активніше він буде брати участь в інвестиційній діяльності.

У аналізований період інвестиційний портфель банків більше, ніж на 90% складався з цінних паперів сектору загального державного управління, що, з одного боку, свідчить про високу якість такого портфеля, але, з іншого, – якими б надійними не були державні фінансові інструменти, надмірне їх накопичення підвищує ризики та зменшує дохідність портфеля.

Крім роботи з цінними паперами, банки можуть здійснювати безпосередньо інвестиційне кредитування у формі простого або іпотечного кредиту, фінансового лізингу або проектного фінансування. Наприклад, за 2018-2020 роки за рахунок банківських кредитів було профінансовано у середньому 6,8% усіх капітальних вкладень по країні [4]. На нашу думку, такий

вид інвестиційної діяльності банку є більш ризиковим та менш ліквідним, а з точки зору суб'єктів господарювання він може бути надто дорогим, тому інвестиційне кредитування програє операціям з цінними паперами.

Отже, хоча інвестиційна діяльність банків України за 2018-2020 роки стає більш активною, її обсяги ще мають потенціал до зростання. Попри те, що банківська система України акумулює великі обсяги фінансових ресурсів, банки надають перевагу не безпосередньо інвестуванню, а спекуляціям з цінними паперами, причому переважно з ОВДП. З позиції банків, така інвестиційна політика у короткостроковій перспективі приносить найбільш стабільні доходи, при цьому знижує кредитні ризики. Однак, якщо брати до уваги, що банки – одні з найбільших інституційних інвесторів у країні, то їх спекулятивні дії у довгостроковій перспективі можуть стати однією з причин застою реального сектору економіки, і, як наслідок, негативно вплинути вже не тільки на дохідність від інвестиційної діяльності, але і на результативність традиційної.

Таким чином, банкам України необхідно розширяти асортимент фінансових інструментів для інвестування та переглядати свою інвестиційну стратегію.

Література

1. Тищенко О.І., Тищенко В.В. Аналіз сучасного стану інвестиційної діяльності банків. *Бізнес-навігатор*. 2020. С. 184-189. URL: http://www.business-navigator.ks.ua/journals/2020/61_2020/33.pdf (дата звернення 18.02.2022 р.).
2. Черкасова С.В. Банківська інвестиційна діяльність на вітчизняному фондовому ринку. *Підприємництво і торгівля*. 2019. Вип. 24. С. 51-58.
3. Грошово-кредитна статистика / Національний банк України : офіційний сайт. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial/data-sector-financial#1ms> (дата звернення 18.02.2022 р.).
4. Капітальні інвестиції / Державна служба статистики України: офіційний сайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/ioz_19.htm (дата звернення 18.02.2022 р.).

ОСНОВНІ ВІДМІННОСТІ ТА ПЕРЕВАГИ ЛІЗИНГУ З БАНКІВСЬКИМ КРЕДИТОМ

Г.О. Скрипник, кандидат економічних наук, доцент

Національний університет біоресурсів і природокористування України

Лізинг за сучасних умов господарської діяльності набуває все більшого значення для вітчизняних суб'єктів господарювання. Це пов'язано насамперед з тим, що лізинговий бізнес дозволяє використовувати компанії, які не мають достатньо власного капіталу орендоване майно для вирішення поточних виробничих проблем, а також не потребує заставу для здійснення інноваційної діяльності. Крім того, «позика» у вигляді майна, вигідна для фінансових установ, оскільки, на відміну від позик готівкою, знижує ризик дефолту коштів, оскільки орендодавець зберігає право власності на передане майно.

На ринку лізингових договорів в Україні домінує фінансовий лізинг. Перш за все, це тому, що фінансовий лізинг законодавством України розглядається як фінансова послуга та потребує ліцензії на здійснення лізингової діяльності.

Відповідно, ринок договорів фінансового лізингу підлягає жорсткому контролю з боку держави, що є гарантією прав та обов'язків сторін оренди.

Станом на 1 липня 2020 року всі постачальники послуг фінансового лізингу контролюється та регулюється НБУ (до цього часу ці функції здійснювалися Національною комісією з державного регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг)). Сьогодні ринок фінансового лізингу в Україні діє на перехідній стадії законодавчого регулювання: до 13 червня 2021 року діяв Закон України «Про фінансовий лізинг» № 723-97 / ВР від 16.12.1997 р. (в редакції ст. 16.01.2004 р., ґрунт 1381-IV); з 13 червня 2021 року набрав чинності Закон України «Про фінансовий лізинг» № 1201-IX від 04.02.2021 [1].

Зокрема, у новому Законі «Про фінансовий лізинг» від 04.02.2021 р.

визначено ознаки фінансового лізингу (згідно норм ПКУ), а саме:

1) лізинг вважається фінансовим, якщо до лізингоодержувача переходять усі ризики та винагороди щодо користування об'єктом, за умови додержання однієї з ознак:

- об'єкт фінансового лізингу передається на строк, протягом якого амортизується не менше 75% його первісної вартості, а лізингоодержувач зобов'язаний придбати об'єкт фінансового лізингу впродовж строку дії договору;

- сума лізингових платежів на момент укладання договору більша або дорівнює первісній вартості об'єкта;

- балансова (залишкова) вартість об'єкта на момент закінчення строку дії договору повинна становити не більше 25 % його первісної вартості;

- об'єкт, виготовлений на замовлення лізингоодержувача, після закінчення дії договору не може бути використаний іншими особами;

2) строк дії лізингової угоди не може становити менше одного року. Як бачимо, уточнена норма щодо мінімальної суми амортизованої вартості до закінчення строку дії договору (75 %) [2].

У чинній на сьогодні редакції Закону така норма не визначена взагалі, а у попередніх його редакціях (від 16.12.1997 та 30.01.1999) вона становила – не менше 60 %. Крім того, новий Закон більш чітко регулює вимоги до укладення, відмови та розірвання договору фінансового лізингу, а також передачу об'єкта 3-ій особі.

Якщо підприємство не має фінансової можливості придбати необхідний актив за власні кошти або вважає, що подібне джерело фінансування є для нього неефективним з економічного погляду, критерії прийняття рішення щодо купівлі основного засобу за рахунок кредитних коштів або через механізм лізингу мають бути такими:

- доступність джерела фінансування придбання (кредит, лізинг) в необхідному для цього розмірі і на прийнятний для підприємства термін;
- швидкість оформлення всіх необхідних документів та прийняття

рішення щодо видачі кредиту (участі в лізинговій операції з клієнтом) – з моменту звернення підприємства в банк або в лізингову компанію за необхідною сумою фінансування до безпосереднього отримання активу, підтвердженого актом приймання-передачі;

- можливість придбання основного засобу зі знижкою, якщо такий підхід практикують постачальники або дилери;

- можливість гнучкого графіку сплати вартості залучених для придбання активу коштів (зокрема, в залежності від терміну отримання та розміру прибутку від використання у виробничому процесі основних засобів, куплених за рахунок кредитних коштів, або переданих за лізинговим договором);

- вибір варіанту щодо придбання, повернення, trade-in майна після закінчення строку фінансування;

- технічні моменти (купівля основного засобу через залучення банківського кредиту вимагає оформлення, як мінімум, чотирьох договорів — купівлі-продажу, кредитного, страхування, застави; за лізингової операції клієнту необхідно підписати лише одну лізингову угоду) (табл. 1).

Таблиця 1

Відмінність фінансового лізингу від кредиту на прикладі автотранспорту

<i>№ п/п</i>	<i>Умови надання</i>	<i>Лізинг</i>	<i>Кредит</i>
1.	Строк прийняття рішення	до 2 днів	5-15 днів
2.	Можливість гнучкого підходу оцінки клієнта	Так	Ні існують вимоги НБУ
3.	Необхідність надання майна в заставу або поруку	Ні	Так
4.	Мінімальний термін договору	До 12 місяців	Немає
5.	Необхідність відкриття нових рахунків в банку	Так	Ні
6.	Необхідність переведення частини грошових потоків на рахунки банків (для юридичних осіб)	Ні	Так
7.	Власність на транспортний засіб під час дії договору	Ні - власність переходить клієнту в кінці дії договору	Так
8.	Кількість договорів для підписання та внесення змін за необхідності	2 Договір фінансового лізингу Договір страхування	4 Кредитний договір Договір застави Договір купівлі-

			продажу Договір страхування
9.	Можливість розстрочки платежів (реєстрація, техобслуговування)	Так може бути включено в щомісячний платіж	Ні
10.	Страхування	Каско Автоцивілка	Каско Автоцивілка Страхуванні життя або працездатності (для фізичних осіб)

Джерело: сформовано за даними Асоціації «Українське об'єднання лізингодавців» [3]

Як бачимо з таблиці 1, переваги лізингу із кредитом, а саме: менша сума початкових вкладень, реєстраційні платежі розподіляються на весь термін фінансування, страхові платежі розподіляються за лізинговими платежами протягом року.

При кредитуванні – клієнт самостійно оплачує ці платежі в день оформлення кредиту; швидкість прийняття рішення; швидкість отримання в користування предмета лізингу; не потрібне додаткове заставне майно; більш привабливі ставки (якщо не враховувати інші платежі); питання, пов'язані з поломкою обладнання, транспорту, ДТП – оперативно вирішує лізингова компанія; при автолізингу є можливість відмовитися від викупу автомобіля по закінченні терміну лізингу і замінити його новим авто.

Література

1. Біла Книга «Майбутнє регулювання небанківського лізингу» / НБУ. Київ, 2020 р. 24 с. URL : [https:// bank.gov.ua/admin_uploads/article/White_paper_lizing_2020.pdf?v=4](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/White_paper_lizing_2020.pdf?v=4)
2. Закон України «Про фінансовий лізинг» від 04.02.2021 р. № 1201-ІХ. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1201-20#Text>
3. Офіційний сайт Асоціації «Українське об'єднання лізингодавців». URL: <http://uul.com.ua/>

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ ТА МЕТОДИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Д.О. Стариковська, здобувачка першого рівня вищої освіти гр.МТ-1-18

Науковий керівник: А.Ю. Сірко,

асистент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Значний потенціал для розвитку промислових кластерів у регіонах України має використання з цією метою коштів Державного фонду регіонального розвитку, які мають спрямовуватись на розвиток регіонів, створення інфраструктури індустриальних та інноваційних парків. Фінансування проєктів розвитку промислових кластерів, відповідаючи завданням кластеризації, сприяло б комплексному розвитку регіонів України, але нині в Україні існує проблема неефективного використання цього потужного ресурсу: обласні проєкти регіонального розвитку, які надходять із регіонів до Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлового комунального господарства України, переважно мають низьку якість, надсилаються зі значним запізненням або не надсилаються взагалі, а також не відповідають визначеним у Державній стратегії регіонального розвитку пріоритетам. З 3 мільярдів гривень, передбачених Державним бюджетом на реалізацію регіональних проєктів, регіони не використали вчасно 520 мільйонів гривень через відсутність якісних проєктів.

Розпочата в Україні реформа децентралізації влади має значно підвищити роль регіонів і місцевих громад у формуванні та реалізації державної політики регіонального розвитку. В цьому контексті основними суб'єктами державної кластерної політики на регіональному рівні мають стати органи місцевого самоврядування [3].

Можливості використання коштів Держбюджету України з метою фінансування промисловості в сучасних умовах досить обмежені.

Одним із важливих напрямів використання державних коштів, безумовно, є фінансування інвестиційних проєктів пріоритетних напрямів, зокрема вкладення коштів урядових фондів та програм у пріоритетні напрями науково-технічного розвитку та пряме державне фінансування інвестицій з реалізації заходів структурної перебудови економіки, підтримка створення й розвитку нових конкурентних наукоємних галузей і виробництв, які становитимуть основу матеріально-технічної бази довгострокового економічного зростання країни.

Аналізуючи проблеми державної фінансової підтримки розвитку української промисловості, можна запропонувати наступні шляхи її вдосконалення й розвитку:

- збільшення обсягів фінансування промисловості за рахунок розширення джерел фінансування в частині бюджетного фінансування бюджетних програм розвитку промисловості, стимулювання залучення альтернативних джерел фінансування;
- встановлення пріоритетних для надання державної фінансової підтримки інвестиційних проєктів, спрямованих на розвиток експортоорієнтованого виробництва, високотехнологічної конкурентоспроможної продукції;
- забезпечення розвитку системи прямих державних інвестицій, зокрема на умовах спільного фінансування;
- формування ринкової інфраструктури забезпечення фінансування інноваційно-інвестиційного процесу в промисловості шляхом розвитку регіональних інституцій у сфері сприяння ефективному інвестуванню;
- створення умов залучення фінансових ресурсів в інноваційно-інвестиційну сферу промисловості шляхом реалізації спеціального режиму економічного функціонування промислових підприємств, що впроваджують інноваційно-інвестиційні проєкти;
- удосконалення методології розроблення, оцінювання та відбору перспективних інвестиційних проєктів, визначення механізмів державного

інвестування для реалізації проєктів, які потребують державної фінансової підтримки;

– розроблення чітких критеріїв відбору інвестиційних проєктів, які потребують державного інвестування або іншої державної фінансової підтримки, з урахуванням особливостей галузей економіки [1].

Так, вітчизняна промисловість в сучасних умовах стає все вразливішою. Її структура є проблемою на шляху соціально-економічного розвитку держави. Кризові вияви в економіці дуже негативно позначилися саме на машинобудівній галузі – внаслідок структурних диспропорцій вона погіршила показники своєї діяльності.

Таким чином, для подолання кризових явищ у промисловому секторі економіки України та забезпечення його подальшого розвитку необхідно: впровадження енерго- та ресурсощадних технологій у виробництво, налагодження системи наукових досліджень, фінансове забезпечення інноваційної діяльності, модернізація обладнання, технічне переоснащення, а також залучення інвестицій [2].

Література

1. Гайворонська Т.Г. Фінансове забезпечення розвитку промисловості України: проблеми та шляхи їх вирішення / Т.Г. Гайворонська, Т.П. Макаровська // Вісник ХНУ: Економ. науки. – 2014. – № 3 (3). – С. 79–81.

2. Гордієнко В.О. Проблеми структурної перебудови економіки України: монографія / В.О. Гордієнко. – Дніпропетровськ: Дніпропетр. держ. фін. акад., 2012. – 200 с.

3. Пріоритети державної політики розвитку промислових кластерів в Україні. Механізми формування регіональних пріоритетів розвитку [Електронний ресурс]: аналіт. доп. / С.О. Біла, О.В. Шевченко, В.І. Жук та ін.; за ред. С.О. Білої. Серія «Економіка». – 2016. – № 75. – С. 1–14. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/rlasteru-daf36.pdf>

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

З.М. Тітенко, к.е.н., доцент кафедри фінансів

Національний університет біоресурсів і природокористування України

В умовах фінансової та політичної нестабільності, інтенсивного поширення негативних явищ в економіці, що загрожують фінансовому стану підприємства та його конкурентним позиціям на ринку, питання підвищення фінансової безпеки набуває все більшої актуальності. Варто відмітити, що для підприємств аграрного сектору рівень фінансової безпеки є свідченням ефективності та результативності його діяльності. Врахування факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, оцінка рівня фінансових ризиків відіграє першочергову роль у забезпеченні належного рівня фінансової безпеки.

В Україні аграрний сектор є провідною галуззю та одним із стратегічних напрямків розвитку національної економіки. Промислова революція безпосередньо вплинула на кількість робочих місць на селі, витісняючи малі підприємства та нарощуючи присутність великих. Проте невід'ємною складовою світової ринкової господарської системи є мале підприємництво. В економічній науці давно вже стали аксіоматичними поняття що, по-перше, малий бізнес відіграє найважливішу роль при вирішенні задач економічного і соціального розвитку держави, а, по-друге, що активна державна підтримка розбудови малого бізнесу в майбутньому забезпечує створення більшої чисельності робочих місць, збільшує базу оподаткування і ріст національного доходу [1].

Питання забезпечення належного рівня фінансової безпеки підприємств аграрного сектору є надзвичайно актуальний, оскільки має безпосередній вплив на фінансову безпеку держави в цілому. З метою зменшення чи нівелювання негативних наслідків обумовлених світовими фінансовими кризами та їх впливом на фінансові відносини в країні, необхідно розробити дієві заходи,

щодо поліпшення фінансового стану підприємств пріоритетних галузей економіки, зокрема аграрного сектору.

Основною метою фінансової безпеки суб'єкта господарювання є забезпечення його стабільної та максимально ефективної роботи в сучасних умовах та гарантування високого потенціалу для розвитку в майбутньому. До головних функціональних завдань фінансової безпеки належать: забезпечення високого рівня ефективності діяльності; сприяння фінансовій стабільності та незалежності компанії; нарощення конкурентних позицій на ринку; підвищення рівня ліквідності активів; нарощення рівня ділової активності; ефективна організація використання капіталу та майна товариства, а також захист його комерційних інтересів.

Дослідження свідчать, що варто більше уваги приділяти запровадженню механізму підвищення фінансової безпеки на рівні підприємства сфери матеріального виробництва, що обумовлено великою кількістю різноманітних ризиків та мінливістю, як внутрішнього, так і зовнішнього середовища діяльності підприємства.

Забезпечення ефективного розвитку підприємства, досягнення стабільних результатів виробничої діяльності, реалізація поставлених цілей, важко досягти без розробки та реалізації стратегії діяльності, яка в сучасних умовах не може бути ефективно реалізована без ефективної системи фінансової безпеки. Фінансове становище суб'єктів господарювання значною мірою визначає ефективність їх діяльності в сучасних економічних умовах, що призводить до необхідності більш грантового дослідження питання фінансової безпеки суб'єктів господарювання [2].

Отже, фінансова безпека виступає однією з досить важливих складових системи економічної безпеки компанії, оскільки фінансова складова є найважливішою в сучасній економіці, як на макро-, так і на мікрорівні, оскільки через грошові потоки підприємства та його економічну систему забезпечується вплив на роботу підприємства в цілому.

Тому на основі запропонованих науковцями визначення фінансової безпеки можна виділити основні характеристики даної економічної категорії, а саме: забезпечує збалансоване та стабільне фінансове становище; сприяє ефективній діяльності підприємства; дозволяє на ранніх етапах виявити недоліки в діяльності компанії та запобігає неплатоспроможності.

Література

1. Головка О.Г., Губарев О.О. Моделювання рівня фінансової безпеки підприємств. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2016. Вип. 16. Час. 4. С.148-151
2. Бондарчук Н.В. Управління системою фінансової безпеки підприємства. Молодий вчений. 2018. № 9 (1). с. 237-240.

УДК 336.66

ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВ

М.М. Цикал, здобувачка першого рівня вищої освіти гр.ФБС-1-21

А.О. Скороскокова, здобувачка першого рівня вищої освіти гр.ФБС-1-21

Науковий керівник: І.Л. Солодовникова,

ст.викладач кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Сучасний стан вітчизняної економіки, що характеризується нестабільністю, створює передумови для розробки та реалізації програм її фінансового оздоровлення, накопичення привабливості інвестиційної підприємств вітчизняних, вироблення нових вимог та критеріїв до керування ресурсами фінансовими.

Питання фінансової стійкості господарюючого суб'єкта виступає одним із ключових для його потенційних партнерів, кредиторів, інвесторів, власників та держави. Розробити правильну фінансову стратегію та тактику, як показує

практика, можна лише за результатами грамотного дослідження фінансового стану, головною якою метою є встановлення рівня фінансової незалежності, можливості маневрувати власними коштами та ін. Оцінювання стану фінансового дає можливість сформулювати висновки щодо забезпеченості фінансової основних видів діяльності. Такі дії надають здатність партнерам потенційним отримати уявлення про фінансовий потенціал підприємства. Професійне проведення такої оцінки та грамотне використання її результатів є вирішальним фактором сприятливого функціонування і дієвої політики керування ресурсами фінансовими підприємств.

Фінансові ресурси необхідні підприємствам для реалізації своїх численних виробничих та невиробничих функцій: регулярного придбання виробничих запасів, оплати праці працівників підприємства, розрахунків із державними органами, а також підприємствами іншими, створення різних фондів грошових. Приналежність у обсязі необхідному ресурсів фінансових, а також їх дієве застосування, спонукають стабільне становище фінансове підприємства, визначають його стійкість фінансову, ліквідність і платоспроможність. Тому для підвищення дієвості функціонування підприємства, найважливішою є накопичення власних ресурсів фінансових та їх дієве використання. Аналіз ресурсів фінансових дає можливість оцінити, яким капіталом підприємство має, наскільки структура його оптимальна, наскільки доцільно він трансформується в основні і фонди оборотні.

Ключовою метою проведення аналізу є прогноз фінансового стану підприємства на перспективу короткострокову і довгострокову, розробку варіантів шляхів розвитку. Завданням аналізу становища фінансового підприємства виступає прогнозування ресурсів фінансових обсягу у періоді планованому, джерел визначення формування, вивчення факторів зовнішніх вплив та внутрішніх, що впливають на діяльність фінансово-господарську підприємства. Прогнозування стану фінансового спонукає до розробки моделей політики фінансової, здатних вивести підприємство на стабільної рівень, стійкої і компанії платоспроможної.

Для прийняття управлінських рішень потрібно використовувати кількісні та якісні параметри економічних показників. Якісні показники визначають індивідуальну специфіку кожного питання (ситуації) і важко піддаються вимірюванню, а кількісні є універсальними та легко приймають числове значення. Для визначення критеріїв відбору якісних і кількісних показників для кожної ситуації потрібно враховувати тільки її притаманні особливості формування фінансових ресурсів. Особливу увагу привертають основні (найважливіші) для підприємства питання (ситуації), а саме:

- здійснення капітальних інвестицій;
- зростання обсягу виручки від реалізації за рахунок підвищення ціни або збільшення обсягу реалізації;
- здійснення фінансових інвестицій;
- придбання запасів для виробничої діяльності; продаж старого обладнання тощо.

Особливості функціонування української економічної системи визначають необхідність адаптації механізму управління фінансовими ресурсами до сучасних нестабільних умов задля мінімізації ризиків діяльності підприємства. Розроблення та реалізація стратегії, вдосконалення форм управління фінансовими ресурсами мають забезпечити зміцнення фінансового стану підприємства та його платоспроможності.

УДК 336.76

СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ХЕДЖУВАННЯ

Д.О. Чоловський, здобувач другого рівня вищої освіти гр. МгФБС-1-21

Науковий керівник: Н.П. Дуброва, к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Одним з відомих підходів до управління ринковими ризиками є хеджування, що тісно пов'язане з обігом деривативів або похідних цінних

паперів. За визначенням науковців [2-1] хеджування - розуміють діяльність, яка спрямована на захист від можливих фінансових втрат, що пов'язані зі зміною ринкової ціни. Хеджування є одним зі способів стабілізації ринкової вартості бізнесу. Сама етимологія терміну походить з англійського слова hedge - захищатися від можливих втрат, ухилятися, обмежувати.

За твердженням Ковальової О.М. [1] «категорія «хеджування» є багатоаспектним явищем,яке ...можна визначити як метод управління фінансовими ризиками, заснований на використанні похідних фінансових інструментів, що дає змогу повністю або частково компенсувати втрати від несприятливої зміни кон'юнктури для учасника угоди».

Слід зазначити, що серед науковців відсутня єдина думка, щодо сутності хеджування. Разом з тим, до найвідоміших відносять:

1. Хеджування – це дії, що спрямовані на обмеження ризиків;
2. Хеджування – це операції з похідними фінансовими інструментами.

З точки зору фінансового менеджменту хеджування є одним з методів мінімізації ризиків, які спрямовані усунення ризиків або їх допущення з вимогою забезпечення прийняттого рівня прибутку.

Звідси, ми розглядаємо хеджування як систему економічних відносин учасників ринку, насамперед фінансового, що спрямовані на зниження кредитних і цінових ризиків, та досягаються за рахунок одночасного укладання угод на строковому ринку і ринку реального товару [2].

Такі операції забезпечують страхування від негативних очікувань і наслідків цінових ризиків за допомогою ф'ючерсів та опціонів на біржовому ринку. А самими популярними інструментами хеджування виступають форвардні контракти, опціони та ф'ючерсні контракти, тобто елементи строкового ринку, які і забезпечують ефективний ризик-менеджмент на підприємстві.

Таким чином, хеджування як метод пом'якшення ризику, є дієвим інструментом в управлінні ризиками на підприємствах, зокрема і аграрного сектору. А сама операція полягає в «компенсації збитків від об'єкта хеджування

за рахунок прибутку від інструменту хеджування, які виникають за одних і тих самих умов чи подій» [2].

Література

1. Ковальова О. М. Порівняльна характеристика сутності процесів хеджування та страхування фінансових ризиків в Україні / О. М. Ковальова // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. 2017. Вип. 28. С. 183-186.

2. Солодкий М.О., Яворська В.О. Механізм хеджування на біржовому товарному ринку / М.О. Солодкий, В.О. Яворська // Приазовський економічний вісник. 2019. Випуск 3(14). С.100-104.

УДК 336.14

ПОТЕНЦІАЛ АКЦИЗНОГО ОПОДАТКУВАННЯ У ПОДОЛАННІ/ ПОМ'ЯКШЕННІ БЮДЖЕТНИХ ДИСБАЛАНСІВ

*Г.Л.Щирий, аспірант кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро, Україна*

Проблематика причин виникнення фіскальних/бюджетних дисбалансів та ступеня фінансової вразливості, зокрема бюджетної сфери, на сучасному етапі розвитку країн світу знаходиться у фокусі уваги дослідників. У цьому аспекті актуальним постає питання пом'якшення чи навіть подолання бюджетних дисбалансів, використовуючи податковий потенціал загалом та потенціал окремих бюджетоутворюючих податків зокрема. У межах нашого дослідження важливо виявити природу БД та окреслити потенціал акцизного оподаткування у їх пом'якшенні/подоланні.

Поняття БД та ПБД є складовими більш широкої економічної категорії – фінансовий дисбаланс (ФД) та за своєю суттю віддзеркалюють порушення у бюджетно-податкових відносинах внаслідок їх стійкої деформації та відповідно – дефіцит грошових потоків.

Узагальнення наукових підходів щодо природи податково-бюджетних дисбалансів (ПБД) дозволяє їх характеризувати в абсолютному (кількісна невідповідність між видатковою та дохідною частинами державного/місцевих бюджетів, так званих розриви між податковими надходженнями і видатками) та у відносному проявах (диспропорційність/невідповідність структури видаткової та дохідної частин державного/місцевих бюджетів). Отже, спричиняють до виникнення БПД викривлення фінансових відносин у бюджетно-податковій сфері та відповідно збоїв/розривів у русі грошових потоків у процесі оподаткування, розподілу податкових надходжень між органами влади, фінансовому вирівнюванню, кредитуванню, реалізації трансфертних відносин між бюджетами, субсидуванню тощо. Виникнення глибоких та тривалих ПБД свідчить про недосконалість бюджетно-податкової політики, насамперед, порушення бюджетних правил щодо обмеження частки дефіциту та державного боргу у ВВП. Внаслідок цього постає необхідність вирішення дилеми: збільшення податкової компоненти у доходах бюджету чи позикової. БД особливо проявилися в Україні з 2014 року, водночас особливої гостроти це явище набуло в період пандемії коронавірусу на фоні падіння економіки, звуження податкової бази, відтак зростання державного боргу. Враховуючи, що податкові надходження є домінуючими у структурі доходів бюджетів в умовах ринкових відносин, саме вони є інструментами забезпечення держави та адміністративно-територіальних утворень необхідними коштами для виконання функцій та зобов'язань. Сучасна тенденція до зниження податкового навантаження та кризовий стан економіки не дозволяють у повній мірі використати потенціал прямого оподаткування. Значні обсяги державного боргу та бюджетних видатків на його обслуговування породжують фіскальні ризики, які на сучасному етапі перетворилися на боргову пастку. За таких умов вагомим значення набувають заходи виведення із нелегального обороту деякі підакцизні товари, враховуючи, що потенціал акцизного оподаткування є вагомим - частка акцизних податків (АП) у доходах ЗБУ останні роки перевищує 10% (див. табл.).

Частка акцизного податку у ВВП та доходах ЗБУ, %

Показник	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Частка у ВВП	2,5	2,6	2,4	2,8	3,6	4,3	4,1	3,7	3,5	3,7
Частка у доходах ЗБУ	-	8,6	8,3	9,9	10,9	13,0	11,9	11,2	10,6	11,2

Джерело: розраховано за офіційними даними Державної служби статистики України. та Державної казначейської служби України.

Таким чином, частка АП у доходах ЗБУ зростала до 2016 року (максимальне значення за аналізований період), після почала знижуватися і в 2020 році становила 11,2% у доходах ЗБУ. Частка АП у ВВП впродовж 2011-2020 років знаходиться в інтервалі 2,5% (мінімальне значення, 2011 рік) – 4,3% (максимальне значення, 2016 рік). Для посилення та найбільш повного задіяння потенціалу акцизного оподаткування важливими є заходи державного фінансового регулювання, що сприятимуть зниженню вразливості бюджетно-податкової системи від ендогенних та екзогенних чинників, певного адміністративно-територіального утворення та країни в цілому за певних інституційних умов (стану інституційного середовища) на окресленому часовому інтервалі.

Отже, оцінку ПБД важливо здійснювати з урахуванням часового, територіального, інституційного аспектів. Важливо враховувати також суб'єктивні чинники, зокрема, якість та своєчасність регуляторних впливів, їх дієвість, оцінювання наслідків, податкова дисципліна, рівень корупції тощо. На сьогодні бюджетно-податкова політика в Україні у сфері акцизного оподаткування має одночасно забезпечувати зростання надходжень до державного і місцевих бюджетів і при цьому сприяти обмеженню/зниженню незаконного виробництва та обігу підакцизних товарів [2].

Ефективне регулювання доходів і видатків державного та місцевих бюджетів здатне певним чином згладжувати/попереджувати, пом'якшувати або знижувати прояви БПД. При цьому реалізація заходів бюджетного регулювання має визначатись з урахуванням циклічності динаміки економіки та рівня

стійкості системи державних фінансів. [1]. Тобто, специфічні акцизи довели свою ефективність в умовах циклічного розвитку економіки, водночас важливим аспектом є забезпечення гнучкості, адаптивності системи непрямого оподаткування до інтересів домогосподарств, підприємств, держави.

Інституційна архітектура податкового регулювання соціально-економічного розвитку країни визначає «найбільш оптимальні співвідношення: фіскальної, економічної та соціальної функцій податків», зокрема кожного з податків у структурі ВВП [1].

Виходячи із стратегічних потреб суспільства та беручи до уваги домінуюче фіскальне призначення податків, першочерговою метою податкового регулювання є забезпечення державного/місцевих бюджетів податковими надходженнями, які відповідають плановим показникам і необхідні для фінансування вагомим суспільству видатків. У стратегії податкового регулювання така мета має бути пріоритетною та включає забезпечення державного бюджету та місцевих бюджетів податковими надходженнями, виходячи із суспільних потреб; зменшення тіньової економіки, за рахунок покращення сплати податків і зборів на базі побудови оптимального оподаткування їх платників; збільшення частки податків у бюджетних доходах, не допускаючи надмірного податкового навантаження; зміцнення державних фінансів за рахунок збільшення податкових надходжень; удосконалення структури системи оподаткування, підвищення рівня сплати бюджетоутворюючих податків, досягнення фіскальної збалансованості, подолання ПБД та досягнення макроекономічної стабілізації.

Непоодинокі пропозиції щодо збільшення фіскальної ролі акцизного оподаткування стосуються підвищення ставок акцизних податків одночасно із зміцненням бази оподаткування шляхом розширення переліку підакцизних товарів. Водночас, динаміка змін у структурі витрат домогосподарств в Україні наглядно демонструє, що формування бюджетних ресурсів значно залежить від споживчого попиту на ті чи інші товари. Враховуючи, що податки на споживання, до яких і відносяться акцизи, спричиняють до зростання цін,

ймовірність виникнення бюджетно-податкових дисбалансів посилюється, що у свою чергу потребує коригування ситуації дієвими засобами бюджетно-податкової політики.

Реалізація дієвої політики формування бюджетних ресурсів значно залежить від можливості виявити, кількісно оцінити вплив дисбалансів на обсяг і види грошових потоків у бюджетно-податковій сфері, їх планування, розподіл у поточному та середньостроковому періоді, обсяг і якість виконання державою та органами місцевого самоврядування функцій, вплив на соціально-економічний розвиток загалом.

Література

1. Budget policy of social development / Chugunov I., Kaneva T., Pasichnyi M. and other. General editorship Chugunov I. Scientific Route. Tallinn, Estonia. 2018. 348p.

2. Лисяк Л.В., Щирий Г.Л. Акцизне оподаткування у системі непрямого оподаткування в Україні. *Економічний вісник університету*. 2019. № 36/1. С. 229-235. (0,4 д. а.) DOI: 10.5281/zenodo.1219792.

УДК 338.24

АНАЛІЗ ЗОВНІШНІХ ТА ВНУТРІШНІХ ЗАГРОЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ЯК МОЖЛИВІСТЬ НІВЕЛЮВАННЯ КРИЗИ ФІНАНСОВО- ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Д.В. Ясинська, аспірантка

Дніпровський державний аграрно-економічний університет

В сучасних умовах важливо звертати увагу на можливі загрози, здатні дестабілізувати здійснення господарської діяльності підприємства. Загроза фінансово – економічної безпеки підприємства передбачає собою стан внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, який може негативно вплинути на діяльність та зумовити настання кризового етапу.

Так, до зовнішніх загроз віднесемо: природні (стихійні лиха, непереборна

сила), загрози тиску конкурентів, загрози з боку влади (різноманітні тіньові лобіювання), а також стагнацію, кризовий стан національної економіки, інфляцію, зниження демографічної ситуації в країні загалом та ін.

З метою відстеження можливих зовнішніх загроз вбачається необхідність спостереження власниками підприємства та відповідальними особами за ринком та обставинами, які впливають на його коливання і здатні погіршити здійснення господарської діяльності відповідного підприємства. Наприклад, спостереження за економічними, політичними та соціальними відносинами, поведінкою конкурентних підприємств – допоможе мати певне розуміння щодо ринкових відносин відповідного сегменту, в цілому.

За допомогою здійснення факторного аналізу зовнішніх загроз, які погіршують діяльність підприємства, можливо помітити негативну тенденцію впливу зовнішніх показників, та своєчасно попередити розвиток можливих негативних наслідків.

В свою чергу, до внутрішніх загроз підприємства віднесемо неналежне виконання повноважень керівними органами, невиконання підприємством та уповноваженими особами умов договірних відносин, низький рівень виробництва, який призводить до низького рівня прибутку, низької заробітної плати працівників та низьких показників фінансового стану підприємства, таких як ліквідність, рентабельність, знос активної частини основних засобів та багато інших коефіцієнтів, визначених чинним законодавством [2].

З метою недопущення зловживання своїми правами керівними органами, які призводять до незбалансованості грошових потоків на підприємстві, та з метою здійснення контролю за показниками фінансово – економічної безпеки – важливо систематично та своєчасно здійснювати аналіз фінансового стану підприємства згідно методичних рекомендацій, затверджених Міністерством економіки України [2]. Наведений вище аналіз включає в себе оцінку майнових активів, основних засобів, фінансових результатів діяльності, фінансової стійкості підприємства, а також кредиторської та дебіторської заборгованостей. Саме здійснення контролю за показниками фінансового стану підприємства

дозволить відстежити внутрішні загрози фінансово – економічної безпеки підприємства та своєчасно попередити настання кризового стану.

Цікавим вбачається метод здійснення аналізу зовнішніх та внутрішніх загроз фінансового стану підприємства з метою нівелювання ризиків кризи фінансово – економічної безпеки. В даному випадку звернемось до уважності, яку важко втримувати в моменти викликів зовнішніх загроз управління фінансово – економічною безпекою підприємства під час, наприклад, коливання ринку, або внутрішніх загроз під час, наприклад, зниження прибутковості підприємства, обумовленого об'єктивними обставинами. Важливим вбачається збереження власниками підприємства та керівними особами «тверезості» емоційного стану під час дестабілізуючих факторів. Саме «тверезий» емоційний стан дозволить прийняти правильні рішення та не допустити помилок у здійсненні подальшої господарської діяльності. «Тверезитися» означає уважно стежити, пильнувати, бути напоготові [3].

Таким чином, з метою запобігання настання кризового стану фінансово – економічної безпеки підприємства необхідно систематично здійснювати аналіз зовнішніх та внутрішніх загроз фінансового стану в порядку, передбаченому чинним законодавством, шляхом уважного спостереження та, за необхідності, своєчасно реагувати на виклики макроекономічного та мікроекономічного середовища, зберігаючи «тверезий» емоційний стан та увагу.

Література

1. Конституція України: прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141;
2. Наказ Міністерства економіки України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства» 19 січня 2006р. // Відомості Верховної Ради України. – 2006. – №14.

3. Эмилиан (Вафидис), архим. Слово о трезвении: Толкование на «Слово о трезвении и молитве» преподобного Исихия Иерусалимского: пер. с греч.: в 2 ч. – Ч. 1: Главы созерцательные. – Екатеринбург: Изд-во Александро-Невского Ново-Тихвинского женского монастыря, 2020. – 240 с.

УДК 336

РИНОК ІНВЕСТИЦІЙНИХ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ: ТЕОРЕТИЧНИЙ КОНЦЕПТ ТА СУЧАСНИЙ СТАН В УКРАЇНІ

І. В. Яценко, здобувач наукового ступеня доктора філософії

Університет державної фіскальної служби України

Насамперед, відзначимо, що поняття «ринок інвестиційних фінансових послуг» досі невисвітлений в економічній літературі, який, на нашу думку, є похідним від двох понять – «інвестиційний ринок» та «ринок фінансових послуг». При цьому, з огляду на багатогранність поняття інвестиційного ринку, пропонуємо трактувати його сутність у трьох вимірах: інтерактивному, ситуаційно-динамічному та просторовому. Своєю чергою, зважаючи на те, що теорія фінансів постійно розвивається, пропонуємо розкривати сутність ринку фінансових послуг з нових кутів зору – крізь призму таких теоретичних напрямків фінансової науки, як теорія поведінкових фінансів, теорія фінансових сітей та теорія фінансового глобалізму.

Вважаємо, що ринок інвестиційних фінансових послуг є гібридним ринком, що утворюється в межах перетину сегментів інвестиційного ринку та ринку фінансових послуг. З одного боку, це сегмент ринку фінансових послуг, в якому фінансові послуги опосередковуються рухом інвестиційних ресурсів та реалізуються із застосуванням інвестиційних інструментів. Водночас, з іншого боку, це сегмент інвестиційного ринку, в якому трансформація інвестиційних ресурсів в інвестиційний капітал здійснюється із використанням фінансових послуг (послуг фінансових посередників).

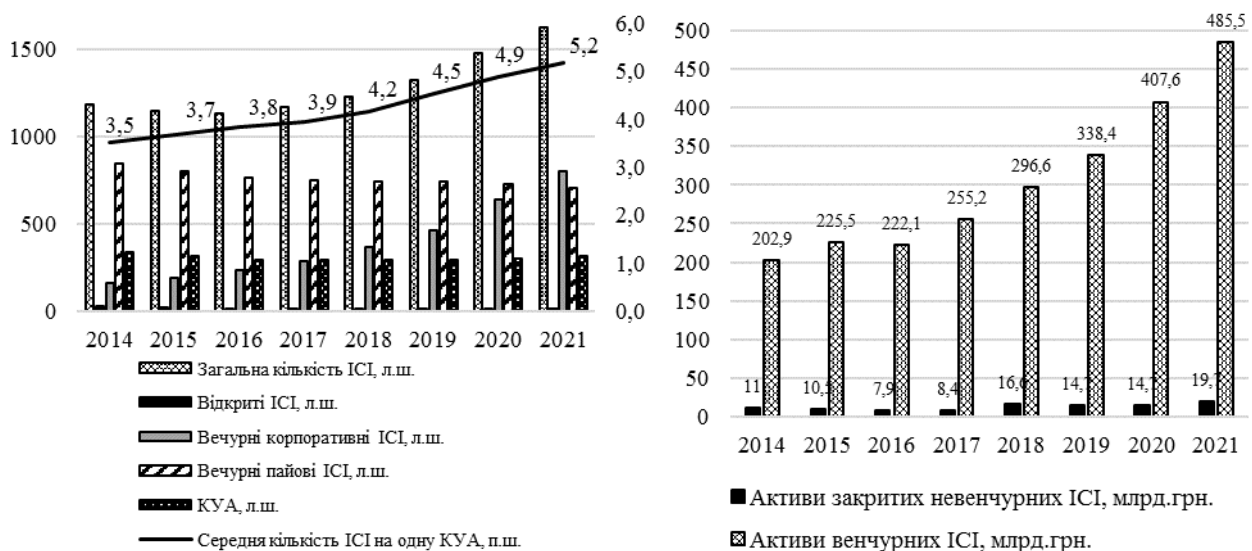
При цьому функціональне призначення ринку інвестиційних фінансових послуг розкривається через такі групи функцій: 1) загальноринкові (регулююча, інтегруюча, інформаційна, ціноутворююча, санаційна); 2) фінансові (трансформаційна, мінімізації ризиків, підтримання ліквідності фінансових інструментів, оптимізації трансакційних витрат, фінансового посередництва); 3) специфічні (інвестиційна, спекулятивна, кредитування уряду, венчурна, забезпечення інвестиційної безпеки).

Спектр основних інвестиційних фінансових послуг включає: андеррайтинг, супровід угод зі злиття та поглинання, брокерські послуги, дилерські послуги, маркет-мейкерство, управління фондами, довірче управління активами, хеджування інвестиційних ризиків, фінансовий інжиніринг, інвестиційний консалтинг. До суб'єктів ринку інвестиційних фінансових послуг відносимо: оферентів інвестиційних фінансових послуг; індивідуальних та колективних інвесторів; реципієнтів інвестицій; суб'єктів допоміжної інфраструктури; органи нагляду.

Задля діагностики стану розвитку ринку інвестиційних фінансових послуг доречно використати такі індикатори: 1) показники місткості ринку: кількість учасників ринку інвестиційних фінансових послуг, диверсифікація різновидів учасників ринку інвестиційних фінансових послуг, частка окремих різновидів учасників ринку інвестиційних фінансових послуг у загальному обсязі таких інституцій; 2) ринкові показники: вартість активів учасників ринку інвестиційних фінансових послуг, обсяг надходжень грошових коштів до учасників ринку інвестиційних фінансових послуг, структура активів; 3) індикатори економічної значущості діяльності учасників ринку інвестиційних фінансових послуг: середні кількість ІСІ на одну КУА, масштаби залученості домогосподарств до функціонування учасників ринку інвестиційних фінансових послуг; 4) макроекономічні показники: вимір економічних показників діяльності учасників ринку інвестиційних фінансових послуг у відсотковому вимірі до ВВП.

Ю. М. Коваленко досліджує ринок інвестиційних фінансових послуг за еволюційним підходом та виокремлює чотири етапи його розвитку: 1) формування ринкових механізмів торгівлі цінними паперами (1988-1995 рр.); 2) формування ринково зорієнтованої взаємодії учасників ринку (1996-1999 рр.); 3) формування інноваційно активної взаємодії учасників ринку (2000-2008 рр.); 4) забезпечення фінансової безпеки (2008 – до тепер) [1]. Оскільки наразі вітчизняний небанківський фінансовий сектор проходить трансформацію регуляторного середовища, у тому числі шляхом імплементації вимог європейських актів та стандартів Міжнародної організації комісій з цінних паперів (IOSCO), необхідно виокремити п'ятий етап – забезпечення інституційної ефективності його функціонування, що вперше проявилось у 2014р.

Зазначимо, що протягом останніх років відбувається стабільне зростання кількості учасників ринку інвестиційних фінансових послуг, а також динамічне збільшення середньої кількості ІСІ на одну КУА. Його інституціональна структура та основні показники розвитку подана на рис. 1.



а) кількість учасників ринку інвестиційних фінансових послуг

б) активи в управлінні КУА (за типами фондів)

Рис. 1. Динаміка розвитку ринку інвестиційних фінансових послуг в Україні

Аналогічне стосується обсягу активів ІСІ, які перебувають в управлінні КУА, який, починаючи з 2014 року зріс на 136%. При цьому, кількість ІСІ зросла на 37%, а отже, очевидним є їх ринкове масштабування та зростання

довіри до них з боку економічних агентів. Ці показники є такими, що відповідають європейським країнам. Водночас, рівень залученості домогосподарств все ще залишається мізерним та перебуває на рівні 1%. Подібне потребує подальших наукових досліджень задля пошуку причин цьому та розробці пропозицій щодо їх вирішення.

Література

1. Коваленко Ю.М. Еволюційні тренди в системі інвестиційних і пенсійних фондів в Україні. *Економічний вісник. Серія: фінанси, облік, оподаткування*. 2020. Вип. 4. С. 53-62.

УДК 658

EFFICIENCY OF FINANCIAL RESOURCES MANAGEMENT

E. Bakradze

Georgian Institute of Public Affairs (GIPA)

Effective management of financial resources is possible only with a correct assessment of the structure and results of attracting financial resources, their impact on the overall financial condition. Therefore, before formulating ways to improve the management of financial resources, it is advisable to determine which indicators we can assess the outcome of financial resources management.

There is a relationship between asset and liability items: each asset item has its own source of funding. Yes, usually the source of financing non-current assets are equity and long-term loans. Current assets should be formed partly from equity and partly from borrowed funds.

If the ratio of own and borrowed working capital is 1:1, then, as a rule, a guarantee of repayment of current accounts payable is provided. Thus, current assets are divided into two parts: the fixed part, which is created by equity and long-term loans – own working capital, and the variable part - created by current liabilities.

The indicator of working capital characterizes the share of sources to cover

short-term resources, i.e., the share of capital for the formation of current financial resources of the main activity of the enterprise. Own working capital can be classified into gross and net. It plays a key role in ensuring financial stability and operational independence of the enterprise. An important issue in the management of financial resources is the study of the availability of working capital, the research of its dynamics and structure, efficiency, definition of factors of influence.

Equity (or working capital) shows the amount of current assets generated by fixed capital and what will remain in the turnover of the enterprise, if you repay all short-term debt of creditors. The amount of working capital should be positive and vary in proportion to sales revenue.

The structure of the distribution of equity shows what part of equity is in non-current assets, and what – in current assets.

The financial stability of the enterprise is characterized by a number of coefficients:

1. The coefficient of maneuverability is calculated as the ratio of working capital to total equity. The higher the coefficient of maneuverability, the greater the flexibility of the enterprise in the use of its own funds and the greater the enterprise regardless of borrowed funds in current activities.

2. Coverage ratio of fixed assets (non-current assets) - the ratio of non-current assets to equity. The ratio shows what part of equity is spent on the acquisition of hard-to-sell assets (fixed assets). The decrease in the ratio indicates the relative release of equity to participate in the winding up process. Decrease in the coefficient of maneuverability and increase in the coefficient of coverage of fixed assets indicates an increase in the dependence of the enterprise and the instability of its financial position.

Additional information on the effectiveness of financial resources management provides a definition of the structure and dynamics of own and borrowed financial resources. The structure of own funds is characterized by the share of own invested and reinvested capital. The structure of borrowed capital is determined by the share of current and overdue debt.

Thus, it can be argued that the optimal ratio of own and borrowed financial resources can improve the state of the enterprise.

The main purpose of managing the financial resources of the enterprise is to maximize the well-being of the owners of the enterprise in the current and future period. This goal is concretely expressed in ensuring the maximization of the market value of the enterprise, which implements the final financial results and interests of its owners. Assessment of the quality of financial resources management of the enterprise should be based on the criteria of stability, solvency and business activity, which are considered through indicators of capital structure, liquidity and turnover, which allows to quantify the impact of financial resources management on profitability and dynamics.

УДК 336

ENVIRONMENTAL FINANCE AS A TOOL TO ACHIEVE THE SPECIFIC GOALS OF THE COUNTRY'S ENVIRONMENTAL POLICY

Jose Manuei Recio Espejo, Professor

University of Cordoba, Spain

According to a study conducted by the Center for Environmental Policy and Law at Yale University, in 2020 Ukraine ranked 60th in the ranking of environmental performance among 180 countries. Environmental issues are a top priority for EU countries, as environmental pollution is the cause of increased mortality. The foundation of environmental policy in economically developed countries is the maximum compliance with environmental standards at all stages of nature users.

The Environmental Performance Index, or EPI simply, is a global analysis of the environmental performance of countries conducted by Yale University in conjunction with the Colombian and World Economic Forums. The results are published every two years. 32 indicators in 11 categories are investigated. In particular, air and drinking water quality, climate change, biodiversity. This index allows you to understand the state of the environment, public health and public policy

in the field of ecology of each country.

The ecological tax is one of the tools of the state in environmental protection. The purpose of the tax is to encourage businesses to reduce emissions / discharges of pollutants into the air / water, establishing a direct relationship between the amount of tax deductions on the degree of negative impact on the environment, mobilizing funds to budgets at various levels to finance protection costs and rational use of natural resources.

There are also differences of opinion on environmental taxation in European countries. This is due to the unequal level of socio-economic development, environmental and social consciousness. Currently, about 500 types of environmental taxes are applied in foreign countries. According to the target direction they are divided into three groups. The first includes taxes that have a fiscal function, they increase revenues, aimed not only at covering the costs of environmental regulation, but also to replenish the budget.

The second group is taxes to cover costs, they are aimed at restoring the environment (fees for water collection, waste disposal, etc.). The latter group includes incentive taxes levied to change the behavior of entities that cause damage to the environment, ie "educate" responsible behavior.

Pollution taxes / charges levied on the amount of pollution released into the environment can pursue two broad objectives, which define two general types of this instrument:

- stimulates taxes / payments levied in order to change environmentally harmful behavior without a primary intention to generate revenue for the state (in fact, flat-rate tax revenues inevitably fall if the tax is effective and the tax base is reduced); and
- taxes / payments as a source of income that can influence behavior and at the same time bring significant income in excess of the income needed to collect the tax / payment itself.

Incentive payments for pollution can be "optimal" and regulate the level of emissions of individual polluting enterprises only through market mechanisms, as they achieve certain emission targets with economically optimal distribution of

emissions between polluting enterprises.

However, such taxes can rarely be implemented in practice, even in developed countries, as regulators tend to seek to protect public health and the environment through individual permits.

Even to ensure this limited incentive, polluters must be sensitive to changes in production costs due to pollution charges, the payment rate must be high enough to be cost-effective and emission monitoring and enforcement against defaulters must be tight. Pollution taxes and charges can be a source of revenue for targeted environmental programs.

In order for pollution charges to be an effective source of revenue, the tax base must be stable enough to provide a projected revenue stream; the burden of payments should either be widely distributed or accounted for by the part of the regulated entities that benefits most from the payment of revenues; administrative costs should be kept low.

As it is difficult to ensure compliance with these conditions in the pollution payment system, especially in a system that covers a large number of pollutants, in the OECD (Organization for Economic Co-operation and Development) it is considered that it is not an effective source of targeted income. Therefore, it will be expedient to further increase the rates of environmental tax, which, in our opinion, will help reduce emissions of pollutants and promote the introduction of innovations for environmental modernization of domestic industries.

MANAGEMENT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES IN THE CONTEXT OF ENSURING THEIR FINANCIAL SUSTAINABILITY

*D.K. Karamushka, Postgraduate of the Department of Management and Law,
Dnipro State Agrarian and Economic University*

The highest goal of any company is to maximize the financial result. Therefore, when developing a financial strategy, all planning carried out at the enterprise should be subordinate not only to the goal of profit, but, given the nature and consumer properties of products, the specifics of the business, should be aimed at meeting the demand of the population in these products.

The development of financial strategy for enterprise development is the main content, meaning and purpose of planning in its strategic implementation. However, the formation of a financial strategy for enterprise development is not an end in itself. This is a very responsible and time-consuming work, which becomes meaningful only when the chosen and adopted financial strategy is successfully implemented in the future.

The current state of agricultural production in the context of food security in Ukraine looks quite heterogeneous. On the one hand, there is a decline in production and deteriorating productivity of farmers, on the other - there are examples of ways and means of combining the most modern methods of organizing agriculture. At the same time, the availability of innovations at the disposal of enterprises does not always give them a competitive advantage. In this context, the question of managing the innovative development of agricultural production arises. Addressing this issue is becoming increasingly important, as it is important to take urgent measures to effectively manage innovation development.

The main component of the country's economic development is to increase the productivity of agricultural production and efficient use of land resources. At various stages of agricultural development, attempts have been made to develop and better

identify conditions that will allow the development of agricultural production. Today, many farmers are looking for ways and means to increase productivity and efficiency. In particular, the cornerstone of food security is to increase agricultural productivity and efficient land use. Insufficient level of resource endowment in combination with an unsatisfactory credit system currently hinders the establishment of efficient agricultural production in all regions of the country.

Strong domestic agricultural production is the key to Ukraine's food security, which continues to be at the forefront of world trade, and in particular - the basis of Ukraine's steadily growing rural development. The share of agricultural production in the gross domestic product of Ukraine is up to 13%.

The modern era of market relations in the agricultural sector demonstrates the changing nature of economic development and the need to use a variety of managerial, economic and regulatory solutions that should improve the state of the domestic economy.

Today, the state of the agricultural sector is affected by rapid technological change, which requires the acceleration of technical provision through the introduction of quality technologies: saving resources, spending more money on protecting the environment. Strategies for the development of the agricultural sector and the country as a whole should be based on one of our key competitive interests – knowledge of human potential, technology, economic solutions and the effective use of human knowledge and skills for society. Improving the principles of agricultural policy is a necessary condition for a competitive agricultural sector in Ukraine.

Managing innovation development is an important task for all farmers, which is defined as a positive vision of development, provides opportunities for efficient use of resources and capacity building. In order to ensure the rapid and modern development of the agricultural sector, it is necessary to increase funding for innovation development management. Innovative projects in the agricultural sector can ensure the organization of competitive production, which is possible mainly through local investment in human capital development, which is the basis for the development and implementation of new technologies.

Innovative development of the enterprise today should be based on the use of intellectual resources. For development to be successful for agricultural production, it is necessary to develop innovative technologies that integrate new products, taking into account the micro and macro environment, which reflects the nature and direction of their relationships at the time of success. Management of innovations and innovative development in most of them is carried out by the head of the enterprise or specialists of departments. Moreover, the method of management is usually based not on analysis and forecasting, but on the "reaction", i.e., everything is quickly resolved as a result of what happened. The new management system of innovation development is a communication tool for administrative activities aimed at controlling the interaction between the company and all entities working together in the innovation process. Large agricultural enterprises with thousands of hectares of arable land have the opportunity to produce and implement their own and borrowed innovations to manage innovation better.

The approach to development management should be based on innovation planning, and the main tool for the implementation of innovative transformations should be the integration of processes and approach to the management of innovative development of the enterprise. The purpose of innovation development management is the innovation process, economic relations that arise between innovation activities and participants in the innovation market.

To ensure Ukraine's food security, it is necessary to effectively manage the innovative development of agricultural production, which should be based on intensifying the development of agricultural science, improving the skills and training of workers, developing effective mechanisms for introducing innovations in agricultural production.

It is necessary to mention the need of reformatting the traditionally developed investment projects of corporations, designed in most cases to attract long-term loans, in a format designed to attract long-term borrowing through the issuance of corporate bonds.

CONCEPTUAL FUNDAMENTALS OF TAX POLICY FORMATION IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION

*S.M. Khalatur, Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of
Finance, Banking and Insurance
Dnipro State Agrarian and Economic University*

As a holistic system, the country's economic system combines different, often conflicting interests of its members. At the same time, the process of tax regulation is also not without conflicts, because the interests and local goals of its participants do not coincide. The aggravation of conflicts that arise in the process of developing the tax policy of the state occurs during periods of declining business activity, increased competition and crisis periods of economic development. This fact determines the search for the concept of tax policy of the state, aimed at minimizing conflict situations in order to preserve the stability and integrity of society, reduce social tensions.

European economic integration, which occurs simultaneously with the globalization of the world economy, updates the study of tax policy not only at the state level, which, in particular, seeks to benefit from involvement in world economic relations and participation in integration processes, but also at the level of integration (supranational level). Moreover, these two subjects of tax policy develop it to achieve positive changes in socio-economic development, but set different goals depending on the priorities of their operation and development. The state, which forms its tax policy, aims primarily to pursue its own national interests in specific internal and external socio-economic and institutional conditions (including depending on whether it seeks to improve the functioning of its economy, becoming a world leader in economic development, whether it is set to grow economic development by reducing the gap with world leaders). The conceptual criteria for the formation and implementation of tax policy of the state are as follows:

1. **Compromise.** It is necessary to balance the interests of the state, the business sector and the citizens, so that all subjects of redistributive relations are satisfied with the results of redistribution approximately equally. State expenditures should provide an optimal combination of social measures, measures to promote GDP growth.

2. **Complementarity of tax changes.** Tax innovations should be well coordinated with other legal norms, provide measures to influence the informal level of the institutional environment and be positively assessed by society.

3. **Renunciation of radical tax initiatives.** Significant changes in taxation are often associated not so much with the positive economic effect and expansion of the tax base as with the fiscal losses that have to be offset by government borrowing.

4. **Stability and flexibility.** Tax policy must, on the one hand, correspond to the directions defined in its concept of modification of the tax system and the system of contributions to state social funds, and on the other - to respond quickly to changes in the reproductive and fiscal processes.

Thus, considering the tax system of European countries, it can be noted that the tax system of each country has its own characteristics that can and should be taken into account when reforming the tax system of Ukraine. It is advisable to use the experience of other countries. The study of the indicators of the functioning of the tax system in the dynamics should be used to create an effective system of taxation, to prevent errors and miscalculations that negatively affect the economic development of states.

Thus, tax policy and its tasks within the system approach can be formulated as a concept of "priority of economic development", which provides in case of conflict situations to find and implement solutions that are optimal for most participants in economic relations. The concept of "priority of economic development" is based on the laws of interaction of part and whole and takes into account the concept and methods of forming optimal solutions to improve efficiency.

One of the areas that needs to be improved is tax policy, as a large part of the revenue of the state budget is formed at the expense of tax revenues.

With the shifts in socio-economic development, the de-shadowing of economic relations and the further solution of fiscal problems in Ukraine, the tax policy of the EU and its member states should be increasingly taken into account when formulating tax policy.

УДК 336

RISK MANAGEMENT AS A TECHNOLOGY OF FINANCIAL ENGINEERING

*Khalatur S., Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of
Finance, Banking and Insurance*

Rudakova V., higher education seeker, Master's (second) level group MgFBS-1-21

*Sokolova L., higher education seeker, Master's (second) level group MgFBS-1-21
Dnipro State Agrarian and Economic University*

The process of developing new financial instruments and operating schemes is called financial engineering. Financial engineering covers many different areas. The main ones are: finances of joint-stock companies; trade; management of long-term and short-term investments; risk management.

Financial engineering services help the bank's clients to respond quickly to changes in the world, legislation and economy, make the right decisions, use financial resources efficiently. As any activity is exposed to certain risks, in financial engineering it has been separated into a certain technology.

Risk management includes both the assessment of adverse factors and their management. In any business, risks can and should be managed. Different types of risk (investment, insurance, organizational, financial, credit and others) use different methods of assessment and management, which are aimed primarily at predicting the possibility of risks and taking targeted measures to minimize them. In today's economic environment, information changes very quickly. The one that was relevant yesterday may not be of any value today [1].

Therefore, any work with information, in the first place, must be characterized by efficiency. In the most general form of the scheme of risk analysis, you can paint the following picture:

- Establishing rules and requirements for analysis, marking restrictions.
- Establishment of analysis criteria.
- Direct analysis and identification of potential risks.
- Identify critical points and determine the degree of their possible danger.
- Identify methods that will be aimed at correcting potential hazards.
- Establishment of risk control measures.
- Establish risk assessment measures.

Advice on which to follow when working with risks:

1. Dealing with risks must always be accompanied by a belief in a successful end result. It is definitely necessary to take into account the possible negative consequences of the risk, however, your activities should still be aimed at winning - that is, minimizing the risk.

2. Every action shall be taken only after all doubts have been cast as to the correctness of that action. Only a decision that allows for further correction can be made if there is objective doubt.

3. Never risk too much for the small. Such a risk is rarely justified.

4. There are always several ways to proceed in any situation, and all of them should be considered before dwelling on one.

5. Risk analysis can take a long time, during which external or internal conditions that affect the degree of risk may change. It is always necessary to monitor them and take them into account when making decisions [2].

Therefore, the definition of financial risk is extremely important in the activities of any enterprise or organization. However, there is no ready-made template by which you can analyze any risks in any situation. There are only general forms and recommendations for certain cases. Each manager chooses the scheme of decision-making, which is convenient for him and suitable for a particular company and given conditions.

Literature

1. Pikus R.V. Management of financial risks: Pdruchnik. - K .: Knowledge 2020. - 560 p.
2. Fedotov D.K. An integrated approach to risk management / D. K. Fedotov // Financial business. - 2017. - No. 5. - P. 70–75.

УДК 336:658

RISK MANAGEMENT OF FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITIES OF SMALL BUSINESSES

Khalatur S., doctor of economics, professor of the Department of finance, banking and insurance

Zapara Y., higher education seeker, Bachelor's (first) level group FBS-1-19

Kovalchuk O., higher education seeker, Bachelor's (first) level group FBS-1-19

Dnipro State Agrarian and Economic University

Small businesses operate in conditions of risk and uncertainty. Risk can be presented as the impact of uncertainty on the goals of a small business. Influence refers to a deviation from the expected business result. Risk is often expressed in a combination of the consequences of events and The Associated probability of incidents.

This is not to say that the problem of risk is new in the domestic economy. However, the attitude to risk here has always been contradictory and ambiguous. The concept of risk is used in various sciences: law considers risk in connection with its legality, disaster theory uses this term to describe accidents, natural disasters, etc., that is, in each of the sciences, the study of risk is based on the subject of research of this science.

In general, business risk arises in any type of activity related to the production of products, goods and services, their sale; commodity-money and financial transactions; commerce, as well as the implementation of scientific and technical projects.

Entrepreneurial activity is always burdened with risk. The source of uncertainty that leads to risk is all stages of the production process. Economic risk performs certain functions in business. In the economic literature, the following risk functions are distinguished.

The risk in business may be less or more, but it is impossible to avoid it completely. The environment of activity of economic entities is increasingly becoming market-based, which introduces additional elements of uncertainty, expands the boundaries of risky situations. Under these conditions, there is uncertainty about obtaining the final result, and, consequently, the degree of risk increases.

Since risk has an objective basis due to the uncertainty of the external environment and subjective, due to the decision-making of a particular person, success and failure in business activities should be considered as the interaction of a number of factors. Some of them are external to the economic entity, while others are internal.[1].

Economic risk performs certain functions in business. In the economic literature, the following risk functions are distinguished:

- innovative function
- regulatory function
- protective function
- analytical function

Economic risk is fulfilled by stimulating the search for non-traditional solutions to the problems facing the enterprise. It has a contradictory character and comes in two forms: constructive and destructive. It also manifests itself in the fact that if risk is a natural state for an economic manager, then a tolerant attitude to failures should also be normal. In general, economic risk is associated with the fact that the presence of risk implies the need to choose one of the possible solutions, and therefore the business manager analyzes all possible alternatives in the decision-making process, choosing the most profitable and least risky [2].

Consequently, the use of insufficiently based scientific and methodological approaches to reducing, preventing and avoiding risks is mainly a consequence of poor development of methodology and methods for calculating the level of risk. Solving the problem of modeling and forecasting risks is significantly complicated by the variability and uncertainty of the economic environment, the multidirectional impact on the results of the enterprise of many random external and internal factors.

Literature

1. Financial Management in small business / online training materials 2010-2022. https://pidru4niki.com/87647/finansu/upravlinnya_rizikami_finansovogospodarskoyi_diyalnosti_malogo_biznesu
2. Risk Management of financial and economic activities of small businesses / magazine "Insurance TOP". 2021. №4(80). P. 17-18. - URL: <https://present5.com/tema-upravlinnya-rizikami-finansovogospodarsko>

УДК: 338.43.02

AGRARIAN POLICY OF UKRAINE IN THE PANDEMIC

A. Laindor

Associate Professor, Professor of Diversity & Multicultural Studies

University of Missouri, USA

Declining activity of the population and shortening of production in all countries with the COVID-19 pandemic, have led to a global decline in demand. Characteristic features of the time were the release of labor resources, reducing the intensity of financial flows, reducing the welfare of the population, changing the behavior of all economic entities.

In response to the COVID-19 pandemic, significant changes in both the nature of economic development and its structure have occurred. First, there has been a

change in motivation in the behavior and business activities of the majority of humanity. The determining factor was not economic expediency, in contrast to all historical periods (except wars), but the motive of caution in the context of the pandemic. On the one hand, there was a change in preferences and priorities in domestic, office life and business needs, which, accordingly, affected both consumption and production. On the other hand, the intensity of the use of funds decreased significantly and gave the way to "keeping" funds. Secondly, there was an accelerated digitalization in the mobile transition of enterprises to new forms of workflow organization (distance communication, work and study from home), which created increased demand for new digital services and the provision of existing services in digital format.

More than one billion people worldwide suffer from chronic hunger, and projections indicate that, without a substantial increase in the global food supply, the number of food insecure people will continue to increase. Ukraine's robust agricultural endowment could help feed a world that the United Nations forecasts to require 70 percent more food by 2050 [1].

Developed countries are discovering that public-private partnerships lead to better results than can be achieved by any sector alone. The private sector offers innovative solutions and flexibility, while the public sector offers sources of revenue and legislative powers. There are a number of examples where these partnerships have been very successful in supporting underdeveloped regions within developed economies. A partial list of possible types of projects includes roads and highways, schools, water supply systems and communication systems. Agribusiness development requires a stable and consistent long-term political environment in which management and investment decisions can be made. An unstable political environment increases uncertainty and reduces efficiency across the sector. Investments in infrastructure, expansion services and market information systems that promote agricultural and rural entrepreneurship are more valuable than direct subsidies to farmers.

Agrarian and rural development policies should complement each other, but they are different. Rural development policy should help rural Ukrainians to make their economy competitive and resilient worldwide. To do this, five specific objectives of rural development policy need to be achieved: 1. Poverty reduction in rural areas; 2. Modernization and diversification of the rural economic base; 3. Economic integration of subsistence farms; 4. Creation of non-agricultural jobs to absorb agricultural-free labor; 5. Accession to the EU [2].

Ukraine spends the largest share of total GDP on farm support among comparable OECD countries. Therefore, it is incorrect to assume that support for farms in Ukraine was low. The problem is that budget transfers are offset by low farm prices and institutional inefficiencies. Moreover, the way budget support is provided does not meet the needs of modern privately owned agriculture [3].

Agrarian policy in Ukraine should apply to small farm households, which produce more than 60 percent of agricultural products. These farms will benefit from investment in rural infrastructure and additional services, and will therefore be able to increase their production. But they have no future in a competitive market environment, especially if they involve market integration with the EU. The government should learn the lessons of the new EU members on how to solve this problem and provide investment grants to small farms that want to expand.

With stricter standards of safety and quality of agricultural products along agri-food chains, other subsistence farms will never be able to meet these conditions or generate sufficient income. In this case, these households should be supported by social protection policies, not agricultural policies. It can already be argued that global economic development, even after overcoming the COVID-19 pandemic, will not fully return to pre-pandemic trends. After all, the caution of social and, in particular, economic activity in view of the risks of mass diseases is unlikely to completely disappear from the subconscious of society. Low-income subsistence farming is unviable in today's productive economy. Economic integration will improve the functioning of the land market, the labor market and local self-government. In addition, it will improve the quality of life of millions of rural

residents. In the face of global competition, agriculture will not be able to generate enough income to support the infrastructure, public services and private services needed for a high quality of life. Ukraine's rural areas should have a diversified economy based on both agricultural and non-agricultural enterprises.

This will allow using the human and natural resources of Ukraine to increase the efficiency and competitiveness of the agricultural sector, strengthen and support national economic growth and reduce regional disparities. Ukraine's rural areas are bound to change dramatically as the country's primary sector, agriculture, modernizes and becomes globally competitive, and the economy diversifies into non-agricultural sectors. The consequences of this adjustment will have a profound impact on both the rural and urban economies. Accession to the EU is a worthy goal for many reasons, including macroeconomic stability, strengthening economic integration, expanding markets and, at least for a time, increasing economic aid. Although the day of accession may seem distant, the experience of the recent new Member States from Central and Eastern Europe shows that the measures taken in preparation for accession have been very useful in building a more competitive and stable economy.

References

1. Agriculture: USAID. URL: <https://www.usaid.gov/ukraine/agriculture>
2. William H. Meyers, Serhiy I. Demyanenko, Thomas G. Johnson, Sergiy I. Zorya (2005) *Refocusing Agricultural and Rural Development Policies in Ukraine: Action Plan for the Road Ahead.* by IBI and USAID. URL: https://pdf.usaid.gov/pdf_docs/pnadd689.pdf
3. William H. Meyers, Thomas Johnson. (2017). *Handbook on International Food and Agricultural Policies.* Washington, DC: World Scientific Press. URL: <https://www.fapri.missouri.edu/publication/handbook-international-food-agricultural-policies/>

DISCLOSURE OF THE CONCEPT OF RISK MANAGEMENT IN FINANCE

COLESNIC MARIANA, Lector University, Department of Finance, Banking
and Insurance

State Agrarian University of Moldova

An important role in determining the acceptable level of risk, predicting the probability of occurrence of risky events and timely neutralization of their negative consequences is given to risk management.

Risk management is a system of measures to identify, assess, prevent and insure risks, which includes strategy and tactics of management.

Risk management strategy is a set of selected management measures aimed at achieving the goal of risk management, which helps to focus efforts and resources on the best solutions.

Risk management tactics include practical methods and techniques of financial management to achieve the goal in specific conditions.

The subjects of management in risk management are financial risk managers, whose functional responsibilities are:

- substantiation of expediency of investments in risky objects and development of the program of risky investment activity;
- choosing ways to avoid risks and methods to reduce it;
- risk insurance organizations;
- organization of the system of financial relations: between insurers and policyholders; between borrowers and creditors; between counterparties, etc.

The objects of risk management are risk capital investments and the system of financial relations. In the process of management, financial managers purposefully influence the objects of management within their management functions. The main functions of the subject of risk management in the system of financial and economic security of enterprises, organizations and institutions include planning, organization,

motivation and control.

The function of planning is to predict the probability of possible losses under alternative options for financial business operations.

The organizational function of risk management is to create special units to manage financial and economic risks, determine the functional responsibilities of individual financial managers and specialists in insurance, coordination of their actions.

The function of motivation is related to stimulating the interest of financial managers in the implementation of financial monitoring by level riskiness of individual transactions.

The most important elements underlying the classification of risks in the system of financial and economic security of enterprises, organizations and institutions are:

- time of occurrence (distinguish retrospective, current, future risks);
- main factors of occurrence (political, economic, social, geographical, etc.);
- the nature of accounting (external, internal);
- nature of consequences (net, speculative risks);
- sphere of origin (production, commercial, financial).

Literature

1. Ignatyeva I.A. (2008) Strategichnyj menedzhment [Strategic management]. Kyiv: Karavela [In Ukrainian].

2. Kartuzov Ye.P. (2012) Vyznachennya finansovoi bezpeky pidpryyemstva ponyattya, zmist, znachennyai funkcionalni aspekty [Definition of financial security of an enterprise: concept, content, meaning and functional aspects]. Aktualni problem ekonomiku – Actual problems of economy, 8, 172–181

FINANCIAL SUPPORT OF MARKETING IN INNOVATIVE ACTIVITY OF CORPORATE ENTERPRISES

M. Serhieieva

SWPS University of Warsaw, Poland

Ensuring the effective functioning and development of a modern enterprise is a complex task. This is especially true of management and marketing. According to the analysis of professional sources and management practice, in the conditions of transformation of the domestic economy into a market system, marketing is the most "bottleneck". In case of inefficient marketing activities, such factors as flexibility, resource efficiency, production and finance of the enterprise remain out of the management's attention. Note that the marketing system, as a subsystem of management, exists in any enterprise, but the degree of its development and effectiveness differs significantly.

For example, the most developed are the marketing systems of trade organizations, less - construction and production, even less - innovation. Analysis of professional sources indicates that the biggest problems in the field of marketing exist in enterprises engaged in the development, implementation and dissemination of innovations, especially targeted at individual consumers. At the same time, the restructuring of the economy requires the intensification of innovation processes, which, according to the author, is impossible without the advanced development of marketing.

Note that marketing and innovation are different in nature, but as objects financing they are similar. For example, the initial phase of innovation, as well as marketing development, requires an external source of funding, because it is impossible not only self-financing, but also self-payment, for which the necessary condition is the formation or detection market development and formation of more or less stable demand. If these developments are found application only in the internal

environment of the enterprise, the cost of them is attributed to cost of products (services).

According to the analysis of research, in the traditional sense, marketing is associated with information and advertising activities and sales of finished products (services). At the same time the other side of this content are information retrieval works, which are related to the supply, procurement, ordering, studying competitors. Other tasks are informational and analytical, they are related to the assessment and analysis of the current state (diagnosis) and prognosis (planning) the future state of the enterprise. Such tasks can be complex and relate to various aspects of the enterprise. For example, tasks are important marketing, which are focused on maximizing profits, minimizing costs, effective use of resources and opportunities, optimization of various risks - financial, political, environmental, man-made, etc.

In a broad sense, marketing is understood as a system of implementing the following basic principles:

- orientation and proximity to the consumer;
- economic efficiency of activity;
- coordination of units' efforts to achieve goals [1].

Note that management and marketing are the basis of any enterprise. In the general case, the company will implement various types of management (respectively, and marketing), which h reflect the various objects of management (personnel, finance, insurance, trade, production, investments, innovations, projects, information, knowledge, etc.), as well as various concepts that reflect technological aspects of management (respectively marketing) as a way of management (methodological, organizational, instrumental, legal, regulatory, informational, etc.).

Literature

1.Management / Stephen P. Robbins. Mary Coulter. – 6th ed. Prentice Hall, Inc. Upper Saddle River, New Jersey 07458, 1999 – 578 p.

СЕКЦІЯ 2.
РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ
ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ

УДК 336.71

АСПЕКТИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТНОГО
МЕНЕДЖМЕНТУ В БАНКІВСЬКІЙ УСТАНОВІ

О.І. Бобирь, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

У всьому світі управління проектами як підхід до підвищення ефективності та оптимізації ресурсів, дедалі більше інтегрується в організаційні процеси здійснення господарської та публічної діяльності.

Метою даного дослідження є обґрунтування ключових аспектів реалізації проектного менеджменту у діяльності банківської установи з метою надання оптимізаційних пропозицій.

З метою ефективного використання наявної ресурсної бази проекту керівнику, на думку дослідників, необхідно [1, с.3]: оптимізувати протягом усього проекту використання ресурсів та робочого часу персоналу банківської установи, задіяного у проекті, розробивши вимоги, індикатори та методики оцінки з підготовки та реалізації проекту; використовувати нові комунікаційні технології.

Критерії якості проектної діяльності на вході та виході є ключовим фактором, що визначає продуктивність проекту та успіху у процесі реалізації. Саме тому багато фахівців [2, с. 35] рекомендують приділяти особливу увагу двом аспектам:

1) визначення ризиків банківського проекту, можливостям та перспективам їх впливу на хід реалізації, оскільки це дозволить заздалегідь розробити оперативні плани реагування на момент їх настання. Дослідження інфраструктурних проектів на міжнародному рівні показують серйозні

проблеми з економією коштів та розподілом часу, часто зустрічаються перевитрата коштів та неправильна оцінка окупності. Вчені та практики з банківської діяльності зазначають, що капітальні проекти затверджуються та реалізуються, незважаючи на дуже низькі чи навіть негативні економічні показники прибутковості. Потужні політичні (фінансові, соціальні та інші) інтереси можуть нівелювати процес конструктивної економічної та соціальної оцінки, що необхідно враховувати щодо зон ризиків;

2) розуміння ролі кожного учасника команди проекту та основних стейкхолдерів, їх обов'язків та обмежень. Підготовка та реалізація проекту є динамічним процесом, у якому усвідомлення кожним з акторів своєї ролі у проекті допомагає скоротити процес підготовки та передбачати можливі проблеми, які можуть виникнути [3].

На етапі впровадження процесу зазвичай займають найбільше часу. Проекти не завжди мають ту саму структуру життєвого циклу, що й процеси. Є банківські проекти, в яких фаза планування та виконання може тривати приблизно стільки ж, скільки й реалізація, а іноді й довше. Тому управління процесами в основному зосереджується на фазі впровадження та на управлінні проектом на всіх фазах життєвого циклу.

У практиці банківського проектного менеджменту є багато прикладів, коли реалізація проектів іноді допускала перевитрати і початок яких відкладався на кілька років, через короткий час ці проекти стали майже національними символами і вважалися найбільш успішними. Але не рідко трапляються проекти, які реалізуються поза бюджетом, з порушенням термінів, невдоволенням замовника результатом. Деякі проекти зупиняються на півдорозі і провалюються.

Слід зазначити, що в останні роки компанії мають тенденцію стирати відмінність між бізнес-процесами та проектами. Це означає, що бізнес-процеси стають все більш унікальними, а проекти, навпаки, рухаються до стандартизації.

Тому в деяких компаніях поточна діяльність організовується не у вигляді

повторюваних, циклічних бізнес-процесів, а у вигляді обмежених у часі діяльності, тобто проектів. Наприклад, повсякденна діяльність будівельних компаній організована не як ланцюжок бізнес-процесів, а як серія проектів. У машинобудівних компаніях (різні напрями навчання), будівельних та консалтингових компаніях, а також у компаніях з інших секторів послуг основна діяльність базується на принципі проектування, а не процесу.

Підводячи підсумки, резюмуємо все вищеописане та акценти в управлінні, котрі сприяють успішній реалізації банківських проектів [2, с. 294]:

1) докладний план: як керівник проекту банку та його команда буде підтримувати стандарти якості протягом циклу проекту.

2) налагоджені комунікації: зв'язок між керівником проекту, членами команди та зацікавленими сторонами є ключовим аспектом. Вважається, що керівники проектів повинні володіти відмінними комунікативними навичками та мати комплексну схему взаємодії зацікавлених сторін, яка заохочує формальне та неформальне обговорення очікувань, інновацій, прогресу та результатів.

3) управління учасниками банківського проекту: необхідно визначити, хто відноситься до зацікавлених сторін у проекті, а потім підготувати стратегію, щоб забезпечити передачу необхідної кількості інформації та можливостей для участі.

У виконання проектів в банківській установі часто потрібно одночасно вирішувати безліч завдань. Від будь-якого, навіть незначного, завдання може зміниться процес виконання банківського проекту, аж до провалу проекту. Для виявлення цієї здатності необхідно делегувати претенденту кілька завдань, що вимагають докладання зусиль різного роду та паралельного виконання. У процесі виконання кандидатом цих завдань необхідно відстежувати швидкість їх виконання, ретельність виконання, як він делегував колегам та контролював їх виконання.

Література

1. Американский национальный стандарт «Руководство к своду знаний по управлению проектами». Пятое издание. PMI, 2013. 586 с.
2. ДСТУ ISO 9000-2001: Системи управління якістю. Основні положення та словник. К.: Держстандарт України, 2001.
3. Власенко В. Проектний підхід до реформ – найефективніший [Електронний ресурс]. Урядовий кур'єр. – 2016. – Режим доступу: <http://ukurier.gov.ua/uk/articles/proektnij-pidhid-do-reform-najefektivn-ishij/>

УДК 336.71

УПРАВЛІННЯ ЗАЛУЧЕНИМИ РЕСУРСАМИ БАНКУ (ДЕПОЗИТАМИ)

***А.В. Брусенцева**, здобувачка першого рівня вищої освіти гр.ФБС-1-19*

Науковий керівник: А.Ю. Сірко,

асистент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Дніпровський державний аграрно-економічний університет

У ринковій економіці банківські установи виконують роль фінансових посередників. Цей статус дає їм змогу залучати значні суми вільних грошових коштів та заощаджень, і перетворювати їх в капітал вкладаючи у різні види доходних активів. Специфікою банківської діяльності є те, що банк оперує переважно залученими коштами, тобто чужими грошима. Депозитне залучення вільних грошових коштів юридичних та фізичних осіб обходиться банку порівняно дешевше, ніж емісія власних цінних паперів або часте отримання кредитів на міжбанківському ринку.

Доступні матеріальні, нематеріальні та людські ресурси, контрольовані банком, дозволяють розробляти та реалізовувати депозитну стратегію, що підвищує результативність депозитної діяльності.

Клієнти банку - один з найважливіших факторів впливу, що обумовлено,

по-перше, підвищенням ролі депозитної бази в забезпеченні стійкості комерційного банку в умовах фінансової невизначеності, по-друге, відсутністю досліджень, спрямованих на оптимізацію депозитної політики при взаємодії з клієнтами - фізичними та юридичними особами.

Ефективність депозитного менеджменту проявляється в здатності суб'єктів управління створювати, інтегрувати та реконфігурувати ресурси, змінювати внутрішньобанківські відносини та процеси відповідно до зміни зовнішнього середовища макро- та мезорівня таким чином, щоб досягати цілей депозитної діяльності[1,с.38].

Не аби яку роль відіграє і внутрішня процентна політика. Основним трендом процентної політики в новітніх умовах функціонування банку є диверсифікація процентних ставок в залежності від клієнтів та комплексності послуг. Тільки індивідуальність підходів формування відсотків в межах різних банківських продуктів для клієнтів надасть банку можливість збалансувати попит і пропозицію[140, с.69]. Реалізація процентної політики відбувається за рахунок прогнозування динаміки процентних ставок на основі лінійного програмування та ідентифікації динамічної структури активів і пасивів, використовуючи геп-аналіз [2, с.75].

Ефективний депозитний менеджмент дозволяє банку більш успішно, ніж банки-конкуренти, інтегрувати та конфігурувати наявні ресурси, відповідно, отримувати більш ефективні, порівняно з середньо ринковими, результуючі показники депозитної діяльності, оскільки банк швидко адаптується до змін зовнішнього середовища та має стійкі конкурентні переваги.

Наступним кроком в процесі вибору моделі управління ресурсами комерційних банків є аналіз існуючих моделей управління ресурсами та вибір найбільш оптимальної.

Можна виділити дві основні групи моделей, що описують банківську діяльність щодо залучення ресурсів: часткові і повні моделі [3, с.42].

У групі часткових моделей можуть бути виділені два дивергентні напрями. Вони засновані на різних гіпотезах про поведінку банку на ринку

грошей і його можливостях управління процесами попиту і пропозиції на цьому ринку.

До загальнонаукових методів можна віднести теоретичний аналіз, узагальнення і систематизацію наукових даних, конструювання гіпотез і концепцій, їх перевірку, виклад теоретичних і емпіричних даних у вигляді наукового тексту.

Методичний інструментарій управління банківським портфелем включає спеціальні методи, розроблені в фінансово-банківському секторі економіки, методи інтерпретації та моделювання, а також методи портфельної теорії.

Спеціальними методами є кількісні методи, методи аксіоматичної побудови теорії, математичного аналізу, моделювання, аналітичних перетворень, числових розрахунків з конкретними рекомендаціями щодо формування депозитного портфеля комерційного банку.

Метод об'єднання джерел ресурсів, метод поділу джерел ресурсів, збалансований метод управління ресурсами

В процесі прийняття рішення щодо розміщення ресурсів банкам доцільно поєднувати всі методи, враховуючи при цьому людський фактор (рівень підготовки спеціалістів банку).

Методи управління залученими коштами зводяться до двох груп: цінові та нецінові.

При управлінні кредитними ресурсами на рівні банку останній складає плани, в яких прогнозується надходження вкладів і депозитів та їх вилучення. При цьому враховуються загальні економічні умови, сезонність, рух відсоткових ставок, потреби клієнтів (особливо великих) в коштах.

Крім того, з метою покращення формування структури ресурсної бази, банку необхідно провадити депозитну політику.

Депозитна політика нерозривно пов'язана з кредитною, та, в своїй більшості, залежить від обсягу депозитів та власних ресурсів. Проте, останні кризові явища в банківській системі, зобов'язують банки в сучасних умовах

максимально підвищувати рівень вимог до позичальників та знижувати кредитні ризики, не зважаючи на скорочення прибутковості операцій.

В умовах децентралізації, яка спричинила скорочення відділень та філій банків, реалізація депозитної політики значно ускладнюється. У своїй більшості, залучення депозитів - це безпосереднє спілкування менеджера банку з клієнтом, оскільки значна кількість депозитів залучається при наданні клієнту інших послуг. Крім того, складністю депозитної політики банку в сучасних умовах є недовіра населення до фінансових установ та негативні очікування щодо майбутнього вітчизняної фінансової системи.

Таким чином, депозитна політика в трансформаційних умовах банківської системи повинна бути спрямована на збереження існуючих клієнтів та залучення додаткових за допомогою процентної та брендової політик. Проведення ефективної депозитної політики полягає в постійному моніторингу ринку вільного капіталу, інструментом даних заходів є конкурентний бенчмаркінг та розрахунок коефіцієнту ефективності депозитної політики, який дозволяє оперативно реагувати на деструктивні фактори пов'язані з депозитними операціями.

Література

1. Шелюк А.А. Науково-методичні засади формування системи депозитного менеджменту банку.: дис. канд.екон.наук 08.00.08. / Шелюк Асіят Ашурбеківна. Суми 2016. -235с.

2. Гребенюк Н.В. Стратегічне управління банком в контексті трансформації банківської системи України.: дис...канд.екон.наук. 08.00.08./ Гребенюк Надія Василівна. Суми 2018.- 328с.

3. Євдокимова Н.В. Моделі управління депозитними ресурсами комерційного банку.: дис...канд.екон.наук. 08.00.11./ Євдокимова Наталія Вячеславівна.: Хмельницький. 2019. - 200с.

ЗНАЧЕННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ В ЕКОНОМІЧНОМУ МЕХАНІЗМІ ДЕРЖАВИ

*О.В. Добровольська, доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Дніпровський державний аграрно-економічний університет*

За сучасних умов централізована банківська система являє собою таку систему, у межах якої єдиний банк має повну або часткову монополію на здійснення емісійної діяльності, при цьому наділений правом емісії такий банк має можливість здійснювати регулюючу функцію центру у визначенні загального обсягу грошей і контролю за кредитами. Право на монопольну емісійну діяльність є основою для виникнення функції контролю центрального банку за забезпеченням нагромадження та зберігання золотовалютних резервів та запасів у державі, здійснення операцій із ними та банківськими металами, що дає змогу регулювати загальну фінансово-кредитну ситуацію та забезпечувати стабільність національної грошової одиниці.

У порівнянні з централізованою, "вільна система банківського бізнесу передбачає існування таких законодавчих умов, за яких створення емісійних банків дозволяється на тих же підставах, що й фірм у будь-якій іншій сфері бізнесу, у межах, у яких ці банки відповідають вимогам закону про комерційні компанії. За таких умов банки мають такі ж права й обов'язки, як і будь-який суб'єкт комерційної діяльності" [1, с. 57].

Що стосується України, то її банківську систему можна віднести до перехідного типу, хоча скоріше вона вже наближена до банківської системи ринкового типу. І тут цілком слушною є позиція російських вчених, які зазначають, що банківська система є "перехідною в тому розумінні, що в ній хоча і за формою містяться компоненти ринкової банківської системи, проте їх взаємодія не досягла ще необхідного ступеня зрілості" [1, с. 57].

Будь-яка банківська система не є ізольованою від навколишнього середовища, навпаки, тісно взаємодіє з ним і являє собою складову більш загального утворення - фінансової системи. Фінансова система є невід'ємною складовою соціально-економічної системи, одним із найважливіших регуляторів розвитку державної економіки.

Головною властивістю будь-якої системи, і банківської у тому числі, є її інтегративність, яка, з однієї сторони, утворює якість системи, а з іншої — об'єднує її компоненти у внутрішню організовану структуру.

Інтегровані якості банківської системи зумовлюють методологічні підстави її дослідження. Так, стаття нормативно-правового акта банківського законодавства або одинична правова норма не в змозі впливати на відповідні суспільні відносини. Лише в єдності з іншими правовими засобами, що включаються до складу банківської системи, досягається ефективне правове регулювання цих відносин.

Таким чином, банківська система виступає однією з най" важливіших частин економічного механізму кожної розвинутої держави, бурхливий розвиток якої відбувається в наш час. Безперервне та ефективне функціонування всіх державних органів, розвиток суверенної держави, взаємозв'язок банківських установ із суб'єктами господарювання, забезпечення стабільності національної валюти суттєвим чином залежить від стану банківської системи.

Література

1. Закон України "Про банки і банківську діяльність" від 7 грудня 2000 року № 2121"III // Відомості Верховної Ради України. 2001. № 5-6. Ст. 30.
2. Латковська Т.А. Закони в системі джерел банківсь" кого права. Підприємництво, господарство і право. 2005. № 4. С. 98-100.
3. Нікіфоров П.О. Теорія та методологія регулювання гро" шового обігу: монографія. Чернівці: Рута, 2002. 193 с.

ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ГАРАНТУВАННЯ ВКЛАДІВ В УКРАЇНІ

О.В. Зубко, асистент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

М.А. Марко, здобувач першого рівня вищої освіти гр.ФБС-1-20

Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Функціонування системи гарантування вкладів має вагомий вплив на стійкість фінансової системи країни в цілому, тому що вона має здатність знівелювати наслідки криз передусім шляхом запобігання паніці вкладників та швидкого виведення з ринку неплатоспроможних фінансово-кредитних установ.

Першочергове значення для забезпечення належного рівня фондування банківських установ для підтримання необхідного рівня їх стійкості та спроможності до кредитування має довіра вкладників – фізичних осіб до банківської системи країни в цілому, яка підтримується інструментами гарантування вкладів. Сьогодні в системі гарантування вкладів в Україні відбуваються зміни, які зумовлені кризами соціально-політичного характеру та рухом до європейських стандартів.

Отже, аналіз проблемних питань функціонування діючої в Україні системи гарантування вкладів, а також відмінностей українського та європейського законодавства у цій сфері дає можливість окреслити наступні необхідні заходи щодо вдосконалення системи гарантування вкладів в Україні:

1) створити ефективну систему управління та продажу активів неплатоспроможних банків, зокрема забезпечити право Фонду гарантування вкладів фізичних осіб (ФГВФО) розпочати підготовку кредитних установ до управління їх активами до виведення з ринку через здійснення їх оцінки та моніторингу їх стану, забезпечити справедливу та якісну оцінку активів, що має унеможливити реалізацію активів проблемних банків із заниженням їх балансової вартості. Банки мають переходити під управління Фонду з

«живими» активами, що передбачає співпрацю ФГВФО, НБУ, незалежних оцінщиків майна, незалежних аудиторів, судової системи, органів виконавчої влади та повну їх відповідальність, підвищення фінансової грамотності населення;

2) вирішити проблему реструктуризації боргових зобов'язань ФГВФО перед Міністерством фінансів України;

3) наблизити вітчизняне банківське законодавство щодо гарантування вкладів до вимог Європейського Союзу, зокрема до Директиви 2014/49/ЄС та 2014/59/ЄС, а саме:

– уточнити термінологію (визначення термінів, що не відповідають аналогічним термінам Директиви 2014/49, та які в УСГВФО відсутні), зокрема категорій «недоступний вклад»; «вклад, що підлягає гарантуванню»; «цільовий рівень»; «низькоризикові активи» тощо;

– віднести до основного завдання Фонду захист прав усіх вкладників, включаючи юридичні особи, фінансові установи тощо;

– розширити повноваження Фонду щодо включення до підготовки механізмів врегулювання та планів врегулювання неплатоспроможності для успішно працюючих кредитних установ, як банків, так і небанківських учасників кредитного ринку, у разі набуття ними проблемності, та забезпечення виконання кредитною установою її ключових функцій під час застосування механізму врегулювання; забезпечити набуття іншими учасниками фінансового ринку (в т.ч. кредитними установами) участі у Фонді;

– змінити систему фінансування Фонду в напрямку відмови від державних запозичень та створення фонду (окремого рахунку) фінансування потреб, пов'язаних із врегулюванням неплатоспроможності кредитних установ (в т.ч. банків) за рахунок коштів учасників у відповідності з положеннями Директиви ЄС 2014/49;

– змінити принципи інвестування коштів системи гарантування вкладів у відповідності до стандартів ЄС: вільні кошти Фонду слід інвестувати не лише в ОВДП, але й у низькоризикові та достатньо диверсифіковані активи;

- скоротити строки початку виплат гарантованого розміру відшкодування за вкладами до 7 робочих днів;
- поступово підвищити гарантований розмір виплат за вкладами, що не змінювався з 2012 року та становить 200 тис.грн. (європейський рівень становить 100 тис. євро);
- з метою зниження ризиків для державного бюджету новий розмір максимального відшкодування повинен діяти лише для нових строкових депозитів у банках, а повноцінне підвищення можливе лише при розширенні участі у Фонді інших учасників фінансового ринку;
- включити до ФГВФО ПАТ «Державний ощадний банк України», що має 100 % гарантію своїх вкладів, проте наразі не є учасником Фонду [1].

Література

1. Проблеми та перспективи зміцнення стійкості фінансової системи України. Удосконалення системи гарантування вкладів з урахуванням європейського законодавства: веб-сайт. URL <https://niss.gov.ua/publikacii/analitichni-dopovidi/problemi-ta-perspektivi-zmicnennya-stiykosti-finansovoi-sistemi> (дата звернення: 21.02.2022).

УДК 336.71

СУЧАСНИЙ СТАН БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

О.В. Зубко, асистент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

С.О. Ушаков, здобувач першого рівня вищої освіти гр.ФБС-1-20

Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Підсумки першого півріччя 2021 року показали, що банківській сектор України впевнено виходить з кризи: кредитні портфелі та ресурсна база банків продовжують зростати. За перші 6 місяців 2021 року кошти клієнтів в цілому по банківській системі збільшились на 4,5%. Якість кредитних портфелів банків продовжувала покращуватись, в тому числі і за рахунок видачі нових кредитів.

Прибуток банківського сектору України в 2021 році сягнув історичного максимуму – 77,5 млрд.грн. Тобто у 2021 році платоспроможні банки отримали історично рекордні 77,5 млрд грн чистого прибутку, що майже вдвічі більше, ніж у 2020 році (39,7 млрд грн), та на 33% більше, ніж у докризовому 2019 році (58,4 млрд грн). Рентабельність капіталу сектору зросла до 35,2% порівняно з 19,2% у 2020 році.

У IV кварталі 2021 року чистий прибуток банків був найбільшим, коли додатково до рекордних темпів зростання процентного доходу банки розформували резерви – 26,1 млрд грн, що в 12,6 раза більше порівняно з IV кварталом 2020 року [1].

Головними чинниками прибутковості банківського сектору у 2021 році стали подальше зростання операційної ефективності та істотне скорочення відрахувань до резервів. Так, річний приріст чистого процентного та комісійного доходів становив 39% та 25% відповідно. Цьому сприяло збільшення процентних доходів від кредитування, яке суттєво поживалося після кризи. Подальше зростання обсягу безготівкових операцій забезпечило збільшення комісійних доходів банків. Швидше зростання чистих процентних та комісійних доходів порівняно з операційними витратами підвищило операційну ефективність банків. Відрахування в резерви під кредити за рік скоротилися на 58%. Крім того, були розформовані раніше зарезервовані кошти, пов'язані з юридичними ризиками.

"Переконливий фінансовий результат 2021 року підтверджує відмінний стан банківського сектору: він стійкий, ефективний, цікавий для інвесторів та здатний підтримати економіку ресурсом. Це результат величезної системної роботи останніх років. Рекордна прибутковість та наявний запас капіталу свідчать про готовність банків до запровадження нових регуляторних вимог для підвищення стійкості перед майбутніми викликами та збереження фінансової стабільності", – зазначив Голова Національного банку України Кирило Шевченко.

Станом на 01 січня 2022 року із 71 платоспроможного банку 66 були

прибутковими та отримали чистий прибуток 77,9 млрд грн, що перекрило збитки п'яти банків на загальну суму 0,4 млрд грн. Прибуток сектору концентрований: п'ять найприбутковіших банків сформували 67% усього прибутку [1].

Отже, станом на кінець 2021 року банківський сектор країни продемонстрував високий рівень стійкості та пройшов кризовий період без значних втрат. Високий рівень ліквідності та капіталізації дають змогу банкам нарощувати кредитування та відповідно сприяти відновленню економіки країни в майбутньому.

Література

1. Національний банк України : URL <https://bank.gov.ua/ua/news/all/pributok-bankivskogo-sektoru-v-2021-rotsi-syagnuv-istorichnogo-maksimumu--775-mlrd-grn> (дата звернення: 18.02.2022).

2. Звіт про фінансову стабільність : URL <https://bank.gov.ua/ua/news/all/bankivskiy-sektor-ye-stiykim-ta-visokopributkovim--zvit-pro-finansovu-stabilnist> (дата звернення: 18.02.2022).

УДК 336.717

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОГО ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОЇ БАЗИ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

*Ю.П. Макаренко, доктор економічних наук, професор кафедри фінансів
банківської справи та страхування*

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Для ефективного функціонування кожен банк намагається залучити необхідний обсяг ресурсів для їх подальшого перетворення у капітал. Ресурсну базу формують пасиви, вони складаються з власного капіталу та зобов'язань. Формувати та використовувати свою ресурсну базу потрібно раціонально. Переважна частина фінансових ресурсів формується за рахунок залучених та позичених коштів, а не за рахунок власних.

Тому основними поточними завданнями банку є: зменшення витрат на залучення коштів у вклади, збільшення обсягу депозитного портфеля з оптимізацією його структури (мінімізація обсягу депозитів на вимогу та поточних рахунків, зменшення кількості вкладів у валюті).

На формування ресурсної бази банку впливає величина кредитного та депозитного портфелю. А тому, для забезпечення ефективної діяльності необхідно активно залучати фінансові ресурси [1].

Як правило, комкомерційні банки проводять активну політику щодо залучення фінансових ресурсів. Велике значення приділяється збільшенню частки саме строкових депозитів, які він може розміщувати в довгострокові активи, залучає достатньо фінансових ресурсів, для того щоб далі їх розмістити у ліквідні активи і отримати заплановані прибутки.

Ефективна реалізація ресурсної політики дає можливість банку досягнути оптимального співвідношення між двома протилежними складовими банківського бізнесу – прибутковістю та ліквідністю [3].

Для здійснення більш ефективного управління депозитними ресурсами необхідно вирішити такі завдання:

- визначити пріоритетних клієнтів;
- визначити оптимальну кількість клієнтів;
- залучати потенційних клієнтів;
- проводити гнучку цінову політику.

Можна виділити такі заходи активної депозитної політики:

- пропозиція оптимальних процентних ставок на вклади для захисту коштів від інфляційного знецінення;
- забезпечення високої гарантії надійності розміщення нагромаджених грошових коштів;
- доступність достовірної інформації про діяльність банку, щоб самостійно оцінити ризик майбутніх доходів.

Потрібно ширше застосовувати строкові вклади з додатковими внесками, а також скоротити обмеження на здійснення розрахунків із використанням

коштів на депозитних рахунках. Слід звернути увагу, не тільки на цінові методи під час залучення депозитів, а й на нецінові, серед яких – реклама, спрощене та швидке обслуговування клієнтів, розширення спектра пропонованих банком послуг, додаткові види безкоштовних послуг, розташування відділень у місцях, максимально наближених до клієнтів, пристосування графіка роботи до потреб клієнтів.

Управління власним капіталом має вирівняти таку структуру власної бази ресурсів певними заходами [2]:

1) необхідно збільшити власні ресурси шляхом формування нерозподіленого прибутку, тобто потрібно забезпечити зростання прибутковості діяльності банку;

2) для протидії можливим ризикам у діяльності та покращення рівня фінансової безпеки, потрібно вдосконалити процес формування резервних фондів;

3) необхідно розвивати інвестиційних процесів у діяльності банку для збільшення його прибутковості та власної ресурсної бази;

4) удосконалення системи фінансового контролінгу для завчасного реагування на можливі ризики у реальному часі.

Вважаємо, що високо ефективним підходом в управлінні комерційним банком – збалансоване управління його активами і пасивами в умовах ймовірностей сьогодення.

До управління формування фінансових ресурсів необхідно підходити системно. Досліджувати зв'язок усіх елементів системи як разом, так і механізму окремо.

Література

1. Онищенко Ю.І. Проблеми формування ресурсної бази банків України / Ю.І. Онищенко, М.О. Коробченко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2019. – №30 (Ч.2) – С. 84-89.

2. Річний звіт Національного банку України за 2020 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/annual_

3. Чиж Н.М. Ефективність формування та використання ресурсів комерційних банків України / Н.М. Чиж, М.І. Дзямулич, О.В. Потьомкіна/ Економічний форум. – 2017. - № 2. – С. 337–343.

УДК 336.71

ФІНАНСОВІ ВЗАЄМИНИ ПІДПРИЄМСТВА З БАНКАМИ

М.В. Мельниченко, здобувачка першого рівня вищої освіти гр.МТ-1-18

Науковий керівник: А.Ю. Сірко,

асистент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Дніпровський державний аграрно-економічний університет

З практики економічних зв'язків виділяють наступні сфери прояву фінансових відносин на рівні підприємства:

- відносини між підприємствами по постачаннях сировини, матеріалів, комплектуючих виробів, реалізації продукції і послуг;
- відносини між підприємствами і банками, що виникають при одержанні і погашенні кредиту, при покупці і продажі валюти, по розрахунках за банківські послуги;
- відносини зі страховими компаніями й організаціями по страхуванню майна, комерційних і фінансових ризиків;
- відносини з товарними, сировинними, фондовими біржами по операціях із виробничими активами;
- відносини з інвестиційними фондами і компаніями по розміщенню інвестицій, приватизації;
- відносини з філіями і дочірніми фірмами;
- відносини з персоналом по виплаті заробітної плати, дивідендів, з акціонерами, якщо вони не є членами трудового колективу;
- відносини з податковою службою при сплаті податків, з аудиторськими фірмами, з позабюджетними організаціями.

Загальним елементом перерахованих фінансових відносин є те, що вони:

- виражаються в грошовій формі;
- являють собою сукупність платежів і надходжень [1].

У сучасній Україні здійснення будь-яким підприємством своєї основної фінансової функції - обслуговування платежів і розрахунків - неможливо без участі комерційних банків. Навіть елементарні фінансові трансакції по здійсненню руху готівки, що належать підприємству, неможливі без їхньої інкасації — здачі готівки в обслуговуючий підприємство банк. З погляду підвищення ступеня надійності переміщення коштів у будь-якій формі між суб'єктами економічних відносин такий порядок у відомій мірі виправданий.

З появою банків як спеціальних інститутів професійного управління грошовими ресурсами різко зросли гарантії переміщення коштів в економіці. Банки як фінансові посередники, що обслуговують платежі і розрахунки в економіці, грають винятково важливу роль в організації і функціонуванні платіжної системи будь-якої країни. Відомі випадки, коли банкрутство декількох великих банків країни ставало причиною найсильніших потрясінь всієї її фінансової системи.

В Україні до початку ринкових реформ функціонували десятки нових недержавних банків, а з початком реформ їх кількість почала рости в геометричній прогресії. Ніяких серйозних перешкод для утворення нових банків і належного контролю за їхньою роботою з боку Національного банку України не існувало [2]. У початковий період ринкових реформ багато з комерційних банків активно включилися в новий, дуже вигідний, але брудний бізнес по тимчасовому присвоєнню чужих коштів, і підприємств насамперед. Все частіше гроші клієнтів губилися на шляху від банку платника до банку одержувача. Ці явища прийняли масовий характер, і банки почали швидко втрачати довіру клієнтів. У результаті країна одержала систему комерційних банків, що навіть після шести років реформ фахівці в галузі визначення рейтингів, відмовляються оцінювати на цей предмет. У черговий раз підтвердилося, що рейтинг банків не може бути вище рейтингу країни. Ці

обставини дозволяють зробити висновок: сучасна вітчизняна банківська система повинна бути реформована, щоб надійно виконувати свою ключову функцію - обслуговування платежів і розрахунків.

Настільки складне становище у банківському середовищі жадає від підприємств граничної обережності при виборі обслуговуючих банків. Щоб підкреслити складність і відповідальність рішень підприємства при виборі обслуговуючого банку, деякі фінансисти цей вибір порівнюють з вибором партнера у шлюбі [3].

Міжнародна фінансова практика містить безліч рекомендацій на цей рахунок. Тому типові вимоги, які підприємство зазвичай пред'являє до потенційного обслуговуючого банку, припускають:

- знання банком підприємства, особливостей його бізнесу, галузі, у якій воно функціонує;
- здатність давати корисні ділові рекомендації;
- пропозиція різних способів одержання коштів як наявних (касове обслуговування підприємства), так і безготівкових з низькими трансакційними витратами;
- закріплення за підприємством постійного банківського службовця, який займається питаннями кредитування підприємства;
- здатність оцінювати реальні фінансові потреби підприємства;
- зручне для підприємства місце розташування банку;
- забезпечення простоти доступу до посадової особи банку, яка відає позичками;
- прагнення банку до удосконалювання обслуговування клієнтів;
- широкий спектр банківських послуг.

Література:

1. Белоліпетський. Финанси фірми. М.: Финанси і статистика, 2000 р.
2. Бородин Е.І. Финанси підприємств. М. ЮНИТИ, 1999 р.

3. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: Навч посібник. – К.: КНЕУ, 2000 р.

УДК: 336.7

ОЦІНКА КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ АТ «РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ»

О.С. Новосьолова, к.е.н., доцент кафедри фінансів, обліку та оподаткування

С.О. Рудик, здобувачка першого рівня вищої освіти гр.4-Ф

Херсонський національний технічний університет

АТ «Райффайзен Банк Аваль» є провідним банком із австрійським капіталом, який пропонує клієнтам широкий перелік якісних послуг. Для оцінки раціональності фактичної структури пасивів та активів з погляду забезпечення стабільності роботи банку є доцільним дослідити основні показники діяльності АТ «Райффайзен Банк Аваль» [1]. Розглянемо детально динаміку основних статей активів банку в таблиці 1.

Таблиця 1

Основні показники активів АТ «Райффайзен Банк Аваль» за 2018-2020 роки*

Показник	Роки, тис. грн.			Абсолютне відхилення, тис. грн.		Відносне відхилення, %	
	2018	2019	2020	2019/ 2018	2020/ 2019	2019/ 2018	2020/ 2019
Грошові кошти та еквіваленти	10057394	9916564	15765353	-140830	+5848789	-1,40	+58,98
Кредити юридичних осіб	44935347	43160713	40814284	-1774634	-2346429	-3,95	-5,44
Кредити фізичних осіб	6898213	7009896	6810319	+111683	-199577	+1,62	-2,85
Активи	79147470	81293461	107287217	+2145991	+25993756	+2,71	+31,97

*Примітка. Складено автором за даними джерел [1-2].

Активи банку мають позитивну тенденцію протягом останніх трьох років, а саме спостерігаємо збільшення активів на 35,55 % або на 28139747 тис. грн. Таке збільшення можна характеризувати приростом нових кредитів, які видані

клієнтам банку. Кредитний портфель фізичних осіб у 2018 році досяг позначки 6898213 тис. грн., а у 2020 році становив 6810319 тис. грн., тобто за три роки показник зменшився на 1,27%. Кредити юридичних осіб мали тенденцію до зменшення протягом 2018-2020 років. Можемо зробити висновок, що це пов'язано із тим, що зменшилась платоспроможність населення, тому досліджуваний банк наразі орієнтується в більшій мірі саме на роздрібний бізнес. Абсолютні відхилення показника становили у 2019/2018 році – 1774634 тис. грн. та у 2020/2019 році зменшення на 2346429 тис. грн., а відносні відхилення відповідно склали: –3,95% та –5,44%.

Проведемо аналіз структури кредитного портфеля за галузевою ознакою щодо кредитів, виданих АТ «Райффайзен Банк Аваль». Кредити надаються фізичним особам та підприємствам, що здійснюють свою діяльність в таких галузях, які зазначені в таблиці 2.

Таблиця 2

Структура кредитного портфеля АТ «Райффайзен Банк Аваль»
за галузевою ознакою у 2018-2020 роках*

Галузь	2018 рік		2019 рік		2020 рік	
	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %
Торгові підприємства	16773507	32,36	16155775	32,20	13696424	28,75
Сільське господарство та харчова промисловість	15225844	29,37	14936301	29,77	15479573	32,51
Фізичні особи	6898213	13,31	7009896	13,97	6810319	14,30
Виробництво	6340583	12,23	5514034	10,99	5497155	11,54
Нерухомість та будівництво	4818218	9,30	4223508	8,42	2690917	5,65
Послуги	1117871	2,16	2044989	4,08	2542686	5,34
Транспорт та зв'язок	504325	0,97	258759	0,52	885657	1,86
Інші галузі	154999	0,30	27347	0,05	21872	0,05
Всього	51833560	100,00	50170609	100,00	47624603	100,00

*Примітка. Складено автором за даними джерел [1-2].

За даними таблиці 2 видно, що найбільша їх частка коштів у 2020 році була спрямована на кредитування сільського господарства та харчової

промисловості (32,51%), на другому місці за найбільш профінансованими галузями знаходилися торгові підприємства (28,75%). Менше всього у галузевому розрізі у 2020 році було прокредитовано транспорт і зв'язок (1,86%). Частка кредитів, наданих виробничій галузі, становила 11,54%. Не можна назвати провідною галуззю у кредитній політиці АТ «Райффайзен Банк Аваль» кредити під операції з нерухомістю, тому що протягом періоду 2018-2020 років їх питома вага зменшилась з 9,30% до 5,65%.

У 2018 та 2019 роках структура кредитного портфеля дещо відрізнялася від 2020 року. Так, частка кредитів у виробництво була більшою – 12,23% у 2018 році і 10,99% у 2019 році, що пов'язано із затяжними кризовими явищами вітчизняної виробничої галузі. Частка кредитів у сільське господарство значно зросла і становила 29,37% у 2018 році та 29,77% у 2019 році, що є досить позитивним явищем для економіки нашого регіону, оскільки тут знаходиться найбільша кількість суб'єктів сільськогосподарської діяльності. Позитивним фактором є збільшення частки кредитів у торгівлю, з огляду на підвищенні темпи інфляції у 2018 році.

Щодо абсолютних показників, то сума кредитів у 2020 році в порівнянні з 2018 роком зменшилася на 8,12%, і це можна назвати негативним моментом для АТ «Райффайзен Банк Аваль», однак, у зв'язку з нестабільністю на кредитному ринку і відтоку депозитів, банк у 2018 році почав проводити більш жорстку політику щодо надання та погашення кредитів. З огляду на це у 2019 році кредити банком видавалися у більш диверсифікованому вигляді і проводилася активна політика погашення кредитів. Найбільшого приросту зазнали транспорт і зв'язок на 242,27%, послуги – на 24,33%, сільське господарство та харчова промисловість – на 3,64% у 2020 році, порівняно з попереднім 2019 роком.

Література

1. Річний звіт АТ «Райффайзен Банк Аваль» за 2018 рік. *Офіційний сайт Акціонерного товариства «Райффайзен Банк Аваль»*. URL: https://www.aval.ua/storage/files/ar2018-u-20190520_1559051757.pdf (дата

звернення: 09.02.2022).

2. Річний звіт АТ «Райффайзен Банк Аваль» за 2020 рік. *Офіційний сайт Акціонерного товариства «Райффайзен Банк Аваль»*. URL: <https://raiffeisen.ua/storage/files/20-rba-separate-ukr-financial-statements-1-1-1-1-11.pdf> (дата

звернення: 09.02.2022).

УДК 351:338.43

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА АГРАРНОГО СЕКТОРУ

С.О. Подик, аспірантка кафедри фінансів

Національний університет біоресурсів і природокористування України

Діяльність сільгоспвиробників наче монетка підкинута у повітря з можливістю виграшу 50/50 позаяк природно-кліматичні умови, змінами на ринку збуту важко спрогнозувати у довгостроковій перспективі, крім того тривалий виробничий цикл, сезонна прибутковість, висока капіталомісткість постійна потреба у фінансових ресурсах для забезпечення безперебійного виробництва є основними проблемами у залученні додаткових ресурсів.

Згідно з даними Державної служби статистики України станом на 1 жовтня 2021 року, за місяць кількість фермерських господарств зросла на 88 та становить 48 609, хоча на початок року було зареєстровано 806 фермерських господарств. В той же час 2013 р. кількість зареєстрованих фермерських господарств була рекордною – 49 132, але до 2015 р. ця цифра зменшилась на 11,3% або на 5 467. В період з 2015 р. та до 2021 р. спостерігається тенденція до зростання на 11% або 4 944 фермерських господарств, які відповідно потребують додаткових коштів [2].

Відповідно до потреб у Мінагрополітики розробили попередній план напрямів держпідтримки для аграрного сектору на 2022 рік.

Програма держдопомоги на 2022 рік містить 16 пунктів, основними з яких є:

1. Часткова компенсація вартості сільгосптехніки;

2. Фінансова підтримка заходів в АПК шляхом здешевлення кредитів;
4. Фінансова підтримка розвитку фермерських господарств на 2022 рік (субсидія на одиницю оброблюваних угідь, дотація за утримання корів);
5. Фінансова підтримка розвитку фермерських господарств (часткова компенсація витрат на надані дорадчі послуги, фінансова підтримка фермерських господарств на поворотній основі, доплата на користь застрахованих осіб-членів/голови СФГ ЄСВ, фінансова підтримка новостворених ФГ для отримання с/г дорадчих послуг);
7. Державна підтримка розвитку тваринництва та переробки с/г продукції (відшкодування вартості тваринницьких об'єктів);
11. Державна підтримка страхування сільськогосподарської продукції (страхування посівів озимої пшениці з державною підтримкою від сільськогосподарських ризиків);

Проте згідно даних Мінагрополітики державна підтримка АПК за 2021 рік виплачена аграріям в розмірі 1 млрд 551 млн грн із передбачених в бюджеті 4,5 млрд грн [1].

Також 24 листопада 2021 року набув чинності Закон України «Про Фонд часткового гарантування кредитів у сільському господарстві», який передбачає низку можливостей для сільськогосподарських виробників, потенційних інвесторів та інших фінансових установ.

Найбільш вагомою перевагою в умовах високої ризиковості даного сектору для сільськогосподарських виробників є можливість отримати кредит від банку чи фінансової установи під гарантії Фонду часткового гарантування кредитів у сільському господарстві. Це дозволить малому та середньому бізнесу залучати кредитні кошти в свою діяльність навіть при недостатності власного майна для забезпечення кредитних зобов'язань, що, на нашу думку, сприятиме розвитку новостворених та малих підприємців так як скористатися таким правом зможуть лише юридичні особи та фізичні особи-підприємці:

- основним видом діяльності яких є виробництво сільськогосподарської продукції;

- які володіють до 500 га землі;
- балансова вартість активів яких не перевищує 20 000 000 євро;
- чистий дохід яких від реалізації не перевищує 40 000 000 євро;
- кількість працівників яких не перевищує 250 осіб.

В Україні в рамках підтримки мікро, малого та середнього бізнесу через інструмент державних гарантій станом на 01.11.21р. одинадцятьма банкам було надано 2 175 кредитів на суму 6 млрд 502 млн грн.

Лідером по кількості наданих кредитів є АТ КБ «Приватбанк» - 943 на суму 861 млн грн, що становить близько 83% ліміту наданому цьому банку у 2020 році. Другим за величиною виданих кредитів на портфельній основі є АТ «Ощадбанк» - 794 кредити сумою 2 млрд 289 млн грн.

Найбільшим попитом у кредитуванні користується Київ, де загалом видано 188 кредитів на суму 795 млн грн. У Львівській та Дніпропетровській областях, які входять до трійки лідерів, цей показники становить 141 кредити (378 млн грн) та 137 кредити (404 млн грн) відповідно.

За видом економічної діяльності найбільшою кількістю кредитів, частково забезпечених державними гарантіями на портфельній основі, було видано у сферах оптової та роздрібною торгівлі (760), на загальну суму 2 млрд 65 млн грн, сільського господарства (594) – на 2 млрд 9 млн грн та переробної промисловості (337) – на 1 млрд 483 млн [3].

Аналізуючі дані можемо сказати, що сільське господарство займає вагому частку у користуванні кредитними продуктами, що є стимулом для створення нових кредитних продуктів та лояльних програм для ефективного розвитку даного сектору.

Література

1. Офіційний сайт Agropolit.com URL: <https://agropolit.com/spetsproekty/933-derjpidtrimka-apk-na-2022-rik>.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

3. Офіційний сайт Єдиного веб-порталу органів виконавчої влади URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/minfin-za-derzhavnimi-garantiyami-na-portfelnij-osnovi-bankami-nadano-2175-kreditiv-na-zagalnu-sumu-6-mlrd-502-mln-grn>

4. Фінансове забезпечення аграрних формувань України: монографія / Н. М. Давиденко. - Київ : Компринт, 2016. - 329 с. - Бібліогр.: с. 310-328.

5. Фінансова безпека аграрних підприємств у системі корпоративного управління / Давиденко Н. М. / Економіка АПК. 2013. URL: http://eapk.org.ua/sites/default/files/eapk/13_05_09.pdf.

6. Фінансовий механізм діяльності аграрних суб'єктів господарювання : монографія / Н. М. Давиденко [та ін.] ; За ред. Н. М. Давиденко. - К. : ЦП "КОМПРИНТ" URL: <http://dglb.nubip.edu.ua:8080/jspui/handle/123456>

УДК 336.7

ЗНАЧЕННЯ МАРКЕТИНГУ В БАНКІВСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Д.М. Подухайло, здобувачка першого рівня вищої освіти ФБС(ск)-1-21

*Науковий керівник: **О.А. Водолазська**, к.е.н., доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування*

Дніпровський державний аграрно-економічний університет

У наш час конкуренція між установами в банківській сфері посилюється з кожним роком. Це зумовлено достатньо великою кількістю банків на фінансовому ринку, появою небанківських кредитних установ (ломбардів, кредитних спілок) та розширенням асортименту банківських послуг. Тож, щоб залучати як можна більше клієнтів саме до своєї установи, банкам слід застосовувати сучасні маркетингові інструменти та розробляти відповідну маркетингову політику.

Маркетинг сьогодні відіграє дуже важливу роль у розвитку комерційних банків. Ключовими завданнями маркетингу слід визначати інтеграцію цілей організації ринкових переваг, каналів продажу, аналіз конкурентного

середовища, цільових сегментів, ціноутворення на ринку та продуктових пропозицій [1].

Для ілюстрації значення маркетингової діяльності для банківських установ, можна представити в якості прикладу роздрібний продукт АТ «Універсал Банк» – «Монобанк», який сьогодні демонструє постійне зростання клієнтської бази.

Монобанк почав своє існування в листопаді 2017 року. Вже в лютому 2018 року він зареєстрував 100 000-го користувача, ще через п'ять місяців кількість клієнтів зростає в 3 рази і складала 300 тис. клієнтів. На кінець 2018 року кількість користувачів перевищувала 600 тис. чоловік, що було ще в 2 рази вище, чим в липні (рис. 1).

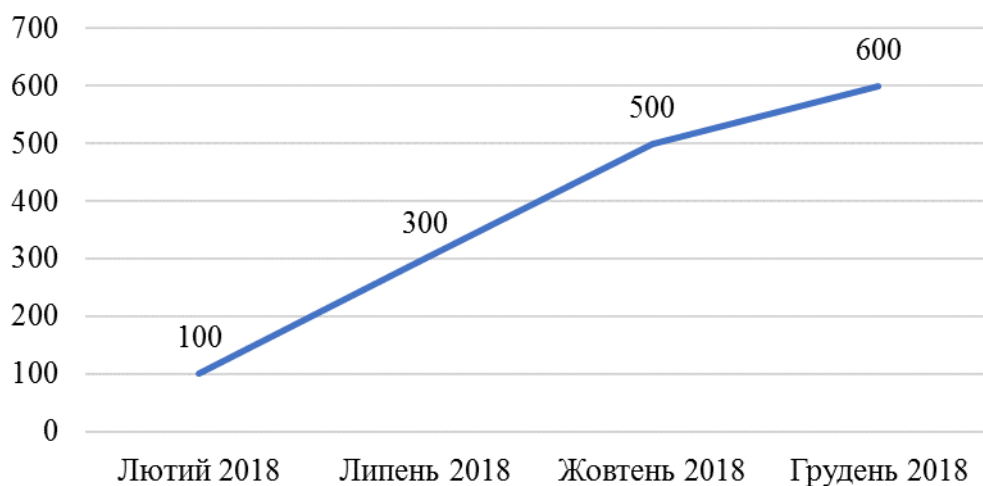


Рис.1. Приріст клієнтів в Монобанк за перший рік існування (тис. чол.) [2]

На початок 2022 року, кількість клієнтів банку постійно зростає, та вже досягла позначки понад 5 млн. чоловік, а сам банк являється одним із самих вірусних та згадуваних у соцмережах [2].

Щоб досягти такого зростання, засновники почали свою маркетингову кампанію ще до появи додатку в App Store та Google Play. Найбільше банк просували в соцмережах Інстаграм та Фейсбук. Також використовували таргетовану рекламу та відеоролики. Вони створювали новий інтерфейс, цікавий для сучасних користувачів.

Завдяки добре спланованій стратегії просування їм вдалося залучити нових клієнтів і зробити бренд Monobank впізнаваним серед українських користувачів за дуже короткий термін.

Таким чином ми бачимо, для підвищення своєї конкурентоспроможності, банкам вигідно вчасно використовувати інструменти маркетингу. Використання маркетингового комплексу є невід'ємною частиною ведення успішної діяльності банку. Це дає змогу швидше розповсюджувати новини про інноваційні продукти банку, задовольняти потреби користувачів, залучати нових клієнтів та надійно зарекомендувати себе на фінансовому ринку.

Література

1. Слободянюк Н.О. Маркетинг як інструмент підвищення ефективності комерційного банку. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. 14. С.854-858. URL: <http://global-national.in.ua/archive/14-2016/170.pdf> (дата звернення 16.02.2022)

2. Карпенко О. История Monobank: как Fintech Band создал первый «банк без отделений» в Украине. URL: <https://ain.ua/ru/2018/12/17/istoriya-monobank-fintech-band/> (дата звернення 17.02.2022)

УДК 336.71

РОЗРОБКА ДЕФІНІЦІЇ «БАНКІВСЬКІ ПОСЛУГИ САМООБСЛУГОВУВАННЯ»

І.Є. Семенча, д-р екон. наук, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування

В.В. Олексієнко, здобувачка першого рівня вищої освіти гр.ЕФ-18-1

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Банківська послуга за своєю природою є складною та багатогранною. Постійні зміни як в суспільстві, так і в економіці призводять до появи нових

видів банківських послуг та більш швидкого розвитку вже існуючих. Рушійною силою розвитку банківської сфери вважається всесвітня пандемія COVID-19. Для забезпечення життєдіяльності банку та безпеки своїх працівників і клієнтів банки перейшли до активного розвитку дистанційних банківських послуг.

В період розвитку технологій споживачі банківських послуг надають перевагу банківським послугам самообслуговування, які є більш зручними та технологічними.

Чіткого визначення даного виду банківських послуг в законодавстві України не зазначено. Проаналізувавши публікації вітчизняних та іноземних вчених, наприклад, публікації [1-3], ми визначили, що авторами застосовуються різноманітні терміни: електронний банкінг, remote banking, self-service, комбіноване банківське обслуговування, дистанційна платіжна операція, fintech, internet banking, online banking. Таке розпорошення термінів та, відповідно, їх значень призводить до неточностей, до неможливості узагальнювати результати досліджень з даної тематики. Проте, банківські послуги, пов'язані з процесами діджиталізації (далі – тимчасова назва «digital-послуги»), з теоретичної точки зору потребують проведення впорядкування за змістом та визначення їх специфічних характеристик.

В ході дослідження запропоновано відійти від термінів, що визначають digital-послуги за однією характеристикою. Такий підхід не вважаємо коректним, тим більше, коли це авторами не обґрунтовується.

Отже, всі характеристики, що притаманні digital-послугам, запропоновано поділити на три групи, спираючись на загальний механізм їх надання:

Група 1: специфічні характеристики самої послуги.

Група 2: специфічні характеристики ринку, до яких належить послуга.

Група 3: специфічні характеристики обслуговування.

Кожна з зазначених вище груп має специфічні характеристики. Їх було описано та згруповано у табл. 1.

Специфічні характеристики банківських digital-послуг по групам
(авторська розробка)

Групи банківських digital-послуг	Специфічні характеристики digital-послуг банку
Група 1: специфічні характеристики самої послуги	<ul style="list-style-type: none"> – універсальність; – комплексність; – вартісність; – ризиковість.
Група 2: специфічні характеристики ринку, до яких належить послуга	<ul style="list-style-type: none"> – дистанційність; – відтермінована конкурентність.
Група 3: специфічні характеристики обслуговування	<ul style="list-style-type: none"> – технологічність; – самообслуговування; – забезпечення захисту процесу обслуговування; – знеособленість в обслуговуванні.

Аналіз специфічних характеристик банківських digital-послуг (див. табл. 1) з використанням методів порівняльного аналізу та узагальнення ілюструють, що ні внутрішні характеристики самої послуги, ні ринкові характеристики не можуть бути найважливішими у визначенні терміну. Зазначені групи характеристик відтворюють тільки одну сторону процесу в загальному механізмі надання банківської digital-послуги, а саме сторону банку як суб'єкта на фінансових ринках. Було визначено, що тільки третя група специфічних характеристик може відтворювати процес з обидвох сторін.

Отже, змістоутворюючу характеристику потрібно відшукувати в третій групі. Було доведено, що серед всіх перерахованих специфічних характеристик третьої групи тільки характеристика «самообслуговування» може бути змістоутворюючою. Це означає, що різновид банківських послуг, що застосовуються при діджиталізації, коректніше називати терміном «банківські послуги самообслуговування».

Література

1. Akymenko N.V., Mamontenko N.S. Bank System in the Digital Economy. *Business Inform.* 2021. Vol. 5. P. 333–338. DOI: 10.32983/2222-4459-2021-5-333-338.

2. Домінова І.В. Особливості та ризики банківського обслуговування клієнтів в умовах функціонування електронного банкінгу. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2017. Вип. 24. Ч. 2. С. 83–88.

3. Шпильовий В.А. Підходи до класифікації банківських послуг. *Економіка та держава*. 2016. № 1. С. 27–30.

УДК 336.71

АНАЛІЗ РИЗИКУ ВКЛАДЕНЬ БАНКІВ В ОБЛІГАЦІЇ ВНУТРІШНЬОЇ ДЕРЖАВНОЇ ПОЗИКИ

***В.В. Таранова**, здобувачка першого рівня вищої освіти гр.ФБС-1-20*

*Науковий керівник: **О.В. Зубко**, асистент кафедри фінансів, банківської справи та страхування*

Дніпровський державний аграрно-економічний університет

У пандемію Україна, як і більшість країн світу, розширила дефіцит бюджету. Банки активно його фінансували, інвестуючи в ОВДП, дохідність яких зростала. Зростання вкладень в ОВДП стимулювали: значна ліквідність банківського сектору, послаблення попиту на кредити, впровадження довгострокового рефінансування НБУ. Водночас купівля державних облігацій не замінювала кредитування, найбільші банки поєднували зростання кредитного портфеля з інвестиціями в державний борг.

У 2020 році уряд повинен був здійснити значні витрати на подолання наслідків пандемії COVID-19. На цей період також було заплановано реалізацію масштабних інфраструктурних проєктів. Тож дефіцит державного бюджету був максимальним за десятиліття. Водночас офіційне зовнішнє фінансування було обмеженим, зокрема через відтермінування програми з МВФ, а попит нерезидентів на ОВДП – слабким. Потреба у фінансуванні зростала протягом року, закономірно підвищуючи очікувану дохідність за інструментами державного боргу. Отримати частину необхідного фінансування

вдалося завдяки купівлі ОВДП банками. Вони мали значний запас вільної ліквідності, а попит на кредити від початку пандемії помітно послабився. Крім того, попит на держоблігації посилювався через зростання їхньої доходності. В цілому за 2020 рік обсяги гривневих ОВДП на балансах банків зросли на 68% за сумою основного боргу. Як результат, частка основного боргу за ОВДП у чистих активах банків зросла на 6 в. п. до 28.5%. Невелика частина цього приросту пояснюється докапіталізацією державного банку – 4.1% від загального обсягу. Суттєве зростання вкладень банків у державні боргові інструменти під час коронакризи спостерігалось і в інших країнах. Переважно так фінансувалося розширення дефіциту бюджету. Як і в Україні, в більшості країн пік вкладень банків у державні цінні папери був у 2020 році, а вже в 2021 році їхній обсяг стабілізувався або скоротився.

Інвестування в державний борг не обмежувало можливості банків кредитувати економіку. Фінансові установи мали значний запас ліквідності та отримали доступ до кредитів рефінансування, тож могли вкладатися в ОВДП, не зменшуючи апетити до кредитування. Великі банки здебільшого нарощували кредитний портфель співмірно збільшенню вкладень у державні цінні папери. У довгостроковій перспективі кредитування значно вигідніше для банків, адже, крім процентного доходу, воно приносить додаткові переваги: надходження від обслуговування операцій клієнтів та приплив коштів на поточні рахунки. Протягом 2021 року зростання корпоративного гривневого кредитування прискорюється, хоч і незначно. З найбільших двадцяти банків лише у п'яти банків кредитний портфель не зростає разом з інвестуванням у ОВДП.

ОВДП, особливо в національній валюті, традиційно вважалися банками безризиковим інструментом. Це пов'язано з відсутністю кредитних ризиків та вимог до капіталу для їх покриття. Водночас вартість ОВДП чутлива до зміни ринкових умов, зокрема ставок. Останні зазвичай суттєво зростають у періоди стресу, відповідно цінні папери втрачають вартість, що відображається в збитках інвесторів. В 2022 році цей ризик вперше враховуватиметься НБУ під

час проведення щорічного стрес-тестування банків. Це відповідає усталеним європейським підходам до стрес-тестування та методології МВФ.

Література

1. Звіт про фінансову стабільність : URL https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FSR_2021-H1.pdf?v=4 (дата звернення: 10.02.2022).

2. Облігації внутрішньої державної позики : URL <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/bonds/> (дата звернення: 10.02.2022).

УДК 336.7

ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Д.О. Хоруженко, здобувач першого рівня вищої освіти гр.ФБС-1-20,

А.В. Колісник, здобувачка першого рівня вищої освіти гр.ФБС-1-20

Науковий керівник: Л. І. Бровко, доцент

Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Розпочнемо розгляд унікальностей фінансового ринку України із різноманітних його суб'єктів : комерційні банки, що являються його найактивнішими учасниками. Активи комерційних банків містять величезну долю всіх активів можливих фінансових установ. Так, переглянувши стан банківського сектору в початок 2022 року, можливо помітити, що на 1 січня 2022 року саме число комерційних банків складало 75, що на 42 банки менше ніж у 2016 році (було 117 банків). За минулі п'ять років спостерігається тенденція по зменшенню цього показника.

На даний момент Україна займає 120-у позицію у розвитку фінансових ринків між 125 країн. Однак за минулі 18 місяців Україна здійснила найбільший крок: уряд прийняв закон «Про внесення змін до деяких

законодавчих актів України щодо удосконалення функцій із державного регулювання ринків фінансових послуг» (спліт), закон про деривативи.

Можливо буде випущений вже у 2023 році Український міжнародний фінансовий центр, котрий стане базуватися на 5 установах: консультаційна рада, бюро зв'язків з інвесторами, арбітражний центр, універсальна баржа, фінансово-інфраструктурний холдинг.

Національна комісія фондових ринків та цінних паперів, Національний Банк України, Міністерство фінансів України і Фонд гарантування вкладів фізичних осіб розробляють та здійснюють стратегії розвитку фінансового сектору України всього до 2025 року. Впродовж 2020-го року, навіть при впливі всесвітньої пандемії COVID-19, фінансовим регуляторам вдалось досягнути успіху у здійсненні Стратегії . Вона утверджує цілі і пріоритет розвитку фінансових секторів до 2025 року. Мета у Стратегії — постачати подальше формування та розвиток сектору фінансів України відповідно з провідними міжнародними практиками й імплементаціями заходів, вироблені через угоду асоціації між Україною та ЄС і подібними міжнародними обов'язками України.

На даний момент в Україні утворено фінансовий ринок з достатньо високими рівнями державного врегулювання, котре створене через функціональний принцип на основі змішаних регулювань діяльності його учасників, які взагалі відповідають рівню розвитку фінансового ринку і становища фінансової системи України. Утворення фінансової системи, яка може постачати достатній економічний розвиток за допомогою ефективних перерозподілів фінансового ресурсу в економіці, що являється обов'язковою умовою задля перебудови повноцінних конкурентних середовищ згідно зі Стандартами Європейського Союзу.

Для подальших укріплень фінансової стабільності регулятори між інших спрямовують свої зусилля для покращення захисту прав і можливостей інвесторів і кредиторів, втілення плану дій BERS, покращення якості корпоративного управління в установах фінансів, вимоги стають краще щодо їх внутрішнього контролювання, посилення систем вкладів гарантування і

видалення неплатоспроможної фінансової установи із ринків, ведення ризик-орієнтованого нагляду за небанківських фінансових установам, регуляторні вимоги в сферах врегулювання і наглядом за небанківськими і банківськими фінансовими установами, призначених Угодою про асоціацію між Україною і ЄС .

Над розвитком фінансових ринків регулятори працюють над закріплення лібералізації валюти, утворення ліквідності ринку фінансових інструментів (корпоративних акцій , деривативів і облігацій), дерегуляція ринку банківських фінансових послуг із низькими рівнями ризику чи таких, які не відповідні практиці ЄС, регулювання страхової діяльності відповідно до Solvency і принципу IAIS, забезпечення правових регулювань страховими посередниками , створенням на законодавчому рівні необхідних передумов для розвитку ринку кредитної спілки і отримання послуги фінансового лізингу, модернізації біржових і депозитарних інфраструктури, створення комплексних інформаційних систем моніторингу фондових ринків, застосування міжнародних стандартів функціонуючої інфраструктури ринку капіталів (вимоги CSDR, EMIR, MIFID , MIFIR, PFM).

СЕКЦІЯ 3.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

УДК 336.774

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ

*І.А. Бержанір, к. е. н., доцент кафедри фінансів, обліку та економічної
безпеки,*

*А.Л. Бержанір, к. соц. н., доцент кафедри економіки та соціально-
поведінкових наук,*

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

Сучасні тенденції розвитку кредитного сектора економіки змушують українських аналітиків банківської справи і безпосередньо банкірів виявляти інтерес до методів оцінки ефективності кредитних угод. Для того, щоб портфель кредитування був дійсно ефективним, необхідно об'єктивно проводити його облік та оцінку. Для цього в зарубіжній практиці ефективно використовується моніторинг кредиту – це комплекс превентивних заходів, спрямованих на підвищення у клієнта почуття відповідальності за виконання зобов'язань перед банком і встановлення партнерських (довірчих) відносин, що дозволяють запобігти виникненню в портфелі проблемної заборгованості, що включає:

- аналіз поточного фінансово-економічного стану і результатів діяльності клієнта з одержанням необхідних аналітичних та інших даних;
- контроль за якістю виконання умов договорів забезпечення, своєчасного і повного погашення кредиторської заборгованості;
- перевірка стану заставного майна [1].

Моніторинг мікрокредитів проводиться в обов'язковому порядку на території позичальника і/або місця розташування його бізнесу. Як правило,

моніторинг кредитів за програмою мікрокредитування здійснюється щомісяця, поточним чи екстреним методом (табл. 1).

Після ухвалення позитивного рішення про фінансування проекту і надання клієнтом повного пакета документів, необхідних для оформлення договірної бази, у т.ч. нотаріального посвідчення договорів застави, кредитний експерт у випадку відсутності в підрозділі мікрокредитування штатного фахівця «Bask offise» підготовляє проекти договорів і супровідних документів, що регламентують надання кредиту.

Таблиця 1

Характеристика видів моніторингу

Властивість	Поточний моніторинг	Екстрений моніторинг
мета моніторингу	перевірка стану бізнесу клієнта, оцінка причин, здатних вплинути на виплату кредиту	забезпечення повернення кредиту, розробка схеми виходу клієнта зі сформованої складної ситуації
періодичність циклів моніторингу	регулярні, постійні проміжки між циклами, досить великі (біля місяця)	періодичність відсутня, разовий (короткочасний) моніторинг, але дуже насичений у продовж циклу (відвідування щодня і навіть частіше)
характеристика основної групи клієнтів	в основному це «гарні» клієнти, що регулярно платять і не викликають великих сумнівів	звичайно, це «погані» клієнти, що у простроченні, не можуть або не хочуть платити, також сюди входять клієнти, про які ви одержали інформацію, здатну істотно вплинути на виплату кредиту
позиція експерта	звичайно - це позиція партнера, досить дружелюбна	звичайно, принципова і дуже тверда, часто використовується потенціал погрози
особи, які проводять моніторинг	звичайно тільки кредитний експерт	часто разом із кредитним експертом присутній юрист, колеги і навіть поліція і судові виконавці

Кредитний експерт організує відкриття базових номерів, позичкових, дохідних та інших рахунків. Зазначені рахунки відкриваються в залежності від виду і мети кредиту, а також суб'єкта кредитування. Крім того, обов'язковим аналітичним реквізитом є код кредитного експерта.

Контроль правильності заповнення реквізитів покладається на кредитного експерта. Правильне проведення моніторингу сприятиме банку в покращенні свого фінансового стану шляхом перевірки стану підприємств та запобіганню можливості несплати за зобов'язаннями.

Моніторинг повинен містити у собі застосування всіх законних способів для того, щоб забезпечити погашення кредиту. У клієнта повинна сформуватися думка про те, що допущення несплат неможливе. Позичальник повинний чітко усвідомлювати, що погашення кредиту повинно здійснюватися завжди вчасно й у повному обсязі. У протилежному випадку, це може негативно вплинути на дисципліну погашення інших позичальників. Особливу увагу варто приділяти новим клієнтам і довгостроковим проектам [2].

Отже, запровадження моніторингу кредитних ризиків дозволить банку:

- підсилити конкурентоздатність на ринку послуг корпоративним і індивідуальним (підприємцям, керівникам/засновникам фірм) клієнтам за рахунок надання перспективною і затребуваного цільовою аудиторією потенційних позичальників банківського продукту;

- збільшити частку і закріпити лідируючі позиції банку на ринку фінансування суб'єктів малого і середнього бізнесу, у тому числі, приватних підприємців, що в остаточному підсумку буде сприяти розширенню клієнтської бази і формуванню позитивного іміджу банку;

- підвищити рівень прибутковості за рахунок нарощування обсягів кредитних операцій і надати підтримку розвитку бізнесу існуючих і потенційних клієнтів банку, що дозволить збільшити доходи банку від продажу інших банківських продуктів;

- диверсифікувати кредитні ризики за рахунок використання прогресивної технології оцінки бізнесу клієнтів, пропонованих до фінансування проекту, а також моніторингу діючих кредитів;

- робити збільшення обсягів кредитних вкладень з дотриманням вимог поліпшення якості кредитного портфеля, підтримки ліквідності банку й ефективності використання притягнутих ресурсів.

Література

1. Бержанір І. А. Банківське кредитування: сучасний стан та перспективи розвитку. *Modern economics*. 2020. № 20. 26–30.
DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V20\(2020\)-04](https://doi.org/10.31521/modecon.V20(2020)-04)

2. Бержанір Інна. Управління фінансовими ризиками підприємства. *Синергетичні драйвери розвитку обліку, податкового аудиту та бізнес-аналітики: збірник тез за матеріалами Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції*. Ірпінь: Університет ДФС України, 2021. С. 441–443.

УДК 336.717.061

ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ СУЧАСНОЮ БАНКІВСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

*Н.П. Дуброва, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
А.Ю. Сірко, асистент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Дніпровський державний аграрно-економічний університет*

Предмет банківського бізнесу становить банківська діяльність. Джерела пропонують безліч підходів до розуміння поняття «банківська діяльність», окреслимо основні підходи:

- за формальним підходом - це дозволена законом і ліцензіями специфічна або виняткова діяльність банків,

- за змістовним підходом - це банківські операції, послуги та продукти, - за грошовим підходом - це діяльність задля створення банком грошей, необхідних суб'єктам господарювання,

- за підприємницьким підходом - особливий вид господарської діяльності, що систематично здійснюється банками на підставі ліцензії НБУ, спрямована на здійснення банківських операцій та надання банківських послуг, функціонування та розвиток банківської системи, реалізацію грошово-кредитної політики держави [1];

- за сегментним підходом банківська діяльність поділяється на а) діяльність, що передбачає обмеження діяльності певними видами операцій чи сектором грошового ринку та універсальну діяльність, коли обмеження щодо діяльності банків на грошовому ринку знімаються.

Банківську діяльність можна розглядати з двох позицій - «вузького» та «широкого» розуміння.

«Вузьке» розуміння закладено нормою Закону «Про банки і банківську діяльність»:

банківська діяльність - залучення у вклади грошових коштів фізичних і юридичних осіб та розміщення зазначених коштів від свого імені, на власних умовах та на власний ризик, відкриття і ведення банківських рахунків фізичних та юридичних осіб [2, ст.1].

Законодавче визначення містить лише перелік трьох так званих класичних видів послуг, що можуть надавати банківські установи своїм клієнтам (залучення коштів, їх розміщення та ведення рахунків).

Банківська діяльність в широкому розумінні - це складні комплексні відносини, які не вичерпуються тільки сукупністю банківських послуг, продуктів та операцій, а і містять весь інший процес функціонування банків, налагодження взаємодії окремих банківських ланок, банківський нагляд, механізм розробки та впровадження політик (кредитної, депозитної, валютної, продуктової тощо), оперативну та управлінську діяльність (рисунок 1).

Зміст і результати діяльності банку відображає так звана «банківська тріада»: «банківські послуги», «банківські операції» та «банківські продукти».

Згідно Закону України «Про банки і банківську діяльність» та «Положенню про організацію бухгалтерського обліку, бухгалтерського контролю під час операційної діяльності в банках України» [3] основними ознаками банківських операцій є: ліцензування з боку НБУ; проведення виключно банками; облік в бухгалтерському обліку з фіксацією шляхом записів на активних і пасивних рахунках балансу банку.



Рис. 1 Місце управлінської діяльності в складі банківської

Джерело: систематизовано авторами

Означеними документами передбачені такі види операцій, як казначейські операції, міжбанківські операції, операції з клієнтами (кредити, депозити, операції з цінними паперами тощо); а також балансові та позабалансові операції. До балансових операцій (їх в літературі класифікують як базові) відносять активні та пасивні операції, до позабалансових (додаткових) – комісійно - посередницькі операції, які є супровідними щодо здійснення основних банківських операцій і спрямовані на задоволення потреб клієнтів і збільшення доходів банку.

Особливої уваги в контексті управління, фінансового менеджменту та ризик-менеджменту заслуговують активні і пасивні операції.

- активні операції банку - це операції, спрямовані на розміщення ресурсів банку.

- пасивні операції - операції банку, спрямовані на формування ресурсів банку.

Тобто банківська послуга являє собою економічні відносини між виконавцем

та споживачем з приводу виконання першим певних дій в інтересах останнього з метою задоволення його певної потреби в сфері грошового обігу та кредиту.

До особливостей банківських послуг відносять наступні:

- нерозривність надання і споживання після запиту клієнта та у безпосередньому контакті з ним;

- надання послуг здійснюється виключно у грошовій (готівковій або безготівковій) формі;

- безресурсність - непотрібність в залученні фінансових ресурсів;

- неоднорідність якості банківської послуги - якість кожної послуги залежить від конкретних умов її надання. З одного боку, на якість банківської послуги можуть вплинути кваліфікація менеджерів та інфраструктура системи управління банку(організаційне, методичне, програмне забезпечення та ін.), а з іншого – фінансовий стан самого клієнта, рівень його кваліфікації тощо;

- договірний характер обслуговування зумовлений тим, що для надання більшості банківських послуг необхідним є укладання цивільно-правового договору, що регулюватиме відносини сторін. Без установаження договірних відносин у письмовій формі отримання більшості банківських послуг є неможливим;- значна зарегульованість банківським законодавством;- комплексність надання - як правило, банківські послуги надаються в комплексі з банківськими операціями, банківськими продуктами, або з іншими послугами.

До банківських послуг належать: розрахункові, касові, трастові (довірчі), посередницькі, консультаційні та інші. Банківські послуги приносять банку стабільний дохід і є практично безризиковим видом діяльності.

Поняття «банківський продукт» - дуже неоднозначне та суперечливе у вітчизняному законодавстві. НБУ в «Методичних рекомендаціях щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України» наводить наступне трактування:

- банківські продукти - окрема банківська послуга або кілька пов'язаних банківських послуг, які пропонуються клієнтам на типових умовах. Наприклад, цільовий вклад, депозитний сертифікат, пластикові картки тощо.

Тобто поняття «банківський продукт» та «банківська послуга» ототожнюються.

Література

1. Халімон Т.М. Принципи (засади) організації та здійснення банківської діяльності. Прикарпатський юридичний вісник. 2018. Вип.4 (25). Т.3. С. 71-75.

2. Про започаткування та здійснення діяльності кредитних установ: Директива Європейського Парламенту та Ради №2006/48/ЄС від 14.06.2006р. в редакції від 16.09.2009р.-URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_862#Text.

3. Положення про організацію бухгалтерського обліку, бухгалтерського контролю під час операційної діяльності в банках України: затверджено Постановою Правління Національного банку України від 04.07.2018р. № 75. чинне. - URL: <https://zakon.rada.gov.ua/>.

УДК 336.71

ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ ЗА МЕТОДОМ СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНИХ ГРУП БАНКІВ

*О.П. Заруцька, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Університет митної справи та фінансів*

Дослідження фінансового стану банківської системи на початку 2022 року потребує акцентування уваги на потужні зовнішні шоки, здатні реалізувати потенційні ризики, спричинити відтік інвестицій, погіршити стан ліквідності та платоспроможності банків та їх клієнтів, підвищити валютні ризики. Серед цих чинників слід зазначити, у першу чергу, ескалацію воєнного вторгнення Росії, а також, різке зростання цін на енергоносії, поширення нового штаму коронавірусу. Підтримати фінансову стійкість банківської системи та

подолати можливі негативні наслідки допоможе активна співпраця України з міжнародними фінансовими організаціями, заходи Національного банку України щодо запобігання фінансовим кризам.

Починаючи з 2020 року банки розробляють та подають до Національного банку України так звані «Плани відновлення діяльності», передбачені Положенням про плани відновлення діяльності банків України та банківських груп [1]. Банки підготували комплексні заходи протидії негативним чинникам, розробили кількісні та якісні показники моніторингу фінансової стійкості, обґрунтували досягнення граничних значень показників, механізми управління за реалізацією кожного з етапів планування відновлення діяльності та активації заходів раннього реагування. На вимогу Національного банку України, банками розроблені стратегії та бізнес-моделі, досліджено перелік критичних функцій, контрагентів банку, стрес-сценарії та варіанти відновлення діяльності. Усі ці заходи спрямовані на управління фінансовими ризиками та протидію різноманітним загрозам діяльності фінансової системи.

В процесі дослідження фінансової стійкості банківської системи України нами сформульовано ідею доцільності виокремлення однорідних структурно-функціональних груп банків (СФГБ) груп банків, які є близьким за обсягом основних агрегатів активів, пасивів, доходів та витрат, бізнес-моделями, а також за реакцією на зовнішні шоки.

Побудова СФГБ здійснюється на основі значень великої кількості показників, так званих структурних індикаторів, що характеризують різні аспекти фінансового стану банку. Врахування значної кількості структурних індикаторів стало можливим з використанням сучасних методів обробки великих масивів інформації – самоорганізаційних карт Кохонена [2]. Для побудови карт використано програмний продукт Viscovery SOMine. Процедура групування банків та дослідження профілю ризиків СФГБ детально представлена у монографії [3].

Метод СФГБ дозволяє оцінювати фінансовий стан банківської системи та окремих банків, порівнювати його зміни у часі, отримувати кількісний

індикатор якісних змін фінансової стійкості системи. Зростання груп проблемних банків зазвичай є сигналом негативних тенденцій та необхідності застосування заходів раннього реагування. Достатньо формалізований апарат виокремлення СФГБ надає широкі можливості як фахівцям банківського нагляду, так і керівникам банків здійснювати якісне управління ризиками.

На початку 2022 року значні ризики зосереджені у державних банках, частка активів яких складає 46,7% у загальних активах системи. Також слід відзначити значну концентрацію активів у цінних паперах – 31,7%, більшість з яких представлена облігаціями внутрішньої фінансової позики (ОВДП). Частка цінних паперів у активах державних банків досягає 35%.

Література

1. Положення про плани відновлення діяльності банків України та банківських груп, затверджене Постановою НБУ 18.07.2019 № 95.

2. Дебок Г. Анализ финансовых данных с помощью самоорганизующихся карт : пер.с англ. / Г. Дебок, Т. Кохонен ; Нац. фонд подготовки кадров. – М.: АЛЬПИНА, 2001. – 317 с.

3. Заруцька О. П. Банківський нагляд з використанням структурно-функціонального аналізу: теорія, світовий і вітчизняний досвід: монографія/ О. П. Заруцька. – Суми : ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2013. – 379 с.

УДК 336.71

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ВИМОГ ДО ВНУТРІШНЬОГО КАПІТАЛУ БАНКІВ УКРАЇНИ

*О.В. Зубко, асистент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Дніпровський державний аграрно-економічний університет*

Сьогодні НБУ продовжує імплементацію європейських вимог до капіталу банків. Головним їх елементом є здійснення банками процесу оцінки достатності внутрішнього капіталу – ІСААР (Internal capital adequacy assessment

process).

Базові принципи сучасних банківських регуляцій, що відображені в стандартах Базельського комітету з банківського нагляду (БКБН), було закладено ще 1988 року. Тоді в їх основі була уніфікація вимог до капіталу банків – встановлено єдині мінімальні вимоги. Але розвиток банківського сектору та ускладнення банківських операцій виявили недоліки в такій уніфікації. Адже дотримання мінімальних вимог не забезпечує покриття ризиків, властивих конкретним банкам. Тож у 2004 році БКБН запропонував реформу, що відображено в пакеті Базель II, який передбачає три стовпи (Pillars). I вмістив мінімальні вимоги. II описав процес банківського нагляду (за європейським підходом – SREP), під час якого регулятор оцінює ризики банку, та може встановлювати додаткові індивідуальні вимоги до капіталу і ліквідності. III визначив стандарти ринкової дисципліни та прозорості діяльності банків [1].

Відповідно до європейської методології SREP банки оцінюються за чотирма напрямками:

- 1) оцінка життєздатності бізнес-моделі та стратегії розвитку банку;
- 2) аналіз рівня організації корпоративного управління та системи внутрішнього контролю в банку;
- 3) оцінка достатності капіталу для дотримання регуляторно-наглядових вимог та для покриття всіх суттєвих ризиків, що не охоплені Pillar I;
- 4) оцінка ризиків ліквідності.

В свою чергу процес оцінки достатності внутрішнього капіталу банку здійснюється одночасно за двома перспективами – економічною та нормативною. За економічною перспективою банк кількісно оцінює всі ризики своєї діяльності. Тобто розраховує обсяг капіталу, що буде достатнім для покриття можливих втрат від ризиків на горизонті одного року з високим рівнем довіри. При цьому банк може самостійно обирати методики та релевантні припущення для оцінки, має враховувати вагомі прогностні зміни у своєму профілі ризиків. Крім оцінки за базовим сценарієм, банк обов'язково

оцінює ризики за стресових умов. Надалі оцінки всіх суттєвих ризиків окремо за базовим сценарієм та за стресових умов складаються, більша з двох визначає необхідний рівень капіталу за економічною перспективою. Цей необхідний рівень має бути повністю покритий доступним основним капіталом.

За нормативною перспективою банк оцінює свою спроможність виконувати вимоги регулятора до достатності капіталу на горизонті трьох років. Оцінка базується на двох сценаріях: базовому (що передбачає реалізацію стратегії банку) та несприятливому. Несприятливий сценарій розробляється банком та має включати припущення про настання малоймовірних кризових подій, які релевантні для банку, виявляють суттєві ризики в його діяльності. Доступного капіталу має бути достатньо, щоб забезпечити дотримання вимог регулятора в разі реалізації обох сценаріїв.

Тож економічна перспектива більш індивідуальна, оцінений за нею капітал достатній для покриття неочікуваних збитків із високим рівнем довіри. Нормативна – це грубіша оцінка змоги дотримуватися нормативних вимог за будь-яких умов. Обидві перспективи пов'язані між собою, а оцінки ризиків та втрат від них мають бути порівнюваними. Якщо банк ідентифікував певний рівень ризику за економічною перспективою, у нормативній перспективі він має відобразити порівнянні за сумою втрати від цього ризику. Значна розбіжність в оцінках одних і тих самих ризиків свідчить про недостатню якість використаних банком моделей або неадекватні припущення. Тож банк має порівнювати результати, отримані за обома перспективами, та узгоджувати їх.

В процесі оцінки достатності внутрішнього капіталу банк розробляє план підтримки капіталу на необхідному рівні за обома перспективами, а також передбачає заходи управління капіталом: оцінку зваженої на ризики дохідності бізнес-процесів, алокацію капіталу між бізнес-лініями залежно від неї, встановлення обґрунтованих лімітів операцій тощо, по суті процес оцінки достатності внутрішнього капіталу банку є неперервним, достатність капіталу має відстежуватися постійно, а всі розрахунки – своєчасно актуалізуватися.

В Україні з 2022 року розпочався тестовий період оцінки достатності

внутрішнього капіталу банку. Банки матимуть близько року, щоб підготуватися до повноцінного впровадження вимог із 1 січня 2023 року.

Література

1. Звіт про фінансову стабільність : URL https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FSR_2021-H1.pdf?v=4 (дата звернення: 10.02.2022).

2. Банківська система: навчальний посібник / [Ситник Н.С., Стасишин А.В., Блащук-Девяткіна Н.З., Петик Л.О.] ; за заг. ред. Н. С. Ситник.- Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2020. 580 с.

УДК 336.71

VaR МЕТОДИКА ОЦІНКИ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ

М.А. Іванова, здобувачка першого рівня вищої освіти гр. ФБС-1-20

А.Г. Куц, здобувачка першого рівня вищої освіти гр. ФБС-2-20

Науковий керівник: Н.П. Дуброва, к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Невід'ємною ланкою міжнародної валютної системи є валютний ринок, який є системою стійких економічних і організаційних відносин між учасниками міжнародних розрахунків з приводу валютних операцій, зовнішньої торгівлі, надання послуг, здійснення інвестицій та інших видів діяльності, які вимагають обміну і використання різних іноземних валют. У процесі проведення валютних операцій вітчизняні банки можуть стикатися з валютним ризиком, що потребує відповідного управління [1]

Для управління валютним ризиком в банках можуть застосовуватися такі методи [1-2]:

1. Класичний метод на основі теорії статистики, що передбачає розрахунок ймовірності отримання збитку в результаті зміни валютного курсу.

2. Хеджування валютного ризику за допомогою валютних деривативів.

3. Застосування методики Value-at-Risk (VAR) для визначення вартості, яка знаходиться під валютним ризиком.

Методику Value-at-Risk (VAR) використовують з середини 90-х рр. ХХ століття як альтернативний варіант вимірювання. Дана методика практично уніфікувала підходи до оцінки ринкових ризиків. Позитивним моментом даної методики є можливість вартісної оцінки ризику, необхідної для прийняття адекватних управлінських рішень. Величина VAR – це грошова оцінка максимально очікуваних протягом даного періоду часу з заданою ймовірністю втрат даного інструменту (портфеля) під впливом ринкових факторів [2].

Ключовими параметрами VaR є [1-2]:

1. Часовий горизонт – проміжок часу, протягом якого здійснюється розрахунок ризику (відповідно до документів Базельського комітету з банківського нагляду – 10 днів, до методики Risk Metrics – 1 день). Найчастіше розрахунок здійснюється з часовим горизонтом від 1 до 10 днів, при цьому 10 днів використовується для розрахунку величини капіталу, що покриває можливі збитки.

2. Рівень допустимого ризику – це ймовірність того, що втрати від коливання курсу не перевищать встановленої величини (за базельськими документами використовується величина 99 %, за системою Risk Metrics – 95 %).

3. Базова валюта – валюта, в якій розраховується VaR.

Методика Value-at-Risk може бути рекомендована для використання банками України з метою визначення вартісної міри валютного ризику та запобігання ймовірних грошових втрат, що пов'язані з коливанням курсів іноземних валют.

Література

1. Внукова Н. М. Управління валютним ризиком банку за методикою Value-at-Risk (VaR) / Н. М. Внукова, Г. О. Оксанченко // Энергосбережение. Энергетика. Энергоаудит. 2014. № 5. С. 58-64.

2. Шварц О. В. Методика Value-At-Risk (VAR) як метод управління валютним ризиком в банку [Електронний ресурс] / О. В. Шварц // Вісник соціально-економічних досліджень. - 2012. - Вип. 1. - С. 384-389

УДК 336.7

ВИТРАТИ БАНКУ: СУТНІСТЬ, КЛАСИФІКАЦІЯ ЕЛЕМЕНТІВ

Є.Г. Колдун, здобувачка першого рівня вищої освіти гр.МТ-1-18

Науковий керівник: А.Ю. Сірко,

асистент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Дніпровський державний аграрно-економічний університет

В сучасних умовах розвитку економіки все сильніше зростає роль витрат банку як невід'ємної складової процесу його функціонування.

Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», як і Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» використовує термін «витрати» в такому значенні:

Розширене трактування наводиться в «Правилах бухгалтерського обліку доходів і витрат банків України»:

витрати - зменшення економічних вигід протягом облікового періоду у вигляді вибуття чи амортизації активів або у вигляді виникнення зобов'язань, результатом чого є зменшення власного капіталу, за винятком зменшення, пов'язаного з виплатами учасникам [1].

Тобто витрати – це або збільшення суми зобов'язань без відповідного зростання суми активів, або зменшення суми активів без відповідного зниження суми зобов'язань. Якщо доходи збільшують суму капіталу, то витрати її зменшують [2, с.57].

Фінансово-економічні джерела пропонують значну класифікаційну палітру видів витрат. Так, витрати банку поділяють на прямі та непрямі, контрольовані та неконтрольовані, основні та накладні, постійні та змінні,

вичерпані та невичерпані, маржинальні та середні, релевантні та нерелевантні, дійсні та можливі.

Класифікація витрат банку, як і його доходів, здійснюється відповідно до «Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України» [3], «Правил бухгалтерського обліку доходів й витрат банків України» [4], «Інструкції про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України» [5, Р.ІІ, ст. 2.1], «Методичних рекомендацій щодо організації процесу формування управлінської звітності в банках України» [6] і деталізується за видами діяльності.

В означених документах усі витрати розглядаються, по-перше, з позиції напрямів діяльності банку, за якими вони виникають: операційною, інвестиційною, фінансовою; по-друге, з позицій поділу відношення до банківської операційної діяльності, по-третє, з позицій визнання витрат.

До банківських витрат належать витрати, які безпосередньо пов'язані з банківською діяльністю, визначеною Законом України «Про банки і банківську діяльність».

Небанківські витрати можуть включати інші витрати, які не пов'язані з основною діяльністю банку.

Непередбачені витрати - це витрати, які за змістом відповідають таким ознакам:

а) виникають у разі надзвичайних подій і мають одноразовий характер – збиток буде визначений тільки за фактом подій;

б) не повторюються по суті (наприклад, виникли через зміни у правилах бухгалтерського обліку активів і пасивів) [7].

За операційною діяльністю. «Планом рахунків бухгалтерського обліку банків України» [3] (клас 7) передбачені такі групи витрат:

а) процентні - з коштами отриманими від НБУ; з коштами, що отримані від інших банків; за операціями з суб'єктами господарювання; за операціями з фізичними особами; за коштами бюджету та позабюджетних фондів; за цінними паперами власного боргу; за операціями з філіями банку; інші

процентні витрати;

б) комісійні - витрати за розрахунково-касове обслуговування; за операціями з цінними паперами; за операціями на валютному ринку; на довірче обслуговування; за позабалансовими операціями тощо;

в) інші операційні витрати - витрати на інкасацію; на аудит; від переоцінки інвестиційної нерухомості; оперативний лізинг; штрафи та пені.

За результатом інвестиційної діяльності банк визнає: витрати за операціями з придбання інвестиційних цінних паперів, витрати за операціями зі зменшення інвестицій у дочірні установи, витрати від придбання основних засобів та нематеріальних активів.

За результатами операцій, пов'язаних із фінансовою діяльністю, банк визнає: витрати за операціями з цінними паперами власного боргу, витрати за субординованим боргом, дивіденди, сплачені протягом звітного періоду.

«Правилами бухгалтерського обліку доходів й витрат банків України» передбачені наступні види витрат:и- визнані витрати - витрати, які банк відображає в бухгалтерському обліку із застосуванням принципу нарахування згідно з прийнятою обліковою політикою банку не рідше одного разу на місяць за кожною операцією окремо. Банк визнає витрати, якщо не очікує майбутніх економічних вигід або якщо майбутні економічні вигоди не відповідають або перестають відповідати критеріям їх визнання як активу; - нараховані витрати; - витрати майбутніх періодів - здійснені витрати, що належать до майбутніх періодів - це витрати, як правило, пов'язані із операціями з цінними паперами та інші активи і зобов'язання; - витрати за операціями, що здійснюються між структурними підрозділами банку (філіями - витрати від інвестицій в асоційовані і дочірні компанії.

«Методичні рекомендації щодо організації процесу формування управлінської звітності в банках України» [8] зазначають, що наявність і кількість класифікаційних ознак витрат залежить від потреб управління, обсягів та специфіки діяльності банку, методик управлінського обліку й інших факторів і пропонують класифікувати витрати на релевантні, нерелевантні;

контрольовані, неконтрольовані; прямі, непрямі; умовно-постійні, умовно-змінні тощо.

Література

1. Про затвердження Правил бухгалтерського обліку доходів і витрат банків України: Постанова Правління Національного банку України від 27.02.2018р. №17. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0017500-18#Text>

2. Фінансовий менеджмент у банку. Навчальний посібник./за ред. І.Г.Сокиринської, Т.О.Журавльової – Дніпропетровськ: Пороги, 2016. - 192 с.

3. Про затвердження нормативно-правових актів Національного банку України з бухгалтерського обліку: Постанова Правління Національного банку України від 11.09.2017р. №89 в редакції від 05.10.2020р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/>

4. Про затвердження Правил бухгалтерського обліку доходів і витрат банків України: Постанова Правління Національного банку України від 27.02.2018р. №17. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0017500-18#Text>

5. Інструкція про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України: затверджено Постановою Правління Національного банку України від 24.10.2012р. № 373 в редакції від 18.03.2020р. -URL: <https://zakon.rada.gov.ua/>

6. Методичні рекомендації щодо організації процесу формування управлінської звітності в банках України: схвалено Постановою Правління Національного банку України від 06.09.2007р. № 324 чинні. -URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0324500-07#Text>

7. Коблянська О.І., Захарчук А.І. Методика і організація обліку доходів і витрат комерційних банків. Modern Economics. 2019. №13, С.130-134

8. Інструкція з бухгалтерського обліку операцій із фінансовими інструментами в банках України: затверджена Постановою Правління НБУ від 21.02.2018р. № 14 в редакції від 09.01.2020р.- URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0014500-18?find=1&text>

КРЕДИТНА ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВ В УКРАЇНІ

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

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Основними суб'єктами, які пропонують послуги у сфері отримання кредитів в нашій країні, виступають комерційні банки – припадає до 99% всіх виданих кредитів. За період з 01.01.2016 року по 01.01.2021 рік кількість банків зменшилась з 117 до 73, або на 20,5% (табл. 1).

Таблиця 1

Кількість банківських установ протягом 2016-2021 рр. [1]

Показники	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018	01.01.2019	01.01.2020	01.01.2021
Кількість зареєстрованих банків, з них:	117	93	82	77	75	73
- державних	4	4	4	5	5	5
- з іноземним капіталом	41	38	38	37	35	33
- з приватним капіталом	72	54	40	35	35	35

Зменшення кількості комерційних банків було зумовлене в основному зменшенням кількості банків з приватним капіталом, за п'ять років на 37 одиниць, або на 51,4%. Через збільшення вимог до мінімального рівня капіталу НБУ намагався оздоровити банківську систему, прибравши тим самим невеликі банки, які були більш чутливими в нестабільних економічних умовах. Таке вагоме зменшення кількості банків майже не вплинуло на обсяги банківського кредитування в Україні (табл. 2).

Кількість іноземних банків зменшилась лише на 19,5%. За весь період їх кількість зменшилась в наслідок або свідомого виходу через зменшення привабливості ринку завдяки політичній та економічній ситуації, або змушені внаслідок анулювання ліцензії урядом, як банки з російським капіталом. За

останні шість років структура банківської системи значно змінилася, адже кількість українських банків зрівнялася з кількістю іноземних банків, а питома вага державних банків склала лише 6,8%.

Таблиця 2

Динаміка величини кредитів українськими банками протягом 2016-2021р., млн. грн. [1]

Показники	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018	01.01.2019	01.01.2020	01.01.2021
Кредити видані, всього	1 009 768	1 005 923	1 090 914	1 193 558	1 097 595	1 049 579
з них:						
непрацюючі кредити	581 828	570 458	594 999	630 767	530 780	430 371
Частка непрацюючих кредитів,%	57,62	56,71	54,54	52,85	48,36	41,00

З таблиці бачимо, що за останні шість років вартість наданих кредитів зросла лише на 3,9%, проте динаміка збільшення його вартості була змінною (до 2019 року зі зростаючою тенденцією з 1 009 768 млн. грн. до 1 193 558 млн. грн., на 183 790 млн. грн., або на 18,2%, а з 2019 року стійка тенденція до спаду з 1 193 558 млн. грн. до 1 049 579 млн. грн. на 143 979 млн. грн., або на 12,0%).

Спостерігаємо позитивну тенденцію зниження обсягів непрацюючих кредитів, а саме їх зменшення за останні шість років з 581 828 млн. грн. до 430 371 млн. грн. на 151 457 млн. грн., або на 26,0%. Відповідно їх частка в кредитному портфелі зменшилась з 57% до 41%, що говорить про підвищення вимог до позичальників в наслідок більшого контролю з боку НБУ за кредитною діяльністю банків. Отже, як висновок, зростання ефективності управління кредитним портфелем банківської системи.

Найбільш ризикованими є кредити для корпоративного сектору, питома вага яких зменшувалась з 81,85% у 2018 році до 75,78% станом на 01.01.2021 рік, а найменш ризикованим – міжбанківські кредити, питома вага яких у кредитному портфелі за досліджуваний період коливалась з 2,02% до 3,24%, частка кредитування фізичних осіб поступово збільшувалась з 15,99% у 2018

році до 19,85% станом на 01.01.2021 [1].

В 2020 році у структурі кредитів за строками кредитування переважали короткострокові кредити терміном до 1 року, це відбувалося через нестабільну політичну та економічну ситуацію, через низьку купівельну спроможність населення, тому як правило це споживчі кредити. Переважання короткострокових кредитів говорить про низьку фінансову грамотність населення та невміння планувати сімейний бюджет.

Кредити строком на 1-5 років становлять майже 33% – ці кредити швидше використовуються для покупки авто. Довгострокові кредити, включаючи кредити на придбання нерухомості (іпотека), становлять 18%, та їх частка постійно зменшується через нестабільну економічну ситуацію в умовах пандемії та нестабільний дохід населення. Окрім того, довгострокові кредити значно дорогі (у порівнянні з розвиненими країнами) і дозволити собі не всі їх можуть.

Доходи банків за весь досліджуваний період збільшились завдяки кредитним операціям з 135 807 млн. грн. до 147 743 млн. грн. Проте їх частка скорочується за останні роки досліджень, наприклад, у 2017 році – забезпечували до 69% усіх банківських доходів, то вже у 2020 році (через три роки) їх питома вага у таких доходах знизилася до 59% завдяки зростанню питомої ваги комісійних доходів банку, збільшення яких забезпечується зростанням безготівкових розрахунків та карткових продуктів. Однак дані таблиці 3 показують, що це не впливає на прибутковість кредитних операцій комерційних банків в Україні.

Таблиця 3

Дослідження прибутковості кредитних операцій комерційних банків у
2016-2020 рр., млн. грн. [1]

Показники	2016	2017	2018	2019	2020
Процентні доходи банків	135 807	124 009	140 803	152 954	147 743
Процентні витрати банків	91 638	70 971	67 760	74 062	62 895
Прибуток від кредитних операцій	44 169	53 038	73 043	78 892	84 848

Згідно з таблиці 2.3 у 2018, 2019 та 2020 роках процентні доходи були вдвічі більшими за процентні витрати, це призвело до стійкого зростання прибутку від кредитування в останні роки. Отже, можемо стверджувати, що ефективність кредитних операцій досить висока для комерційних банків України.

Література

1. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>

УДК 336

КРЕДИТУВАННЯ ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ

Д.Б. Матусевич, здобувачка першого рівня вищої освіти гр.ФБС-1-20

А.О. Щербак, здобувачка першого рівня вищої освіти гр.ФБС-1-20

Науковий керівник: О.В. Зубко, асистент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Останнім часом в Україні, на тлі скорочення корпоративного кредитування, відбувається поживлення банківського споживчого кредитування фізичних осіб. При цьому переважно короткі терміни надання кредитів юридичним особам та їх висока вартість перешкоджають розвитку підприємств реального сектору економіки. Усвідомлюючи важливість відновлення споживчого кредитування як одного з чинників активізації платоспроможного попиту, НБУ доцільно сконцентрувати увагу на заходах підтримки корпоративного кредитування на прийнятних для позичальників умовах. Саме відновлення позитивної динаміки у виробничих галузях економіки через зростання зайнятості, експорту, механізм оподаткування тощо має забезпечувати позитивну ланцюгову реакцію та генерувати

макроекономічні ефекти, що сприятимуть підвищенню стійкості фінансової системи країни.

Таким чином, головною метою грошово-кредитної політики держави в найближчій перспективі має бути проведення проактивної кредитної політики, яка повинна активізувати процеси кредитування підприємств реального сектору економіки при забезпеченні стабільності банківської системи, що є необхідною передумовою економічного зростання. Досягнення даної мети передбачає виконання певних завдань, а саме:

– створення механізму структурного рефінансування, запровадження нових інструментів стимулювання банківського кредитування підприємств реального сектору економіки (зокрема, підприємств середнього та малого бізнесу, експортоорієнтованих, імпортозамінних та високотехнологічних). Одним із можливих варіантів активізації кредитування може бути створення механізму рефінансування надійних системних банків з метою подальшого спрямування ними цих коштів підприємствам реального сектору економіки. Ключовим принципом реалізації механізму структурного рефінансування має стати залежність обсягів та вартості кредитів, наданих НБУ комерційним банкам, від обсягів та якості кредитів, що надаються банками підприємствам реального сектору економіки. Подібний механізм напрацьовано в ЄС у вигляді запровадження диференційованих ставок рефінансування комерційних банків залежно від структури їхніх кредитних портфелів – з використанням досвіду ЄЦБ щодо реалізації програми Targeted Longer Term Refinancing Operation. Для реалізації цього механізму необхідно розробити на рівні НБУ перелік індикаторів ефективності та контролю за структурою кредитних портфелів банків;

– запобігання зниженню конкурентності ринку банківських послуг унаслідок їх надмірної концентрації серед найбільших банків, що потребуватиме провадження Нацбанком «антимонопольних» регуляцій, зокрема встановлення граничних значень процентів по кредитах і депозитах як відхилень від облікової ставки;

– сприяння зміщенню акцентів зі споживчого на корпоративне кредитування у спосіб посилення регуляторних вимог на ринку споживчого кредитування – посилення вимог щодо застави, диференціація норм резервування залежно від структури портфеля наданих споживчих кредитів, посилення регулювання та нагляду у сфері мікрокредитування, обмеження надання «швидких кредитів» без застави під завищені відсотки;

– посилення ролі облікової ставки як орієнтира для здешевлення кредитних ресурсів для реального сектору економіки, при збереженні її додатного рівня відносно прогнозованої базової інфляції, що має стимулювати депозитну активність вкладників та сприяти зниженню девальваційних та інфляційних очікувань;

– розширення арсеналу заходів щодо збереження відповідності банків нормативам. Підвищення стійкості банків на основі не лише додаткової капіталізації, а й надання рекомендацій та стимулів щодо можливого поліпшення структури активів / пасивів, змін маркетингової політики тощо;

– підвищення доступності програм довгострокового кредитування індивідуальних споживачів під інвестиційні потреби. Зокрема підвищення енергетичної ефективності житла, житлове будівництво, отримання освіти тощо, а також фізичних осіб-підприємців для інвестицій у започаткування та розвиток власного бізнесу;

– впровадження комплексу заходів щодо зниження ризиків кредитування бізнесу, що перебуває у площині нормативно-правових рішень щодо захисту прав кредитора, дієвих судових механізмів (продовження судової реформи), гарантування якості застави та платіжної дисципліни позичальників, застосування інформаційних технологій для визначення платоспроможності боржника та поручителя (доступ до персональних даних) тощо;

– вжиття заходів щодо попередження кредитних ризиків банків. Ухвалення нового Закону України «Про діяльність з управління заборгованістю», розробленого за участю ЄБРР та підтриманого НБУ

унормовує процес створення компаній з управління заборгованістю, сприятиме вирішенню проблеми «токсичних» активів у банківській системі, полегшить прихід приватного капіталу на ринок проблемних активів та допоможе відновити активне кредитування в Україні.

Література

1. Проблеми та перспективи зміцнення стійкості фінансової системи України.: веб-сайт. URL https://niss.gov.ua/sites/default/files/2021-09/analytrep_06_2021.pdf (дата звернення: 17.02.2022).

УДК 330.341.11

ВЗАЄМОДІЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ З РЕАЛЬНИМ СЕКТОРОМ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

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

Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Необхідність створення державного імпульсу банківському кредитуванню, полягає у передбаченні створення розвинутої ринкової інфраструктури, обслуговуючої кредитно-інвестиційну сферу реального сектору національної економіки. Для цього постає необхідність проведення певних інституційних перетворень щодо формування гнучкої і ефективно працюючої системи взаємозв'язку банківської і виробничо-обслуговуючої сфер великого, середнього та малого бізнесу. Це дозволить встановити відповідність як між розміром потреби і наявними кредитно-інвестиційними ресурсами, так і їх елементною структурованістю за напрямками фінансування. В даному разі виникає потреба використання банківського потенціалу із врахуванням дискретного характеру інвестування бізнес структур, що є однією із важливіших сфер ефективної взаємодії банківської системи і секторальної економіки України.

Сутність такого підходу – виявлення ризиків і реальної оцінки підприємницької діяльності яка потребує грошової підтримки засобами кредитування і знаходить своє втілення у грошово-кредитній політиці держави. Це означає, що «...регулювання обсягу грошової маси в національній економіці спрямовується на стимулювання або стримування ринкової кон'юнктури, тобто на зростання чи зменшення сукупного попиту, а відтак – обсягу виробництва продукції і послуг» [1]. Головним тут пріоритетом є прискорення зростання внутрішнього валового продукту, що означає посилення інвестиційного спрямування грошово-кредитної політики держави на підвищення її зв'язку з реальним сектором національної економіки через вплив на попит і пропозицію кредитних ресурсів банку.

В загальному розумінні грошово-кредитна політика реалізується із врахуванням двох принципів: методу цільової інфляції і методу високоліквідної грошової маси. Мета взаємодії цих чинників – регулювання темпів інфляції, рівноваги на валютному ринку і планової динаміки валютного курсу, що безпосередньо впливає на конкурентоспроможність продукції і національної економіки в цілому. Такий підхід призводить до зростання заощаджень, а звідси і кредитного потенціалу та залучення інвестицій за рахунок чого стимулюється розвиток економіки. Інститут кредиту і процентна ставка, як його регулятор, виступають вирішальною передумовою у забезпеченні необхідними коштами існуючих економічних структур та стимулом створення і розвитку нових.

Отже, банківський сектор являє собою активатор реальної економіки країни, визначає її потенціал та структурну спрямованість розвитку. Фінансуючи реальний сектор економіки, надається змога пришвидшенню відтворювальних процесів виробництва та нарощення послуг суб'єктами господарювання за сферами свого функціонування, що становить фундаментальну передумову зростання національної економіки. Спираючись на залучення банківських ресурсів, формується фінансовий потенціал галузей реального сектору національної економіки, дозволяючи отримати певні

переваги у разі їх використання. З цих вихідних позицій залучення банківського позикового капіталу є засобом оперативного впливу на фінансову стійкість підприємств, що дає змогу збільшити їх потенціал без втрати права власності на суб'єкт господарювання, і виступає однією з ключових складових перспектив розвитку бізнесу. Така перспектива дозволить проводити фінансове прогнозування – передбачення майбутніх тенденцій та наслідки прийняття управлінських рішень, оцінити і попередити вплив фінансових ризиків та обрати на цій основі найоптимальніші сценарії розвитку господарських систем, що підвищить адаптивність суб'єктів господарювання до невизначених і мінливих умов зовнішнього середовища.

Література

1. Маслак О.І., Квятковська Л.А. Особливості кредитування реального сектору економіки в умовах фінансової нестабільності. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2018. № 2(11). С. 3–10.

УДК 336.717

СУТНІСТЬ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ

*А.Ю. Сірко, асистент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Дніпровський державний аграрно-економічний університет*

Найважливішим джерелом доходу є, звісно, здійснення активних операцій шляхом залучення та розподілу ресурсів на власних умовах. Кредитні операції в свою чергу посідають найголовніше місце в структурі активів банку, адже саме від результатів надання кредитів перебуває в прямій залежності прибутковість та надійність банку.

Трактування такого поняття як «кредитний портфель» серед науковців та практиків розподіляється за двома принципово різними підходами, відповідно до яких кредитний портфель - це:

- сукупність виданих позичок. або сукупність кредитів, гарантій, авалів та зобов'язань з кредитування, наданих банком своїм клієнтам на певну дату;

- складний управлінський процес, який характеризує вибір напрямків вкладень, тобто плановані дії, чим підкреслюють велике значення кредитування серед інших банківських послуг;

- фактор управління активами банку з метою збільшення доходів, підвищення рівня діяльності банку шляхом надання кредитів за різними напрямами, та для якого характерним є відповідний ризик [1].

Глосарій НБУ, посилаючись на «Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями» від 25.01.2012р. № 23, яке втратило чинність 03.01.2017 р., пропонує наступне визначення:

Кредитний портфель включає агреговану балансову вартість усіх кредитів, у тому числі прострочених, пролонгованих і сумнівних щодо повернення та є втіленням кредитної політики й складовою загальної стратегії розвитку банку[2].

Основними цілями формування кредитного портфеля є: мінімізація рівня ризиків кредитного портфеля; дотримання необхідної ліквідності кредитного портфеля; високий рівень доходу в поточному періоді; високий темп очікуваного доходу в майбутній довгостроковій перспективі [3,с.332].

Кредитний портфель, як і будь-який інший, характеризується розміром та структурою. Поняття «розмір кредитного портфеля» можна розглядати відносно всього обсягу активних операцій банку, а також відносно розміру кредитних портфелів інших банків. Натомість, структура кредитного портфеля – це співвідношення конкретних видів кредитних операцій у кредитному портфелі банку [3 с.335].

Характеристика видової структури кредитів у кредитному портфелі комерційного банку допомагає оцінити ліквідність банку на даний момент,

оцінити ступінь ризикованості проведення кредитних операцій банком, виявити шляхи уникнення проблемних кредитів в кредитному портфелі.

На обсяг і структуру кредитного портфеля банку впливають такі чинники: кредитна політика банку; нормативи регулювання банківської діяльності регулятором; величина капіталу банку, досвід і кваліфікація менеджерів; рівень доходності різних напрямів розміщення коштів.

Комерційні банки зацікавлені змінювати структуру кредитного портфеля з метою отримання найбільш сприятливих значень його цільових характеристик – доходності, ризику та ліквідності.

У структурі балансу банку кредитний портфель розглядається як єдине ціле та складова частина активів банку, яка має свій рівень доходності і відповідний рівень ризику. Отже, основними критеріями кредитного портфеля є ризик і доходність. Поряд з тим існує зв'язок між ліквідністю банку та його кредитним портфелем, яку можна виразити так: на рівень банківської ліквідності впливає як обсяг та якісний стан окремого кредиту, так і обсяг і якість кредитного портфеля банку в цілому.

Тому важливим заходом для будь-якої банківської установи є дослідження кредитного портфеля за рівнем ризику, адже його стан безпосередньо впливає на рівень ліквідності банку. Якщо ризик кредитного портфеля зменшується, це автоматично призводить до поліпшення його якості, що спричиняє зростання рівня ліквідності, тоді як зростання кредитного ризику призводить до погіршення стану ліквідності банку і спричиняє появу вже ризику ліквідності.

Література

1. Макаренко Ю. П., Самойлова Д.О. Теоретичні аспекти управління кредитним портфелем банківської установи. *Економіка та держава*. 2020. №6. С.88-91.
2. Господарський кодекс України: Кодекс від 16.01.2003р. №436-IV,

редакція від 16.10.2020р; URL: <https://zakon.rada.gov.ua/>

3. Банківське кредитування в Україні: посткризове перезавантаження [Електронний ресурс] : монографія / С.М. Аржевітін, Т.С. Шемет, Н.В. Циганова та ін.; за заг. ред .С.М. Аржевітіна. — Київ : КНЕУ, 2017. 407, [1] с.

УДК 336.717.061

КРЕДИТНІ ОПЕРАЦІЇ БАНКІВ ТА ЇХ РОЛЬ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

І.Л. Солодовникова,

*ст.викл.кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Дніпровський державний аграрно-економічний університет*

На сучасному етапі однією з найважливіших проблем, що стримують розвиток економічного сектору є «реальна» доступність до джерел зовнішнього фінансування як для суб'єктів господарювання так і для населення. Йдеться не лише про високу вартість кредитних ресурсів, а й про складність та тривалість процедур кредитування.

Активізація довгострокового, доступного для позичальників банківського кредитування є одним з найважливіших завдань стратегічного розвитку України, що неодноразово підкреслював Президент України В. Зеленський [1].

Ставши інституцією фінансового перерозподілу вартості, банки можуть запропонувати клієнтам значну кількість різноманітних банківських продуктів та послуг. У структурі активних операцій банку найбільшу питому вагу займає саме кредитна діяльність, тому найбільша частина активів банку вкладається саме у кредитні операції.

Кредитні операції зумовлюють перетворення непрацюючих грошових фондів у працюючі, здійснюють стимулювання процесів виробництва, обігу і споживання. Одержувачами грошових фондів у процесі здійснення позикових активних операцій є юридичні і фізичні особи, а також банки з метою підтримки ліквідності. Кредитні операції банку формуються в кредитний портфель, який показує залишки всіх наданих кредитів фізичним та юридичним

особам.

Економічна наука довела, а господарська практика підтвердила, що кредитні операції є універсальним інструментом розподілу й перерозподілу національного доходу, фінансових, матеріальних і трудових ресурсів, вирівнювання рівнів рентабельності підприємств на основі переливання капіталів, що сприяє прогресивним структурним зрушенням у народному господарстві. Від того, наскільки добре банк реалізує свої кредитні функції в багатьох випадках залежить економічне становище регіонів, які вони обслуговують, оскільки банківські кредити сприяють появі нових підприємств, збільшенню кількості робочих місць, забезпеченню їх економічної працездатності [2].

Згідно з даними Світового банку [4], значення показника «Банківські позики, що не обслуговуються, у загальній сумі позик» за 2020 р. для України становить 41,0 %, який за останні чотири роки має динаміку до зниження (так, у 2017 році значення показника становило: 57,5%; у 2018 році - 52,8% та у 2019 році - 48,4%), що свідчить про провадження ефективної монетарної політики у напрямку стабілізації ринку банківського кредитування.

Разом з тим, банківське кредитування бізнесу у 2021 р. залишається на рівні нижче 15% ВВП і фактично зростає лише завдяки кредитам, виданим в рамках державних програм субсидування (у Східній Європі рівень кредитування складає близько 50% ВВП).

Низький рівень кредитування знижує можливості монетарної політики ефективно впливати на інфляцію через кредитний ринок. Банківські депозити населення становлять менше 20% їх споживчих витрат [3].

Ключовими складовими для забезпечення активізації банківського кредитування в Україні є:

- вдосконалення регуляторних вимог НБУ, що сприятимуть активізації кредитування позичальників;
- створення більш сприятливих умов для здійснення банківського кредитування, що включають заходи, спрямовані на зниження вартості

кредитних ресурсів, стимулювання розвитку базових галузей економіки, її детінізацію, відновлення капіталізації банківської системи;

– заходи, спрямовані на поліпшення структури залучених коштів та кредитного портфелю банківської системи.

Література

1. Гладких Д. М. Пріоритети активізації банківського кредитування в Україні. Національний інститут стратегічних досліджень. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://niss.gov.ua/sites/default/files/2020-08/bankivske-kredytuvannya-1_0.pdf

2. Бондаренко Н.М. Сутність та класифікація кредитних операцій / Н.М. Бондаренко, К.В. Шевченко С. Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2016. -№16, частина 2. С.110-113.

3. Данилишин Б. Монетарна політика: як реагувати на виклики часу. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/columns/2021/11/29/680218/>

4. Bank nonperforming loans to total gross loans (%) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://data.worldbank.org/indicator/FB.AST.NPER.ZS>

УДК 336.11

ВИКОРИСТАННЯ ПОХІДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ В УПРАВЛІННІ РИЗИКАМИ

І.Р. Сусідка, здобувачка першого рівня вищої освіти гр.ФБС-1-18

Науковий керівник: Н.П. Дуброва, к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Інтеграція та універсалізація фінансового ринку призвели до появи нових фінансових інструментів - фінансових документів, продаж або передача яких

забезпечує отримання грошових коштів. Похідні фінансові інструменти — це контракти, які укладаються для перерозподілу фінансових ризиків і передбачають попередню фіксацію всіх умов проведення в майбутньому певної операції (купівлі, продажу, обміну, емісії) з інструментом (базовим активом), який є предметом угоди. Похідні фінансові інструменти ще називають деривативами (від англ. derivative — похідний), оскільки їх вартість похідна від вартості базових активів, покладених в основу угоди. Деривативи — це угоди, що укладаються на визначений строк, і саме в цьому полягає їх зміст і призначення. Формально період від дати укладання угоди до дати її виконання, який називають форвардним, має становити понад два робочі дні, але на практиці він триває, як правило, не менше місяця [3].

Ринок, на якому обертаються похідні інструменти, називається строковим. У структурі строкового ринку операції з деривативами мають найбільшу питому вагу, тому його часто називають ринком деривативів, хоча в ширшому розумінні на цьому ринку укладаються й інші угоди строкового характеру, наприклад операції репо та ринок «при випуску цінних паперів» (when-issued market). За своїм економічним змістом строковий ринок є сукупністю економічних відносин з приводу трансферту (перерозподілу) ризиків, що виникають у процесі проведення операцій з фінансовими інструментами чи товарами. Призначення та основна функція строкового ринку полягає у формуванні механізмів хеджування (мінімізації) цінових ризиків, але це не виключає можливості проведення операцій спекулятивного характеру [2].

У похідних фінансових інструментах базовим активом можуть бути як окремі види первинних фінансових інструментів, такі як грошові кошти в національній та іноземній валюті, цінні папери, фінансові показники у вигляді індексів, курсів, процентних ставок, так і самі деривативи. У загальному випадку базовим активом похідного інструменту можуть бути не лише фінансові активи, а й біржові товари, відповідно до чого вирізняють фінансові і товарні деривативи [1].

У міжнародній практиці традиційними видами деривативів є форвардні та ф'ючерсні контракти, опціони і своп-контракти, а найпопулярнішими видами базових фінансових інструментів — валюта, грошові кошти у формі кредитів і депозитів, цінні папери, фондові індекси (рис. 1).



Рис. 1. Види похідних фінансових інструментів [3]

Слід відмітити, що перелік похідних інструментів постійно розширюється, оскільки процес розробки та впровадження в практику нових фінансових конструкцій за сучасних умов відбувається досить динамічно.

Література

1. Андреева Г. І. Похідні цінні папери: сутність, поняття й визначення / Г. І. Андреева // Ефективна економіка. № 12. 2010. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=418>
2. Прогнозування та хеджування фінансових ризиків: монографія / За ред. проф. Л. О. Примостки. К. : КНЕУ, 2014. 424 с.

3. Хеджування ф'ючерсами і опціонами: навчальний посібник / М.О. Солодкий, В.О. Яворська: – К.: ЦП Компринт, 2018. – 398с.

УДК 336.71:658.14

СУТНІСТЬ КАПІТАЛУ БАНКУ

Ю.А. Ткаченко, здобувачка першого рівня вищої освіти гр.ФБС-1-20

Науковий керівник: А.Ю. Сірко,

асистент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Найважливішим показником, за допомогою якого можна оцінити перспективи банківського сектора загалом та конкретного банку зокрема є капітал. Саме його розмір визначає масштаби як банківської діяльності, так і обсяг та якість банківських операцій.

Тлумаченням сутності капіталу займалися з давніх часів, але і на сьогодні залишається актуальним питанням його визначення. У економічних джерелах представлено значну кількість теоретичних концепцій зарубіжних і вітчизняних авторів щодо визначення економічної дефініції «капітал».

Капітал банку, на відміну від банківського капіталу, являє собою:

- частину коштів, внесених власниками банку і накопичених у процесі його діяльності за рахунок внутрішніх джерел та призначених для створення та розвитку банку;
- власні кошти засновників або акціонерів (власників банку), внесені ними на свій ризик для отримання доходів. Ризик власників полягає в тому, що рівень дохідності капіталу може бути низьким або діяльність спричиниться до збитків, банк збанкрутує, через що вони можуть втратити свої кошти.

Значний інтерес представляє трактування капіталу банку Національним банком України та нормативно-правовими актами.

Закон України «Про банки і банківську діяльність» містить визначення капіталу банку, яке відповідає рекомендаціям Базельського комітету щодо

банківського регулювання: капітал банку - власні кошти, залишкова вартість активів банку після вирахування всіх його зобов'язань [1, ст.1].

Одним з найважливіших показників банківської діяльності вважається власний капітал банку. Він дає змогу оцінити надійність банку, ефективність діяльності та перспективи розвитку.

Порівняно з промисловими підприємствами власний капітал банку становить незначну питому вагу в сукупному капіталі — близько 8—10 %, тоді як у підприємств матеріального виробництва — 40—60%. Крім того, власний капітал банку має інше призначення. Якщо в останніх це забезпечення платоспроможності і виконання більшості оперативних функцій, то власний капітал банку слугує перш за все для страхування інтересів вкладників і меншою мірою — для фінансового забезпечення своєї оперативної діяльності.

Власний капітал здебільшого спрямований на забезпечення фінансової стійкості, платоспроможності, покриття непередбачуваних витрат, що є наслідком різного роду ризиків банку, а не використовується для здійснення фінансової діяльності. Процес формування власного капіталу є цілеспрямованою діяльністю банку щодо залучення коштів для здійснення своєї діяльності. Даний процес є первісним відносно формування зобов'язань.

Власний капітал банку складається з низки елементів.

Згідно з класичним балансовим рівнянням власний капітал є різницею між сумарним обсягом активів банку і загальною сумою його пасивів (депозитних і недепозитних зобов'язань).

Компонентно власний капітал складається із статутного капіталу, емісійних різниць; незареєстрованих внесків до статутного капіталу; нерозподіленого прибутку; резервних та інших фондів банку; резервів переоцінки[2, с.152]. Складові власного капіталу можуть мати різні форми, строки погашення і рівні ризику та мають відповідати таким основним характеристикам, як: постійність, здатність покривати збитки банку, а також законному підпорядкуванню інвесторам та іншим кредиторам.

В банківській практиці власний капітал розглядають як величину, у межах якої відбувається гарантування відповідальності банківської установи за своїми зобов'язаннями, тобто власний капітал слугує певним страховим резервом, є вартістю банківського бізнесу.

Через багатовекторність й багатоаспектність понять «капітал», «банківський капітал», «капітал банку» та «власний капітал банку» неможливо надати однозначне трактування цих дефініцій, оскільки залежно від контексту в ці поняття вкладається різний зміст. Але завдяки представленим вище підходам до змістовного наповнення термів можна зробити власні висновки щодо їх суті.

До базових функцій капіталу банку НБУ відносить оперативну, захисну та регулюючу [3].

Оперативна функція банківського капіталу передбачає асигнування власних засобів на купівлю землі, приміщень, обладнання, а також створення фінансового резерву на випадок непередбачених збитків.

Під захисною функцією капіталу розуміють можливість виплати компенсації вкладникам у разі ліквідації банку, а також збереження платоспроможності шляхом створення резерву на ті активи, які дають змогу банку функціонувати, незважаючи на загрозу збитків.

Виконання регулятивної функції капіталу банку базується на зацікавленні суспільства в успішному функціонуванні банківської системи. За допомогою показника капіталу банку органи контролю здійснюють нагляд за діяльністю банків.

Комунікаційна функція полягає у висвітленні фінансової звітності з метою стимулювання розвитку конкурентного середовища між банками.

Індикативна функція сприяє фінансовій стійкості та розвитку банківської системи.

Мобілізаційна функція полягає у мобілізації частини банківського капіталу на формування кредитних ресурсів банку.

Стимулююча функція забезпечує поступове розширення банківського бізнесу, банківських операцій, послуг та продуктів. Зміна обсягу власного капіталу та його частки в ресурсах банку впливає на інтереси його власників та менеджменту.

Функція планування забезпечує спрямування капіталу на певні цілі у довгостроковому періоді, здійснення стратегічного інвестування, довгострокового кредитування.

Обігова функція банківського капіталу полягає у кругообігу грошових коштів: за рахунок банківського капіталу здійснюється кредитування економіки, а за рахунок кредитних коштів формується більша частина оборотних коштів підприємств, а потім знову повертаються у банк.

Основна проблема при визначенні для банку необхідного розміру власного капіталу – це вибір прийнятної співвідношення капіталу і зобов'язань: чим більша питома вага капіталу, тим більшою є фінансова незалежність банку, але чим більша частка запозичених і залучених коштів, тим більшою є прибутковість власного капіталу.

Література

1. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000р. №2121-III. - [Електронний ресурс]. редакція 03.07.2020р. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14#Text>
2. Щуревич О.І. Система банківського регулювання та нагляду в умовах відкритої економіки України: дис.канд.економ.наук. 08.00.08./ Щуревич Оксана Ігорівна. Львів. 2017. 250с.
3. Глосарій банківської термінології. Офіційний сайт НБУ. URL: <https://old.bank.gov.ua/>

PLANNING AND FORECASTING OF FINANCIAL ACTIVITY OF BANKING INSTITUTIONS

*Khalatur S., Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of
Finance, Banking and Insurance*

Rudakova V., higher education seeker, Master's (second) level group MgFBS-1-21

Yastreb V., higher education seeker, Master's (second) level group MgFBS-1-21

Today we see a tendency to reduce the profitability of banking operations, increase competition in the domestic market, which encourages banks, including the search for alternative sources of income. The introduction of a planning system can be of great help in this.

Financial planning is the process of analyzing the situation and drawing up a plan of activities related to income and expenses aimed at achieving certain financial goals.

It is one of the prerequisites for effective management and control of the financial condition and the implementation of which is impossible without a clear definition of priorities and stages of its implementation.

Thus, the first step to the desired financial status is a clear definition of financial goals.

Planning will help to determine the tasks that ensure the effective functioning of the bank in the long run, as well as the ability to quickly adapt to changing environmental conditions. Planning is an integral function of the bank's management, carries out the formation of a comprehensive financial and economic policy of the bank, which allows you to maximize the bank's share in the market, gain leadership and is a multifaceted, multifaceted management process

The main factors that contribute to the development of planning in the bank include:

- increasing competition in domestic and foreign markets through their filling;
- development of planning methodology and tools;

- occupation of leading positions by banks, which paid more attention to planning, etc.

In most banks, planning is implemented through the identification of sources of banking resources, in others - when planning financial activities are based on the calculation of profits from invested resources and manage active-passive operations, but all banks use the principle of maximizing resources and do not take into account their quality characteristics. [1].

Financial planning is part of the overall planning process, which includes:

- strategic planning of the bank's development in terms of defining the concept of its development and the formation of strategic goals;
- tactical planning in terms of drawing up business plans;
- operational planning in terms of setting specific tasks
- to achieve strategic and tactical goals [2].

Therefore, planning is an important management function. Objectively, the process of determining the objectives of the activity for a certain period, as well as the means, methods and conditions for achieving them. Planning itself unites structural units with a common goal of activity, gives all processes unidirectionality and coordination, which allows the most complete and efficient use of available resources, professionally solve a variety of management tasks. The main purpose of financial planning in the bank can be considered to determine and specify the financial conditions of its operation on the basis of development, coordination and approval of interconnected financial plans to ensure the reproduction process with appropriate volume and structure of financial resources.

Literatures

1. Kravchenko OV Financial planning in banks / OV Kravchenko // Bulletin of the Khmelnytsky National University. - 2018– № 6 Vol.3 (124). - P. 56-59.
2. Matvienko PV Bank planning is a key management tool // Statistics of Ukraine. (Ukr.) - 2017.- № 2.- C.78-86

**PROSPECTS OF BANK LENDING FOR THE AGRICULTURAL LAND
ACQUISITION IN UKRAINE**

O.O. LEMISHKO,

*Doctor of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Finance
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Kyiv, Ukraine*

A.M. SHEVCHENKO,

*Doctor of Agricultural Sciences, Professor,
Academician of National academy of agrarian sciences of Ukraine
Department of Landscaping Services and Environment
Luhansk Taras Shevchenko National University, Starobilsk, Ukraine*

On July 1, 2021, Law of Ukraine «On amendments to some legislative acts of Ukraine on the conditions of agricultural land circulation» [1] came into force. According to it, citizens of Ukraine are allowed to sell and buy agricultural land owned by them on private property.

The lack of a developed market and land capitalization hindered the reproduction of capital in the agricultural sector of Ukraine's economy. New economic realities regarding the free circulation of agricultural land are the driving force for economic change in the agricultural sector, and also encourage Ukrainian banks to create innovative credit products. Pledge of land reduces risks and allows banks to increase their loan portfolio, offer farmers new lending conditions for the purchase of non-current assets, to cover the need for working capital (including consumer lending).

In our opinion, lending for land acquisition is becoming relevant. The purpose may be – the purchase of land for own agricultural production, or for subsequent lease. Tenants who rent it at the present have a preemptive right to buy the agricultural land. Given the limitations of the first stage of the reform, under which no more than 100 hectares of agricultural land can be purchased by one person until

2024, it is important to develop a mechanism and tools for its implementation in lending to small and medium-sized agribusinesses.

Thus, the competition of Ukrainian banks will focus on the innovative lending products for small farms and individuals for the purchase and collateral of agricultural land. «Due to the open land market, credit terms for individuals can be 8-10 years, the discount after the assessment of the mortgaged land can be 20-30 %; for legal entities – 7-10 years, down payment of the client – 20-40 %» [2].

Competition in the agricultural credit market will be extended to the segments of production and processing of agricultural products at the regional and national levels. We emphasize that lending programs that promote the green economy of Ukraine, as well as programs to restore soil fertility are of paramount importance for our country [3]. In this aspect, we consider projects aimed at energy efficiency and environmental management supported by the European Bank for Reconstruction and Development to be relevant for implementation in Ukraine [4].

In our opinion, the adaptation of the main provisions on the transition to a green economy (Green Economy Transition) should be taken into account when developing new credit products for the land market in Ukraine. At the same time, it is important to introduce additional collateral in the state guarantee's form, which is a convenient tool for obtaining agribusiness loans.

References

1. On amendments to some legislative acts of Ukraine on the conditions of agricultural land circulation [Pro vnesennia zmin do deiakykh zakonodavchykh aktiv Ukrainy shchodo umov obihu zemel silskohospodarskoho pryznachennia]. Law of Ukraine No 552-IX, 31.03.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/552-20#Text>

2. Startovi umovy: yaka rol bankiv u prodazhi zemli v Ukraini [Starting conditions: what is the role of banks in the sale of land in Ukraine]. URL: <https://mind.ua/openmind/20228197-startovi-umovi-yaka-rol-bankiv-u-prodazhi-zemli-v-ukrayini>

3. Lemishko, O. O. (2021). Teoretyko-kontseptualnyi bazys ta napriamy udoskonalennia finansovoi polityky vidtvorennia kapitalu v ahrosektori [Theoretical and conceptual basis and directions for improving the financial policy of capital reproduction in the agricultural sector]. Monograph. Kyiv: NULES of Ukraine.

4. European Bank for Reconstruction and Development. URL: <https://www.ebrd.com/news?s0=on&keywordSearch>

СЕКЦІЯ 4.
РОЗВИТОК СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

УДК 336:029

**РИНОК ПЕРЕСТРАХУВАННЯ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

О. Баранник, здобувачка першого рівня вищої освіти гр.ФБС(ск)-1-20,

Т. Фатєєва, здобувачка першого рівня вищої освіти гр.ФБС(ск)-1-20,

І. Дербеда, здобувач першого рівня вищої освіти гр.ФБС(ск)-1-20

*Науковий керівник: О.П. Павленко, к.е.н., доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування*

Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Оглядовий ринок перестрахування Aon Global Reinsurance Trends визначає, що глобальний капітал перестраховиків збільшився на 4% до нового максимуму в 650 млрд. доларів (до кінця 2020 року) завдяки триваючому відновленню ринку капіталу, випуску нових акцій і зниження курсу долара США, але він май - же не змінив ся в порівнянні з 4 кварталом 2020 р. Зростання на 4% в порівнянні з аналогічним періодом минулого року був в значній мірі обумовлений знеціненням долара США в четвертому кварталі, особливо по відношенню до євро, яке є валютою звітності декількох великих перестраховиків). При постійних обмінних курсах базове зростання було близьким до 1%, що було обумовлено нереалізованим прибутком за облігаціями (пов'язаним зі зниженням процентних ставок), зниженням суми капіталу, що по вертається інвесторам (через невизначеність, викликану пандемією) і іншими факторами. У той час як ряд регіонів зазнали збитків в останні роки і побачили зміну тарифів, порівняно з цими результатами, в цілому ринок перестрахування продовжував зростати з початку 2021 р.[2].

Якщо проаналізувати український ринок перестрахування, можемо побачити, що основна тема більшості пролонгацій договорів пере страхування

була зосереджена навколо умов контрактів, зокрема для тих, які були продовжені до піку переговорів про покриття ризиків COVID 19, в 2020 році. Новий капітал, що з'явився на ринку за останній рік, допоміг зупинити по дальше зниження, і перестраховики продовжують оцінювати нові напрямки для зростання. Щоб досягти цієї рівноваги, альтернативний капітал компенсував зниження традиційного капіталу на 2 млрд. дол., що склало 96 і 554 млрд. дол. відповідно. Незважаючи на скорочення традиційного капіталу, перестраховики повідомили про зростання прибутку за квартал, оскільки попереднє підвищення тарифів на перестраховування перевищило вплив збитків зимових штормів в Техасі і резервування додаткових збитків, пов'язаних з COVID 19, зі страхування життя. Більше 80% застрахованих збитків припало на США [1].

В 1 кварталі 2021 року в Україні обсяг страхових платежів належних перестраховикам склав 2286 млн.грн., перестраховикам-нерезидентам 1169 млн.грн., а в 1 півріччі 2021 року цей показник склав 4661 млн.грн., з них 2729 перестраховикам-нерезидентам. Страхові платежі від перестраховувальників за видами іншими ніж страхування життя в 1 півріччі 2021 року склали 1646,2 млн.грн., з них від перестраховувальників-нерезидентів – 14,8 млн.грн., в тому числі в 1 кварталі 7,5млн.грн. та в II кварталі – 7,2 млн.грн. [3].

Література

1. Глобальна перестраховальна місткість / Журнал «Insurance TOP». 2021. №8 (84). С.15. – URL: <https://forinsurer.com/files/file00718.pdf>.
2. Огляд ринку перестраховування: глобальний капітал перестраховиків \$650 млрд. / Журнал «Insurance TOP». 2021. №4(80). С.17-18. – URL: <https://forinsurer.com/files/file00712.pdf>.
3. Статистика страхового ринку України. / Офіційний сайт Forinsurer. – URL: <https://forinsurer.com/stat>

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ НАКОПИЧУВАЛЬНОГО ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

*Л.І. Бровко, к.е.н., доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування*

*А.О. Михлик, здобувачка першого рівня вищої освіти гр.ФБС-1-20
Дніпровський державний аграрно-економічний університет*

Мінсоцполітики оприлюднило проект по впровадженню в Україні накопичувальної системи пенсії. Згідно з вищезгаданим проектом, накопичення стягуватимуться з суми щомісячних податків, які платить роботодавець та працівник в розмірі 2% від заробітної плати. Всі інвестиційні доходи зароблені накопичувальними пенсійними фондами будуть розподілятися між майбутніми пенсіонерами. При цьому розмір та напрямки витрат, які можна буде здійснювати за рахунок пенсійних коштів, мають бути жорстко обмежені законодавством, для того щоб пенсійні накопичення не "проїдалися" через витрати. Для заощадження своїх коштів працівникам потрібно буде обрати самостійно пенсійний фонд з наданого державним регулятором Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку переліку. Сплачуючи соціальні внески людина, що працює набуває страховий стаж. Він, в свою чергу, впливає на розмір пенсії, але в свою власність працівники, на жаль, нічого не отримують. Отже майбутня пенсія буде залежати від обсягу внесків, які будуть платити в майбутньому інші працівники, та від кількості таких людей в майбутньому в країні. Законодавці ж пропонують, щоб частина внесків відразу надходила у власність людини, на його особистий рахунок в накопичувальному фонді. Таким чином, громадяни стануть власниками своїх пенсійних накопичень.

Впровадження накопичувальної системи не повинно здійснюватися за рахунок нинішніх працівників або платників податків в майбутньому. Тому

якщо буде прийнято рішення про введення накопичувальних пенсій має бути в суспільстві відкрита та прозора дискусія що до її фінансування [1].

Це може бути, наприклад, через застосування певної форми розподілу витрат між роботодавцями, співробітниками і урядом. При цьому така форма не повинна впливати на поточні надходження Пенсійного фонду. Існують також інші важливі завдання що стоять перед Пенсійним фондом, наприклад, перегляд витрат з фонду, які реально здійснюються за рахунок гарантій держави та пільг. При цьому вони часто не є частиною пенсійних зобов'язань. Отже об'єднання різних грошових виплат і надбавок, які виплачуються із загального бюджету в універсальну програму базових пенсій доповнить основну схему страхування суттєво вирішить проблеми дефіциту фінансових ресурсів Пенсійного фонду України.

Таким чином, в андеррайтинговому році накопичувальний рівень пенсійної системи в Україні може бути введений за рахунок перерозподілу витрат між роботодавцем, працівником і урядом без впливу на поточні надходження Пенсійного фонду.

УДК 368

КОМЕРЦІЙНЕ СТРАХУВАННЯ В СИСТЕМІ СТРАХОВОГО РИНКУ

*Л.М. Васільєва, д.н.держ.упр., професор, професор кафедри обліку,
оподаткування та управління фінансово-економічною безпекою
Дніпровський державний аграрно-економічний університет*

Система страхування, що постійно вдосконалюється, пройшла тривалий шлях розвитку. Основою для її виникнення стала необхідність організації колективного самозахисту людей від подій та дій, що мають несприятливі наслідки. Важливе значення для розвитку страхування мав той період, коли страхові операції набули комерційного характеру, а підприємець-страховик,

протистоїть безлічі страхувальників, став вести справу для отримання прибутку.

Наголосимо, що комерційне страхування базується на здійсненні страхової діяльності комерційними страховими організаціями (підприємцями) шляхом продажу страхових послуг, обґрунтовано висновок про те, що самострахування та взаємне страхування не можуть бути комерційними. Це стосується і державного соціального, обов'язкового медичного, пенсійного страхування, де стоїть завдання збереження коштів страхувальника шляхом можливої їх індексації або коригування наслідків зміни економічної ситуації, а не отримання прибутку від проведених операцій.

Бізнес-процеси комерційного страхування спрямовані на стабільне отримання прибутку, основою його розвитку та функціонування служить соціально-економічна обстановка, в якій воно розвивається та з якої випливають його основні особливості. По - перше, комерційне страхування виділено в окрему галузь підприємництва та обслуговує основні найбільш схильні до ризиків сфери економіки, а також найбільш рентабельні види діяльності; по - друге, страховики відокремлені від страхувальників, а взаємодопомога та підтримка (що має місце при взаємному страхуванні та передбачає вузьке коло учасників) різко протистоїть принципу необмежено діючої комерції, спрямованої на отримання прибутку; по – третє, визначення потреби у комерційному страхуванні залежить від рівня економічного розвитку юридичних та фізичних осіб, громадських груп.

Роль і місце комерційного страхування у суспільстві виявляється у забезпеченні його економічної та соціальної стабільності через охорону та захист майнових інтересів від впливу ризиків. У цьому полягає основний елемент характеристики комерційного страхування з погляду його об'єктивного значення для ринкових відносин, тоді як прагнення отримання прибутку характеризує страхування з його внутрішньої, суб'єктивної сторони.

Об'єктивна функція страхового захисту власності та інтересів створює сприятливі умови, широкий простір для суб'єктивних, комерційних

розрахунків, забезпечуючи шляхом страхових операцій міцнішу економічну базу. Суб'єктивна функція, спрямована на збільшення капіталів і доходів, комерційна мета страхових підприємств в умовах ринку відображується на діяльності зі страхування загалом, і навіть на її об'єктивних відносинах з галузями економіки, що обслуговуються.

Комерційний характер страхування активно сприяє розвитку самої специфічної діяльності - страхування. Процес розвитку комерційного страхування пов'язаний з процесом історичного розвитку.

Таким чином, на нашу думку, комерційне страхування - це система економічних відносин, щодо формування та використання спеціальних страхових грошових фондів та управління ними, заснованих на трансферті та трансформації ризиків страхувальників з метою отримання прибутку, а діяльність комерційних страховиків - це взаємовигідна діяльність, організована щодо страхових та інших операцій з метою отримання доходів і максимізації прибутку.

Комерційне страхування можна з повною впевненістю віднести до фінансових інститутів, що функціонують у системі фінансових відносин, або до фінансових посередників-організацій, які продають та купують спеціальні «фінансові продукти».

Значення комерційного страхування проявляється:

- по-перше, з макропозицій, у забезпеченні майбутньої грошової потреби відновлення пошкодженого майна за допомогою перерозподілу ризиків, отже, коштів, носіїв даних ризиків, без залучення бюджетних та інших джерел;

- по-друге, через професійне проведення страхових операцій (робота з ризиками з метою отримання прибутку), що дозволяє формувати значні обсяги децентралізованих страхових фондів (страхових резервів), що використовуються як джерела інвестицій, здатних надавати реальну підтримку економіці держави в цілому та окремим господарствам.

СУЧАСНИЙ ЕТАП РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

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

Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Ринок страхування є однією із стратегічних галузей національних економік сучасності. Страхові компанії формують страхові фонди, що дозволяє акумулювати фінансові ресурси на довгостроковій основі, які можливо безпосередньо інвестувати в економіку. Розвиток страхових компаній, збільшення обсягів накопичуваних ними фінансових ресурсів є необхідними чинниками, що сприяють розвитку економіки. Для багатьох країн сучасні страхові компанії вже стали найважливішими інституційними інвесторами, які ефективно інвестують та управляють активами.

На сьогоднішньому етапі розвитку страхового ринку України економічні та політичні кризи чинять першочерговий вплив на його функціонування. Ця здатність бути чутливими спрямовує страхові компанії к адаптації до навколишнього середовища, до розвитку та вдосконалення. Фінансова індустрія стрімко і неухильно розвивається, проникаючи в усі сфери фінансової діяльності та демонструючи клієнтам нові й зручніші фінансові послуги та інструменти [1]. Високотехнологічні альтернативні проекти страхування, що з'являються на страховому ринку, з часом можуть стати серйозними конкурентами традиційним страховикам. Виникає нове покоління клієнтів, які довіряють менш відомим брендам та віддають перевагу більш дешевим, але унікальним продуктам.

Розвиток ринкових відносин посилює інтеграційні процеси у страхуванні, сприяє включенню національних страхових ринків у міжнародне співробітництво. Міжнародний страховий ринок сучасного етапу розвитку характеризується рядом визначальних ознак: значні масштаби, відсутність перешкод за географічними кордонами, проведення операцій цілодобово через

інтернет (on-line), використання стійких валют, участь провідних фінансово-промислових корпорацій і фінансово-кредитних інститутів, а також наявність відповідної міжнародної системи регулювання страхової справи.

Базові функції страхового ринку відображають покриття потреби у страховому захисті для держави, юридичних та фізичних осіб щодо їх майнових інтересів; створюють у суспільстві умови для акумуляції фінансових ресурсів та їх подальшого інвестування в інші сегменти фінансового ринку.

Але для суспільства головною функцією страхового ринку є мобілізація та перерозподіл капіталу страхових фондів для створення фінансових умов страхового захисту суб'єктів ринку. Загальним показником, що вказує на ступінь реалізації цієї функції, є рівень виплат. Зазначимо, що якщо у світовій практиці показник рівня виплат загалом на ринку становить 70%, то в Україні має місце реалізація різних страхових операцій (схем), які мають на меті податкову оптимізацію, що не сприяє виконанню страховиками класичної функції, а отже рівень виплат був вкрай невідповідним до світових стандартів [2].

У той самий час таке певне спотворення функціонального призначення страхового ринку допомогло страховим організаціям створити певний перманентний рівень капіталу, наростити капіталізацію, налагодити для себе базу клієнтів, що зрештою сприяло вже кількісному нарощуванню обсягів ринку страхування. Але ці оптимізаційні страхові операції (схеми) створили негативне відношення потенційних страхувальників до страхування як класичного інструменту ризик-менеджменту і порушили довіру до інституцій страхового ринку, яка конче необхідна для його розвитку.

Особливостями формування національного страхового ринку слід визначити: неузгодженість поточного стану ринку з об'єктивно існуючими потребами, що визначені напрямами забезпечення для суспільства соціальної, економічної та екологічної безпеки; переважання обов'язкового страхування порівняно із добровільним, а також пріоритетність страхування фінансових ризиків.

Серед основних проблем недостатньої ефективності українського страхового ринку основними є такі: недосконалість нормативно-правової бази у сфері страхування, відтермінування обов'язкового медичного та недержавного пенсійного страхування, високі інфляційні очікування населення і низький рівень довіри до страхових компаній, низька платоспроможність потенційних клієнтів, наявність фактів шахрайства та нехтування правами страхувальників з боку окремих страховиків, низький рівень фінансового потенціалу страхових компаній, відсутність достатньої кількості кваліфікованих кадрів тощо.

Головними завданнями забезпечення формування повноцінного страхового ринку в країні, а відтак – підвищення рівня його фінансової безпеки, на наш погляд, повинні стати: розроблення та реалізація дієвої державної політики у сфері страхування; приведення чинного законодавства у відповідність до норм, правил і вимог ЄС; посилення прозорості та відкритості у діяльності страхових компаній; підвищення платоспроможності та фінансової стійкості страхових компаній; забезпечення належного захисту споживачів страхових послуг.

Література

1. Боднар О. А., Хоренженко В.В., Татаренкова Ю.В. Функціонування страхового ринку України в умовах пандемії covid-19. *Ефективна економіка*. 2020. № 10. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8268> (дата звернення 16.02.2022)

2. Нечипорук Л. В., Лордкипанидзе Л. Особенности формирования страхового рынка в контексте создания правовой экономики (на примере Украины и Грузии). *Економічна теорія та право*. 2016. № 1 (24). С. 56-66. URL: <http://econtlaw.nlu.edu.ua/wp-content/uploads/2016/05/1-56-66.pdf> (дата звернення 20.02.2022)

СТРАХОВА ПОСЛУГА ЯК ПРОДУКТ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

О.А. Водолазська,

*к.е.н., доцентка кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Дніпровський державний аграрно-економічний університет*

Б.Є. Мочалов,

*здобувач другого рівня вищої освіти гр.ЕР-20м-1
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара*

Ю.М. Калашнікова,

*здобувачка другого рівня вищої освіти гр.ЕІ-21м-1
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара*

Роль та значення страхових послуг пов'язані з необхідністю відшкодування можливих збитків при настанні страхового випадку, а основною функцією страховиків є організація страхових виплат, метою яких є мінімізація матеріальних та/або моральних збитків.

Як економічна категорія страхування є доволі специфічним, що пояснюється наступними факторами: випадковість настання, надзвичайність нанесеної шкоди, необхідність попередження, подолання та відшкодування втрат внаслідок тієї чи іншої страхової події [2].

Світовий досвід та історія розвитку вказують на те, що страхування в ринковій економіці є значною частиною фінансово-кредитного механізму, який сприяє розвитку ринкових відносин. Страхування базується на самостійності суб'єктів, їхньому рівноправному партнерстві та розвинутій системі зв'язків між ними. Органічний зв'язок між суб'єктами забезпечується спільним визнанням необхідності у страховій послугі, яка є продуктом діяльності страхової компанії та пропонується на страховому ринку з метою отримання прибутку [1].

Послуги на страховому ринку можуть пропонувати лише спеціалізовані фінансові установи, які підлягають обов'язковому ліцензуванню згідно з чинним законодавством України [1].

Страхова послуга за своєю суттю має ряд особливостей, а саме:

«неосяжність». Дана особливість пов'язана з тим, що страхову послугу не можливо відчутити/подивитись/доторкнутись до неї. Ця послуга виражена в імовірності настання страхового випадку;

«нестаріння», яке пов'язане із необхідністю страхового захисту та його збереження та доповнення у часі;

суспільна корисність полягає в тому, що метою страхового продукту є захист людини/колективу/ підприємства тощо;

неможливість збереження пов'язана із неосяжністю послуги, внаслідок чого ні страховики, ні страхувальники не можуть накопичувати страхову послугу;

індивідуальність послуги першочергово пов'язана із індивідуальністю клієнта та його потреб. Саме під клієнта та його запити складається страхова послуга, а отже без клієнта не можливе існування будь-яких послуг.

Під час формування страхової послуги існує ланка факторів, які впливають на якість пропонованої послуги:

вартість. Даний фактор має свої межі: на нижню впливає величина ризику та необхідність компанії підтримувати платоспроможність, верхня межа формується конкуренцією та попитом;

платоспроможність страховика – визначальний фактор якості послуги.

Як будь-яка економічна категорія страхова послуга має свої функції:

спрямованість на безпосереднє відшкодування збитків у грошовому виразі;

формування страхового фонду, призначеного для відшкодування можливих збитків;

обмеженість ризиків. Страховик зацікавлений в мінімізації ризиків, адже

згідно з договором він бере на себе ризики та зобов'язується відшкодувати збитки, отримані в результаті страхового випадку. Так само і страхувальник зацікавлений в мінімізації, адже при недотриманні умов чинного договору, а саме – вжиття заходів до зменшення можливих ризиків, сума страхового відшкодування може бути зменшена або несплачена.

Економічний інтерес страховика полягає у вірогідності ненастання страхового випадку. У цьому разі отримана від страхувальника страхова премія повністю належить страховику. Тож, беручи до уваги наявний інтерес страховики знаходяться у пошуках дієвих механізмів, які були б здатні знизити втрати від можливого настання страхового випадку. Серед яких можна виділити:

стимулювання страхувальника щодо проведення необхідних запобіжних заходів, або обмеження факторів, що породжують ризик;

економічна політика з приводу збільшення кола страхувальників, з метою розкладання витрат від імовірного страхового випадку на найширше коло страхувальників. Чим більша кількість застрахованих осіб – тим реальніша ймовірність, що з кожним з окремих страхувальників не відбудеться страховий випадок, а отже знижується імовірність необхідності відшкодувати збитки.

Економічний інтерес вже страхувальника полягає в бажанні уникнути можливих витрат внаслідок настання тих, чи інших подій. Бажаючи уникнути або зменшити економічні наслідки, страхувальники приймають рішення перекласти відповідальність (повністю або частково) на страховика за певну плату [2].

Окрім економічної значущості страхова послуга має об'єднувальне значення. Страховий продукт за своєю сутністю повинен задовольняти інтереси двох сторін – страховика та страхувальника попри суперечність цих інтересів. Ряд спірних питань може бути вирішений наданням додаткових послуг, які: враховують індивідуальні інтереси страхувальника, формують відчуття причетності страхової компанії до клієнтських потреб та бажань.

Література

1. Денисенко М. П., Чеховська Ю. В. Заходи активізації інноваційної діяльності страхової компанії. *Агросвіт*. 2018. № 22. С. 28-33. URL: <http://www.agrosvit.info/?op=1&z=2759&i=4> (дата звернення 18.02.2022)
2. Нечипорук Л.В. Теоретичні аспекти страхового захисту бізнесу. *Economic Development: Global Trends and National Peculiarities*. – Collective monograph. – Poland: “Publishing House “Baltija Publishing”, 2020. – 600 p. URL: https://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/18150/1/Nechyporuk_530-546.pdf (дата звернення 16.02.2022).

УДК 368.2

ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В АВТОТРАНСПОРТНОМУ СТРАХУВАННІ

О.А. Водолазська,

*к.е.н., доцентка кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Дніпровський державний аграрно-економічний університет*

Д.О. Шиманська,

*здобувачка другого рівня вищої освіти гр.ЕФ-21м-1
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара*

Ю.Р. Горбунова,

*здобувачка другого рівня вищої освіти гр.ЕІ-21м-1
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара*

На ринку страхових послуг велика увага приділяється інноваційним технологіям, адже вони максимально враховують інтереси страховиків і страхувальників та дозволяють створити унікальний продукт, що буде відповідати нагальним потребам потенційних клієнтів. Сьогодні інноваційні страхові продукти набули широкого розповсюдження завдяки діджиталізації та високому рівню конкуренції на ринку.

Результатом провадження інновацій в страхування автотранспортних

ризиків є покращення якості діяльності страховика, а саме: підвищення якості послуг, що вже надаються або створення та просування нових продуктів, вдосконалення процесу взаємодії між сторонами, різноманітність підходів до залучення нових клієнтів, зростання ефективності функціонування ринку автострахування.

В залежності від обраного об'єкта інновації поділяють на: маркетингові, продуктові, процесні та організаційні.

Маркетингові інновації в страхуванні автотранспортних ризиків стосуються освоювання модернізованих каналів збуту. Наразі найпрогресивнішим каналом збуту є онлайн продаж страхових продуктів, який надає змогу клієнту самостійно обрати необхідну послугу, розрахувати її вартість, обрати необхідні додаткові опції та сплатити страхові премії.

Інтернет маркетинг має ряд переваг, а саме: економія часу та спрощення взаємодії між страховиком та страхувальником; відсутність часових та територіальних обмежень; легкість отримання необхідної інформації як з боку страхувальника, так і з боку страховика; здатність у страхувальника оперативно редагувати інформацію щодо порядку надання страхових послуг; зменшення вартості ведення страхової послуги за рахунок використання мережі Інтернет замість звичних офісів; широкий вибір джерел просування страхових продуктів: рекламні банери на різноманітних сайтах, соціальні мережі (Facebook, Instagram – найбільш актуальні рекламні майданчики на даний момент). Просування товарів за допомогою мережі Інтернет надає доступ до повної статистики, завдяки якій можна зробити висновок щодо актуальності пропонованої послуги та виділити цільову аудиторію.

Важливу роль при просуванні страхових продуктів відіграє ко-брендінг, який передбачає одночасне просування двох марок одного або декількох виробників. Ко-брендінг, створюючи ефект синергії, дозволяє розвивати обрану ринкову нішу, мінімізуючи при цьому затрати обох сторін. Найбільш розповсюдженою є взаємодія страхових компаній, банківських установ та інвестиційних компаній. Також доволі популярним різновидом ко-брендінгу є

просування страхових послуг через автомобільні салони. Наприклад, купуючи авто у лізинг обов'язковою умовою є придбання полісу автостраховання [2].

Різноманітність продуктивних інновацій більшою мірою належить майновому страхуванню (КАСКО). Крім страхування так званих «традиційних» ризиків КАСКО на ринку страхових послуг також пропонують: евакуацію транспортного засобу з місця дорожньо-транспортної пригоди, спрощення документального підтвердження ДТП, технічну допомогу, бонус у вигляді знижки розміром 50% до моменту настання першої дорожньо-транспортної пригоди.

Безперечно найбільшою продуктивною інновацією, яка ще не є доволі освоєною на страховому ринку, є телематика. Телематика – це система моніторингу особливостей водіння певної особи, що дозволяє знизити вартість страхового полісу для водія. Автомобіль оснащується телематичним пристроєм, який за допомогою аксельметра та гіроскопу відстежує коли транспортний знаходиться у русі, а коли знаходиться на майданчику для паркування; фіксує різкі маневри – повороти, розвороти, прискорення, сповільнення, зміну траєкторії руху тощо [3].

Таким чином, водії, котрі дотримуються правил дорожнього руху та акуратно користуються транспортним засобом мають можливість зниження вартості КАСКО на 30-40%. Встановлення телематичного пристрою є вигідним не тільки для клієнтів, але й для страхових компаній. Наявність пристрою спонукає водіїв до більш обачної їзди, що скорочує кількість ДТП та обсяги страхових відшкодувань.

Процесні інновації полягають у впровадженні страховиками автоматизованих систем управління бізнес-процесами. На ринку страхових послуг застосовується електронний поліс, який мінімізує ризик шахрайства та значно скорочує адміністративні витрати на ведення даного виду страхування. Обсяги укладених електронних договорів є доволі високими, що вказує на успішне впровадження даної інновації на ринку страхових продуктів [1].

Отже, розповсюдження інноваційних процесів збільшує обсяги отримуваних премій, покращує якість обслуговування клієнтів, запобігає настанню збитків. Прогресивність діяльності страхових компаній дозволяє створити ефективно функціонуючий ринок, що зможе повною мірою враховувати потреби та бажання обох сторін договору.

Література

1. Електронний поліс ОСЦПВ – надійний та сучасний вид страхового захисту. URL: <http://www.mtsbu.ua/ua/presscenter/news/137851/> (дата звернення 19.02.2022).

2. Програми фінансування придбаних нових автомобілів. URL: <https://dnipro.volvocarsdealer.com/financial-services> (дата звернення 18.02.2022).

3. Що таке телематика? URL: <https://www.navixy.com/ru/blog/what-is-telematics/> (дата звернення 17.02.2022).

УДК 368:330

СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ГЛОБАЛЬНОГО РИНКУ КІБЕРСТРАХУВАННЯ

К. Заїка, здобувачка першого рівня вищої освіти гр. ФБС(ск)-1-20

В. Барабаш, здобувач першого рівня вищої освіти гр. ФБС(ск)-1-20

А. Коткова, здобувачка першого рівня вищої освіти гр. ФБС(ск)-1-20

Науковий керівник: О.П. Павленко, к.е.н., доцент кафедри фінансів,

банківської справи та страхування

Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Глобальний ринок кіберстрахування завдяки пандемії до 2025 року досягне \$20,6 млрд. За даними GlobalData, кіберринок вже досяг позначки \$7 млрд валових премій, оскільки пандемія COVID-19 змусила компанії оцифрувати процеси і впровадити методи віддаленої роботи. Зокрема, ринок зафіксував зростання на 33,5% в 2020 році та очікується, що в 2021 році він

нблизиться до 27,3%. Ринок кіберстрахування в останні роки стрімко розширюється, клієнти користуються високими лімітами страхового покриття, фіксованими ставками і великими можливостями, оскільки страховики прагнули захопити бізнес на висококонкурентному ринку. Незважаючи на більш низькі ліміти покриття і збільшення премій, GlobalData очікує, що ринок кіберстрахування буде постійно зростати до 2025 року в порівнянні з попереднім роком. Потреба в надійній кібербезпеці та страхуванні стає очевидною для підприємств усіх типів і розмірів, оскільки частота і серйозність кібератак продовжує зростати. COVID-19 також призвів до незворотних змін в способах роботи підприємств та споживачів: методи віддаленої роботи зберігаються, а цифрові споживчі канали використовують більше, ніж до пандемії. Цей стійкий зсув у поведінці підвищить попит на комерційне кіберстрахування в найближчі роки. З іншого боку, звіт Aon показує, що збитковість галузі кіберстрахування в минулому році підскочила на 22 процентних пункти до рекордного рівня в 67%. Аналітики пов'язують це зі збільшенням серйозності заяв про програми вимагачі, в тому числі підвищених витрат на реагування на інциденти і вимоги. Сегменти продемонстрували найвищі коефіцієнти втрат з моменту початку збору даних в 2015 р., а індивідуальні кіберполіси зафіксували зростання на 25,7 % пункти (з 47,1% до 72,8%), а пакетні кіберпрограми на 16,4 відсотка (з 42,3% до 58,6%). Збільшення збитковості в 2020 р., що пов'язано зі збільшенням серйозності претензій, оскільки середній розмір виплати зріс більш ніж на 50% з 48 709 дол. в 2019 р. до 74 354 дол в 2020 р. Однак час то та претензій залишалася стабільною протягом 2020 р., в середньому 5,62 претензії на 1000 полісів в порівнянні з 5,61 претензіями в 2019 р. [1].

Згідно з даними дослідження Світового економічного форуму The Global Risks Report 2021, кібер-ризик в останні роки міцно входять в п'ятірку найбільш явних загроз для бізнесу після інфекційних захворювань, економічної кризи та екстремальних погодних явищ. Програми захисту від кіберризику, які сьогодні пропонують не тільки страховики, але й іншуртехи,

дозволяють захистити бізнес в разі несанкціонованого списання грошей з рахунку і простою в результаті кібератаки. Компанії компенсує понесені збитки в межах застрахованих лімітів. При цьому вартість страхового поліса, який допоможе захиститися від різних кіберризиків, є набагато меншим, ніж потенційні збитки підприємства від кібератак. Кіберризики стають все більш реальними в зв'язку з органічним зростанням використання цифрових рішень. За оцінками страховиків, цей тренд в найближчі роки збережеться, а в майбутньому захист від цих ризиків стане звичайною практикою для страхового бізнесу [2].

Література

1. Глобальний ринок кіберстрахування / Журнал «Insurance TOP». 2021. №6(82). С.16-17. – URL: <https://forinsurer.com/files/file00715.pdf>.
2. Статистика страхового ринку України. / Офіційний сайт Forinsurer. – URL: <https://forinsurer.com/stat>.

УДК 368:339.13.07

ПЕНСІЙНЕ СТРАХУВАННЯ ЯК СКЛАДОВА СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ

О.В. Левкович,

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

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

О.А. Водолазська,

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

Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Головним складником соціального захисту громадян є пенсійне страхування, яке є базисом і важливою соціальною гарантією стійкого розвитку суспільства, де перехрещуються інтереси працездатної та непрацездатної

частин населення країни. Тому соціальний захист має визначатися як специфічний складник державної соціальної функції та як спосіб задоволення для окремих категорій громадян їх матеріальних потреб, тому що в них відсутні джерела та можливості матеріального забезпечення через наявність соціальних ризиків [2].

В ринковій економіці пенсійне страхування повинно визначатися як найважливіший інструмент механізму обґрунтування та впровадження соціальної політики. Його призначенням має бути справедливе та ефективне формування та розподіл фондів фінансових ресурсів для забезпечення гідного матеріального становища людини пенсійного віку та непрацездатних громадян інших категорій, що мають отримувати соціальну допомогу через настання для них соціальних ризиків.

Зміст терміну «пенсійне страхування» як будь-якого економічного поняття слід характеризувати за допомогою його функцій. Основною необхідно виділити функцію перерозподілу фінансових ресурсів з використанням інструменту страхових внесків. Бо саме ця функція є фінансовою основою для стабілізуючої функції, яка покликана забезпечувати єдність суспільного відтворення на мікро- та макрорівнях через прописаний на законодавчому рівні механізм страхування працівників [1].

Пенсійне страхування є достатньо складною системою, робота якої проводиться через спеціально створені фінансові інституції, які призначені для забезпечення соціального захисту різним категоріям громадян. При розгляді пенсійного страхування одночасно необхідно враховувати соціальні, економічні та правові аспекти. З соціального погляду – це базова складова всієї системи соціального страхування, а тому найважливіша інституція державної соціальної політики. З економічного погляду воно є певним методом матеріального забезпечення при настанні встановлених законодавством соціальних випадків. А із правового погляду пенсійне страхування виявляється також системою юридичного права, покликаної регулювати соціальний захист для громадян країни в разі настання страхових випадків, відзначених чинними

законодавчими актами. Законодавчо являючись одночасно часткою трудового та соціального правового поля, пенсійне страхування також має і притаманну тільки йому, специфічну законодавчо-нормативну базу. Саме остання має чітко визначати та регламентувати порядок встановлення статусу для громадянина як суб'єкта пенсійної системи, окреслювати механізми матеріального забезпечення, що допомагають забезпечити реалізацію конституційного права людини на отримання пенсійного забезпечення [1].

Отже держава через інститут права створює умови для функціонування системи пенсійного страхування, регламентує порядок призначення пенсій, обсяг фінансування, види соціальних послуг встановленим громадянам чи членам їх сімей (при виховуванні дітей-інвалідів, втрачанні годувальника, похованні пенсіонера). Ці кошти акумулюються у Пенсійному фонді України після сплати страхових внесків платниками (юридичними та фізичними особами). Передбачається, що в майбутньому пенсійне страхування також охопить створення загальнообов'язкового державного накопичувального пенсійного фонду та порядок сплати страхових виплат з його коштів [3].

Демографічні зміни, що відбуваються зараз у більшості країн, мають негативні наслідки у вигляді старіння населення, а це має значний вплив на стратегічні напрями та принципові підходи до пенсійного забезпечення. Такі світові тенденції спонукають уряди країн до перегляду концепцій формування пенсійної системи, розвитку нових підходів до демографічних умов, що склалися. У сфері пенсійного страхування перетинаються інтереси різноманітних соціальних верств населення та суспільства в цілому, отже тут необхідно розв'язувати завдання справедливого розподілу «можливостей розвитку між нинішніми і майбутніми поколіннями, а також в межах кожного покоління» [2].

Вважається, що для ринкових умов пенсійну систему слід формувати саме на методології страхування, оскільки саме страхова система здатна встановити паритет між внесками для всіх суб'єктів процесу господарювання (роботодавцями та найманими працівниками), балансувати співвідношення між

внесками та виплатами. В майбутньому для України є конче необхідним створення пенсійної системи, що відповідає саме реаліям ринкової економіки та має підвищити відповідальність кожного працюючого за своє майбутнє фінансове благополуччя, спонукати його до заощаджень на старість частини отриманих нинішніх доходів, що стимулюватиме уникнення патерналістських настроїв та очікувань, гнучкіше адаптуватися до нових життєвих реалій.

Можемо підсумувати, що важливою функцією існування держави у сучасному суспільстві є недопущення зростання соціальної напруги через майнову нерівність, передбачення та фінансова підтримка несприятливих наслідків ринкових криз для громадян та, в кінцевому підсумку, формування в Україні надійної системи соціальної захищеності.

Література

1. Крупка М., Приймак І., Вишивана Б. Роль соціального й особистого страхування у забезпеченні суспільного добробуту в Україні. *Світ фінансів*. 2020. Вип. 3(64). С. 51-64.
2. Мирошніченко І. С. Сучасні проблеми пенсійного забезпечення: зарубіжний досвід та вітчизняні реалії. *Фінанси та оподаткування*. 2012. Вип. 4. С. 45-46.
3. Познякова О. О., Міх М. С., Рубанчук В. В. Аналіз пенсійного та соціального страхування, як елементів соціального захисту. *Причорноморські економічні студії*. 2020. Вип. 57. С. 104-107.

АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ*О.П. Павленко, к.е.н., доцент кафедри фінансів,**банківської справи та страхування**В. Денисенко, здобувач першого рівня вищої освіти гр.ФБС(ск)-1-20**Дніпровський державний аграрно-економічний університет*

Характеризуючи діяльність страхових компаній в звітному 2021 році за обов'язковими видами, слід звернути увагу на зростання суми валових надходжень (платежів) в розмірі 5109 млн.грн, в тому числі в авіаційному страхування – 624,2 млн., грн., особистому страхуванні працівників відомчої та сільської пожежної охорони – 31,1 млн.грн., особисте страхування від нещасних випадків на транспорті – 31 млн.грн., страхування цивільної відповідальності оператора ядерної установки за ядерну шкоду, яка може бути заподіяна внаслідок ядерного інциденту – 206,3 млн.грн., страхування цивільної відповідальності суб'єктів господарювання за шкоду, яку може бути заподіяно пожежами та аваріями на об'єктах підвищеної небезпеки, включаючи пожежо-вибухонебезпечні об'єкти та об'єкти, господарська діяльність на яких може призвести до аварій екологічного та санітарно-епідеміологічного характеру - 12,8 млн.грн. [1].

Якщо порівняти квартальні показники страхового ринку 2021 року з піврічними, то можемо побачити, що відбувалось зменшення кількості страхових компаній на 27 одиниць, зареєстрованих на кінець аналізованого періоду. Окрім того, зменшилась і кількість страхових компаній, що надали звітність – на 22 одиниці з врахуванням виключених страховиків з Державного реєстру фінансових установ України.

Активи, які визначаються в статті 31 Закону України «Про страхування» стали меншими на 206 млн.грн. Рівень страхових валових виплат зменшився в 1 півріччі 2021 року на 1%, а рівень чистих виплат - на 3 %. Одночасно зросла

кількість укладених договорів страхування на 33921, а темпи приросту складають 116%.

Таблиця 1

Основні показники страхового ринку України в 2021 році

Показники	Період	
	I квартал 2021	I півріччя 2021
Кількість зареєстрованих страхових компаній, на кінець періоду, одиниць	208	181
з них: компанії зі страхування життя	20	19
Кількість страхових компаній, що надали звітність	178	166
Виключено з Державного реєстру за квартал	2	27
Кількість укладених договорів страхування, за період, тис. од.	29 249	63 170
Активи по балансу	64 266	65 186
Активи, визначені ст. 31 Закону України "Про страхування"	46 201	45 995
Обсяг сплачених статутних капіталів	9 365	8 966
Сформовані страхові резерви	34 211	35 031
Валові страхові премії, з них:	12 041	24 780
від страхувальників-фізичних осіб	6 199	12 944
від перестраховальників	931	1 646
Валові страхові виплати, з них:	4 378	8 703
страхувальникам-фізичним особам	2 115	4 235
перестраховальникам	58	137
Рівень валових виплат, %	36	35
Чисті страхові премії (валові страхові премії за мінусом частки страхових премій, які сплачуються перестраховикам-резидентам)	11 118	23 480
Чисті страхові виплати (валові страхові виплати за мінусом частки страхових виплат, які компенсовані перестраховиками-резидентами)	4 302	8 552
Рівень чистих виплат, %	39	36
Обсяг страхових платежів, належних перестраховикам	2 286	4 661
з них: перестраховикам-нерезидентам	1 169	2 729

Таким чином, за показниками формування активів страховиків, валовим страховим преміям та виплатам також спостерігається позитивна

динаміка, тобто свідчить про зростання тенденцій зміни страхового ринку в дослідженому андеррайтинговому році.

Література

1. Офіційний сайт Forinsurer. – URL: [https:// www.forinsurer.com](https://www.forinsurer.com) (дата звернення: 09.02.2022).

УДК 368

ЗМІНИ НА РИНКУ СТРАХУВАННЯ, ЯКІ СПРИЧИНИЛА ПАНДЕМІЯ COVID-19

Т. Шевченко, здобувачка першого рівня вищої освіти гр.ЕК-1-20

*Науковий керівник: О.В. Зубко, асистент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування*

Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Страхування - це один з економічних сегментів України, що стрімко розвивається але 2020 та 2021 роки виявився особливо важким не тільки для країни в цілому, а й для кожної галузі, в тому числі для страхування. Страховики були змушені переглянути свої бізнес-процеси, структури збуту та страхові портфелі, щоб максимально підлаштуватися під ситуацію зумовлену COVID-19.

З початком епідемії COVID-19 закономірно зросла увага та обізнаність людей про власне здоров'я та здоров'я своїх близьких, відповідно з'являється все більше прихильників здорового способу життя, який гарантується страхуванням. З одного боку, люди стали більше цікавитися персональним страховим захистом - полісами ДМС, спеціалізованими полісами страхування від COVID-19, страхуванням життя [1]. Стали популярними он-лайн-сервіси страхових компаній, тому що багато клієнтів бояться зайвий раз приїжджати особисто до офісу. Режим роботи страхових компаній також змінився – робота в офісах була але вже не в такому повноцінному режимі, як до пандемії. З

іншого боку, частина корпоративних клієнтів потерпала від карантину та скорочувала свої видатки на страхування.

Слід зазначити, що криза змусила, як страховиків так і страхувальників швидко реагувати на зміни, що були викликані пандемією COVID-19, а саме: пристосовуватись до обмежень, змінювати бізнес-моделі та плани на поточний і наступні роки.

Перші місяці карантину продемонстрували різке зниження дорожньо-транспортних пригод, зменшення кількості аварій. Це пов'язано з тим, що люди більш-менш ретельно дотримувалися карантинних вимог та в переважній своїй більшості залишалися вдома. Навчання в школах і університетах було припинено. В результаті потреба в пересуванні була не така гостра, а кількість автомобілів на вулицях значно зменшилися. Але з травня 2020 року люди почали більш активно подорожувати по країні та за кордон, почали відвідувати парки, розважальні центри, магазини. Кількість автомобілів на дорозі стрімко зростає, а вже влітку частота страхових випадків стає все більшою.

Цікаво, що у медичному страхуванні більшість компаній до введення карантину або на початку очікували сплеск захворюваності, а в результаті вийшло все навпаки. Кількість скарг в медичні установи різко скоротилася. Українці боялися ходити до медичних закладів, щоб не заразитися. Це також впливає на те, що, всупереч початковим очікуванням, також відбулося зменшення втрат по добровільному медичному страхуванні

Карантин дуже чітко показує, які страховики готові працювати онлайн, а які повинні адаптуватися. Навіть статистика Департаменту транспортних засобів щодо електронних полісів та цивільних продажів показує, що за останні півроку кількість електронних полісів зросла вдвічі порівняно з попереднім періодом. Тобто більшість страхових компаній раніше не продавали або продавали дуже мало електронних полісів, віддаючи перевагу паперовим полісам, і незабаром звернулися до продажу електронних полісів, оскільки це зручніше та безпечніше з точки зору ізоляції [1].

Отже, за останні декілька років страховий ринок України дуже

просунувся в он-лайн, відповідно сайти багатьох страхових компаній почали працювати в режимі вебмагазинів – продаючи страхові продукти он-лайн або забезпечуючи їх доставку. Беззаперечним залишається той факт, що пандемія COVID-19 спричинила зміни на ринку страхування, зокрема відбулося оновлення умов функціонування страхових компаній, запровадження нового виду медичного страхування, що передбачає настання страхового випадку у випадку виявлення захворювання COVID-19, відбулося запровадження нових технологій надання послуг але всі ці зміни також відкривають і нові можливості для діджиталізації та розвитку страхового ринку країни.

Література

1. «All change: how COVID-19 is transforming consumer behavior. URL: [wissre.com/institute/research/topics-and-risk-dialogues/health-and-longevity/covid-19-and-consumer-behaviour.html](https://www.wissre.com/institute/research/topics-and-risk-dialogues/health-and-longevity/covid-19-and-consumer-behaviour.html) (дата звернення: 17.02.2022).

УДК 336.7

PECULIARITIES OF INTEGRATION PROCESSES OF COMMERCIAL BANKS AND INSURANCE COMPANIES IN UKRAINE

Zharikova Olena Borisovna

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Associate Professor of the Department of Banking and Insurance
National University of Life and Environmental Science of Ukraine*

Pashchenko Oksana Vasilivna

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Associate Professor of the Department of Economic Theory
National University of Life and Environmental Science of Ukraine*

Zharikova Anna Leonidivna

*Studentka Faculty of Law,
National University of Life and Environmental Science of Ukraine*

Banking and insurance are one of the most risky, so in the 70s of last century began the process of integrating banking and insurance capital. Mutual penetration

of banking and insurance business for the last ten years has been the dominant trend in the financial market, which created the preconditions for consideration and analysis of such a phenomenon as banking insurance. Integration in the form of bank insurance has been put into practice in the domestic market and has its own dynamics of development. The integration of banks and insurance companies is currently a new stage in the development of banking and insurance systems. It is to the expansion of activities and spheres of influence of banks, and the desire to increase the number of customers, and hence the size of profits, insurance companies. In the current period of development of Ukraine's economy, there is a need to conduct research on the best option for unification and its possible forms to achieve the above goals.

Today, with the functioning of a market economy, all parts of the financial services market should improve their activities and find new ways to innovate in their activities to strengthen their position in the market niche, improve competitiveness and expand sales channels for their products and services. The process of globalization of financial markets in the world economy has transformed the relationship between banks and insurance companies. [2, p. 42-57].

The banking system is a set of financial institutions aimed to comprehensively carry out operations to attract temporarily available financial resources, save individuals and legal entities and place accumulated resources on their behalf in accordance with their maturity and payment in accordance with agreements [1, 2, 3, 4]. The banking system organizes and diverts capital which is the main attribute of the market, ensures its attractiveness, accumulation and distribution in the social production areas with the deficit of the capital. For most domestic banks, credit risk is the primarily importance factor condition und that needs to be controlled and minimized. Credit risk is risk of default on a debt that may arise from a borrower failing to make required payments to a bank. Under economic transformation, bank insurance can be an effective method of bank's credit risk minimizing [1, p. 76-87].

Bancassurance can be defined as a long-term association of an insurance company with a banking institution, in order to provide banking and insurance

services within an existing or newly established banking companies.

Features of integration processes in economics: [2, p. 42-57].

- integration has a dual nature, it can act both as a process and as a state;
- integration is a dynamic process that can demonstrate the evolution of its

types and forms of development;

- integration is characterized by the existence of interaction,

interpenetration and coherence between the participants;

- integration should be regulated by the state at the legislative level.

To identify the key factors (Table 2) that motivate banking institutions and insurance companies to look for ways to integrate, it is necessary to analyze the main features of these financial institutions.

Table 2

Criteria for deciding on cooperation between banks and insurance companies

<i>Banks</i>	<i>Insurance companies</i>
<i>1</i>	<i>2</i>
Insurance of pledge as a real estate in their captive companies and bank risk insurance with well-known universal insurers	Reliable and well-known banks
Choosing several insurers on favorable terms	Cooperation with a small bank for pledge insurance
Cooperation with universal leading insurance market companies	Availability of a professional security service in the bank and its branches, technology for securing loans with pledge and control over transactions in case of bank risk insurance
European approach to accreditation of insurers that insure the bank pledge	Provision of insurance risks by the insurer's banking institution

Source: [3, p. 39-46].

The interaction of banking and insurance business results from the common interest in banking insurance. Banks benefit from their branches network maximum loading, branching out their traditional business areas by providing customers with a wide range of financial and insurance services, as well as receiving additional commissions for the services sale. Cooperation with banks allows the insurance company to take advantage of synergistic opportunities to use a common customer base, use the brand or reputation of the bank in banking insurance [2, p. 42-57].

The activity areas of banks and insurance companies often intersect, which creates an objective basis for their close cooperation. Banks do not just provide clearing and cash services to policyholders, but also place their free funds, and they also are one of the largest customers of insurance companies. Insurance companies, in turn, provide insurance services to banks, as well as contribute to the creation of banking obligations.

There are several opportunities for banks to enter the insurance market. They are common for most countries and include the following:

- Greenfield;
- Mergers and acquisitions;
- Creation of a joint venture;
- Distribution agreement or strategic alliances.

In the «distribution agreement» model, the bank directly performs agency functions, i.e. it mainly acts as a sales channel for standardized insurance and investment products.

Starting a business from scratch - Greenfield - has the highest level of integration of banking and insurance capital. This model is high-cost and bears much higher risks than acquiring a company. It requires a significant amount of time spent by the banking institution top management and significant capital investment before a positive economic effect is achieved. In addition to addressing business technology issues, there is also the issue of the physical location of the new company, which requires additional capital expenditures.

If a bank intends to create an insurance company, it runs a serious risk of not achieving high performance and not concluding profitable contracts. If the bank manages to create its own customer base, the commission income from insurance services will be lower than in the existing institution. Lack of experience in the insurance industry will negatively affect the activities in the initial period of existence. Lack of salespeople and management staff in a bank will demand for hiring new people and their retraining to work for an insurance company. The main advantage of this model of banking and insurance capital is integration is the ability

of a bank or insurance company to build a financial institution from scratch, taking into account their plans for strategic development of the business and the expected characteristics.

Mergers and acquisitions is also considered a reasonable solution for banking and insurance capital integration. The advantages of this model include:

- first, coordination of activities of both institutions;
- secondly, the experience of joint activities can be applied by both the bank and the insurance company, as they make the united structure since its establishment;
- third, it is the best way to quickly enter a new business.

The main problems involve the analysis of the acquired company, its compliance with the goals and objectives of the business development strategy and the future return on investment. The unifying factor is that organizations involved in the merger process must create new value through complementarity from the merger and increase the effectiveness of joint activities.

The merger results in a larger and more comprehensively structured company with greater capabilities and prospects. The creation of a joint venture involves the formation of a new legal entity, which belongs to the parent companies - the bank and the insurance company - and is controlled by them [2, p. 42-57]. The bank and the insurance company, the bank partner, jointly build the strategy of the new company, manage it and develop the products. The factors that significantly reduce the risks of each partner are listed among the advantages of this method of capital integration. The high level of relations formalization with its detailed description of the functions of partners in the development of a new market segment, significantly reduces the risks. Lack of need to integrate the management structures of the partners into a single mechanism allows to maintain a high level of project management. [3, p. 39-46].

The disadvantages of the method include a significant level of initial implementation costs. One of the main risks of this method of integration is that the bank bears the risk of income and reputation loss. The practice of mergers and

acquisitions of banks and insurance companies indicates an increase in the financial potential of newly established financial intermediaries. The interaction of banks with non-bank financial intermediaries in the establishment of financial supermarkets contributes to the strategic goal of every successful financial intermediary. The goal implies providing comprehensive financial services at a high level and to obtain synergies through combining their competitive advantages. [3, p. 39-46].

The process of globalization of financial markets in the world economy has changed the relationship between banks and insurance companies. The mutual entry of banking and insurance business has been the dominant trend in the financial market over the past ten years, which created the preconditions for consideration and analysis of the phenomenon of bank insurance. Integration in the form of bank insurance is implemented in practice in the domestic market and has its own dynamics of development. The integration of banks and insurance companies is currently a new stage in the development of banking and insurance systems. This is due to both the expansion of activities and spheres of influence of banks, and the desire of insurance companies to increase the number of customers and, consequently, the amount of profit. Therefore, there is a need to study the best option for unification and its possible forms of achieving the above goals in the current period of economic development of Ukraine [3, p. 39-46].

References

1. Жарікова О.Б., Черкесенко К.І. (2020). Банкостраховання: нові виклики та перспективи розвитку в Україні //О.Б. Жарікова О.Б./ Науковий журнал «Біоекономіка та аграрний бізнес». НУБіПУ Том 11, №3. 2020 р. С.76-87.

DOI: <http://dx.doi.org/10.31548/bioeconomy2020.03.016>.

2. Zharikova O., & Cherkesenko , K. (2021). Integration of banks and insurance companies activities in Ukraine. Journal of Scientific Papers «Social Development and Security», 11(2), 42-57. <https://doi.org/10.33445/sds.2021.11.2.5>.

3. Olena Zharikova, Oksana Pashchenko, & Kateryna Cherkesenko. (2021). Theoretical fundamentals of the integration process of banking institutions and

insurance companies of Ukraine. Political Science and Security Studies Journal, 2(3), 39-46. <https://doi.org/10.5281/zenodo.5544196>

4. Olena Zharikova, Oksana Pashchenko (2021). Financial and economic activity of agrobusiness according to international standards // Scientific bulletin of Kherson state university. series «Economic Sciences». №42/2021. P.64-72/. <https://doi.org/10.32999/ksu2307-8030/2021-42-10/>.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗМІЦНЕННЯ СТІЙКОСТІ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

А.В. Абдін	5
Ефективність видатків бюджету у системі фінансування охорони здоров'я в Україні	
Л.Б. Баранник	8
Питання непрямого оподаткування у контексті зміцнення фінансової системи України та вирішення соціальних завдань	
Б.Д. Биков	11
Бюджетний потенціал територіальних громад: сутність та складові	
А.В. Буряк, І.В. Дем'яненко	16
Фінансова стійкість підприємства як чинник стабілізації економічного розвитку	
О.А. Водолазська, Б.А. Шлюсар	19
Світовий досвід управління державним боргом	
С.І. Войцехівська	22
Фінансова безпека України в умовах пандемії covid-19	
Т.Ф. Григораш	25
Аналіз видатків на вищу освіту в Україні	
О.В. Григораш	27
Фінансування вищої освіти у розрізі регіонів	
С.І. Грицюк, Б.В. Погорелов	29
Проектне фінансування інвестиційних проєктів	
С.В. Качула	32
Фінансове забезпечення соціальних програм на регіональному рівні	
О.О. Кухарєва, О.В. Лиса	35
Результативність діяльності підприємств як запорука їх фінансової	

стійкості	
А.І. Кушнір	38
Характерні особливості поняття «фінансова стійкість місцевих бюджетів»	
Л.В. Лисяк	40
Фінансова поведінка домогосподарств в умовах кризи: стан та фактори впливу	
Ю. Масюк, Є. Черкаська, В. Похилько	44
Шляхи удосконалення інституту банкрутства України з урахуванням міжнародного досвіду	
В.А. Мунтян, С.П. Литвиненко	46
Прямі іноземні інвестиції в економіці України	
Г. Олійник, М. Черкашина	48
Фінансові резерви України та шляхи їх формування	
О.В. Пашенко, О.Б. Жарікова	50
Розподіл доходів домогосподарств України	
Я.І. Петрова	56
Особливості фінансування розвитку вищої освіти в Україні в умовах глобалізації	
М.С. Пінчук	59
Інвестиційний процес: сфери прояву та оцінка рівня його результативності	
М. Попенко, А. Петровська	62
Управління грошовими потоками сільськогосподарського підприємства	
Є.І. Приходько	64
Нормативно-правове забезпечення звітності підприємств	
К.М. Роменська	67
Управління фінансовими потоками на єдиному казначейському рахунку України	
І.Є. Семенча, Г.С. Ільченко	70

Аналіз сучасного стану інвестиційної діяльності банків України	73
Г.О. Скрипник	
Основні відмінності та переваги лізингу з банківським кредитом	77
Д.О. Стариковська	
Проблемні аспекти державної фінансової підтримки та методи їх вирішення	
З.М. Тітенко	80
Проблеми фінансової безпеки аграрних підприємств	
М.М. Цикал, А.О. Скороскокова	82
Ефективне управління фінансовими ресурсами підприємств	
Д.О. Чоловський	84
Сутність та значення хеджування	
Г.Л.Щирий	86
Потенціал акцизного оподаткування у подоланні/ пом'якшенні бюджетних дисбалансів	
Д.В. Ясинська	90
Аналіз зовнішніх та внутрішніх загроз фінансового стану як можливість нівелювання кризи фінансово-економічної безпеки підприємства	
І.В. Яценко	93
Ринок інвестиційних фінансових послуг: теоретичний концепт та сучасний стан в Україні	
Е. Bakradze	96
Efficiency of financial resources management	
Jose Manuei Recio Espejo	98
Environmental finance as a tool to achieve the specific goals of the country's environmental policy	
D.K. Karamushka	101
Management of innovative development of agricultural enterprises in the context of ensuring their financial sustainability	

S.M. Khalatur	104
Conceptual fundamentals of tax policy formation in the conditions of globalization	
Khalatur S., Rudakova V., Sokolova L.	106
Risk management as a technology of financial engineering	
Khalatur S., Zapara Y., Kovalchuk O.	108
Risk management of financial and economic activities of small businesses	
A. Laidor	110
Agrarian policy of ukraine in the pandemic	
M. Colesnik	114
Disclosure of the concept of risk management in finance	
M. Serhieieva	116
Financial support of marketing in innovative activity of corporate enterprises	
 СЕКЦІЯ 2. РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ	
О. І. Бобирь	118
Аспекти реалізації проектного менеджменту в банківській установі	
А.В. Брусенцева	121
Управління залученими ресурсами банку(депозитами)	
О.В. Добровольська	125
Значення банківської системи в економічному механізмі держави	
О.В. Зубко, М.А. Марко	127
Вдосконалення системи гарантування вкладів в Україні	
О.В. Зубко, С.О. Ушаков	129
Сучасний стан банківського сектору України	
Ю.П. Макаренко	131
Оцінка ефективного формування та використання ресурсної бази комерційного банку	

М.В. Мельниченко	134
Фінансові взаємини підприємства з банками	
О.С. Новосьолова, С.О. Рудик	137
Оцінка кредитного портфеля ат «Райффайзен Банк Аваль»	
С.О. Подик	140
Державна підтримка аграрного сектору	
Д.М. Подухайло	143
Значення маркетингу в банківській діяльності	
І.Є. Семенча, В.В. Олексієнко	145
Розробка дефініції «банківські послуги самообслуговування»	
В.В. Таранова	148
Аналіз ризику вкладень банків в облігації внутрішньої державної позики	
Д.О. Хоруженко, А.В. Колісник	150
Особливості та перспективи розвитку фінансового ринку України	
 СЕКЦІЯ 3. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.	
І.А. Бержанір, А.Л. Бержанір	153
Напрями підвищення ефективності фінансового моніторингу кредитного ризику	
Н.П. Дуброва, А.Ю. Сірко	156
Основи управління сучасною банківською діяльністю	
О.П. Заруцька	160
Дослідження фінансової стійкості банківської системи за методом структурно-функціональних груп банків	
О.В. Зубко	162
Імплементация європейських вимог до внутрішнього капіталу банків України	

М.А. Іванова, А.Г. Куц	165
VAR методика оцінки фінансових ризиків	
Є.Г. Колдун	167
Витрати банку: сутність, класифікація елементів	
Н.В. Куряча	171
Кредитна діяльність банків в Україні	
Д.Б. Матусевич, А.О. Щербак	174
Кредитування як фактор забезпечення стійкості фінансової системи	
О.О. Олійник	177
Взаємодії банківської системи з реальним сектором національної економіки	
А.Ю. Сірко	179
Сутність кредитного портфеля	
І.Л. Солодовникова	182
Кредитні операції банків та їх роль в економіці України	
І.Р. Сусідка	184
Використання похідних фінансових інструментів в управлінні ризиками	
Ю.А. Ткаченко	187
Сутність капіталу банку	
Khalatur S., Rudakova V., Yastreb V.	191
Planning and forecasting of financial activity of banking institutions	
О.О. LEMISHKO, А.М. SHEVCHENKO	193
Prospects of bank lending for the agricultural land acquisition in Ukraine	
 СЕКЦІЯ 4. РОЗВИТОК СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ	
О. Баранник, Т. Фатєєва, І. Дербєда	196
Ринок перестраховування: сучасний стан та перспективи розвитку	
Л.І. Бровко, А.О. Михлик	198
Тенденції розвитку накопичувального пенсійного страхування в Україні	

Л. М. Васільєва	199
Комерційне страхування в системі страхового ринку	
О.А. Водолазська	202
Сучасний етап розвитку страхового ринку України	
О.А. Водолазська, Б.Є. Мочалов, Ю.М. Калашнікова	205
Страхова послуга як продукт діяльності страхових компаній	
О.А. Водолазська, Д.О. Шиманська, Ю.Р. Горбунова	208
Інноваційні технології в автотранспортному страхуванні	
К. Заїка, В. Барабаш, А. Коткова	211
Сучасні реалії глобального ринку кіберстрахування	
О.В. Левкович, О.А. Водолазська	213
Пенсійне страхування як складова соціального захисту населення	
О.П. Павленко, В. Денисенко	217
Аналіз основних показників страхового ринку України	
Т. Шевченко	219
Зміни на ринку страхування, які спричинила пандемія covid-19	
О.В. Zharikova, O.V. Pashchenko, A.L.Zharikova	221
Peculiarities of integration processes of commercial banks and insurance companies in Ukraine	